

Нейролингвистическое программирование — одно из революционных открытий конца столетия, семимильными шагами завоевывающее мир, значимостью не уступающее изобретению Интернета. Авторам предлагаемого бестселлера, в основу которого положен опыт многих лет преподавания НЛП, удалось написать не только исчерпывающее и общедоступное практическое руководство к усвоению этого почти универсального средства достижения успеха в любой сфере коммуникативно-речевой деятельности — от решения семейных и деловых проблем до обнаружения в себе дара дипломата и оратора, — но и попросту увлекательное чтение — своего рода авантюрный роман, где на материале самых, казалось бы, заурядных житейских историй и ситуаций описываются захватывающие приключения психики по пути к открытию своих поистине неисчерпаемых ресурсов.

ПРЕДИСЛОВИЕ

Авторы этого предисловия много лет назад, пройдя соответствующую программу профессиональной подготовки, получили дипломы преподавателей нейролингвистического программирования. Обучение оказалось столь же захватывающим, сколь нелегким. Одним из самых памятных его уроков стал тот, на котором Ричард Бендлер, возглавлявший курсы, предложил дать определение и описание НЛП: он действительно знал, как добиться тишины в аудитории!

НЛП — тема настолько обширная, что ее невозможно охватить несколькими словами. Доктор Гарри Олдер и Берил Хэзер обобщили опыт тех, кто занимается НЛП, и внесли в эту область большую ясность. Каждый человек по-своему незаменим в том, в чем одарен. Хотя Гарри и Берил не были основоположниками НЛП, они сыграли решающую роль в переходе этой науки на новый виток ее развития. Благодаря их работе НЛП стало понятным, доходчивым и доступным широкой аудитории. Это огромное достижение. В прошлом НЛП оставалось в своей узкой нише и интересовало, главным образом, психотерапевтов. Однако с изданием книги «21 урок НЛП» покров таинственности приподнят, и теперь каждый может ознакомиться с этой захватывающей новаторской технологией.

Сейчас, когда вы читаете эти строки, НЛП, по существу, только входит в пору зрелости. Понятие «Нейролингвистическое программирование» возникло в середине семидесятых, когда Ричард Бендлер и Джон Гриндер именно в таком виде сформулировали область собственных научных интересов. Ричард и Джон познакомились в Калифорнии, в университете города Санта-Крус; в то время Ричард был студентом, а Джон преподавателем. Чтобы немного подработать (во всяком случае, так гласит легенда), Ричард взялся за расшифровку и редактирование записей сеансов гештальт-терапии. Благодаря этой, казалось бы, простой механической работе он вскоре подметил, а затем и выявил структуру тех действий психотерапевта, которые вели к положительным переменам в состоянии пациента. Вплоть до того времени о существовании подобной структуры не подозревали даже сами терапевты.

Взяв этот опыт за основу, Ричард и Джон разработали механику и методику того процесса моделирования, на который опирается все НЛП. Они уже понимали, что столкнулись с чем-то **ОЧЕНЬ ВАЖНЫМ**, так как теперь при обращении к любой сфере человеческой деятельности (терапия, бизнес, спорт) первым делом обнаруживали ту основную структуру, благодаря которой и достигают успеха в этой области. В послужном списке Бендлера и Гриндера — работа с американской армией, известными спортивными командами, правительством США и крупными корпорациями. Они добились огромных успехов, была только одна сложность: НЛП опережало свое время.

Чтобы некое новшество перестало быть таковым, требуется срок, приблизительно равный двум поколениям. Первый факсовый аппарат был собран еще в 1947 году, но все мы знаем, сколько времени потребовалось, чтобы персональные компьютеры стали неотъемлемой частью интерьера каждого офиса и каждой квартиры. Читая эту книгу, вы на пятнадцать-двадцать лет опережаете современную эпоху. Книга показывает, чего достигли в своих открытиях Джон и Ричард, и уводит НЛП дальше, гарантируя, что в один прекрасный день оно станет всеобщим достоянием.

Весьма вероятно, что и вам, читателю этой книги, тоже предстоит сыграть роль в развитии НЛП. Его можно использовать для моделирования того совершенства, которое свойственно окружающему миру, для улучшения взаимопонимания с вашим супругом-партнером, для повышения успеваемости детей, для создания той жизни, какая вам действительно по душе, для

того, чтобы помогать тем, кто нуждается в помощи. Вы можете заниматься НЛП на любом уровне и менять свою жизнь в любом желаемом направлении. Выбор за вами.

Одновременно сфера НЛП открыта усовершенствованию силами тех творчески мыслящих преподавателей, которые, обладая как практическим опытом, так и чувством ответственности, по-настоящему заботятся о своих учениках. К числу таких людей принадлежат авторы этой книги. Берил Хэзер, за плечами которой опыт двадцати лет преподавания, глубоко предана делу расширения границ НЛП, создания более эффективных обучающих программ. В Великобритании и других уголках мира высоко оценен ее вклад в развитие бизнеса и образования. За достижения в этих областях Берил получила звание мастера НЛП, то есть добилась высшего признания в сфере своей деятельности.

Доктор Гарри Олдер — олицетворение профессионализма в моделировании. Он автор десятка книг, от ставшего классическим труда «НЛП: Новое искусство и наука добиваться желаемого» до пособий «Точный удар: Сила разума и мастерство игры в гольф» и «Думай как лидер». Гарри обладает поразительной способностью всецело погружаться в любые области жизни, в которой воплощает на практике самые ценные знания, переводя их в эффективную и общедоступную форму. Виртуозно владея моделированием, Гарри внес огромный вклад в создание целостного духа НЛП. Целенаправленностью и скрупулезностью в исполнении любой задачи он напоминает мастера своего дела, а глубиной познаний и широтой взглядов — гения времен Ренессанса. Иметь такую личность в кругу своих коллег — огромная честь.

На пересекаемой ныне черте тысячелетий эта книга становится одним из важнейших ключей к личному и всеобщему преображению в новой эпохе. Шестьдесят пять лет назад Альфред Кожибский, основоположник общей семантики, написал в работе «Наука и здравый смысл»: «Карта — не территория». Кто мог подумать тогда, что эти слова окажутся одним из постулатов новой науки? О том, в каком смысле и до какой степени карта действительно не территория, вы узнаете в первой главе. То, что карта представляет собой лишь наше толкование территории, чрезвычайно важно понимать в современном мире, где живут шесть миллиардов носителей личных карт в одном экземпляре. Вот в чем ценность НЛП: три простых слова в формуле Кожибского заключают в себе все философское обоснование нашей науки. Без этого принципа не только НЛП теряет свой смысл, но и у человечества не остается надежды на взаимопонимание, надежды на будущее, ведь именно наши карты показывают, что мы думаем о действительном и нереальном, возможном и невозможном, о том, чем являемся и чем не являемся. Каждый из нас составляет собственную карту того, что называют «жизнью», но в конечном счете все эти карты ведут к одной и той же территории, возвращая к источнику — к самому себе.

Вводный курс из двадцати одного урока НЛП, составляющий содержание этой книги, предлагает проверенную временем карту, позволяющую в сжатый срок добиться основательных перемен. Кроме того, в книге имеются малоизвестные технические тонкости, весьма полезные для тех, кто занимается НЛП. Мы настоятельно рекомендуем это пособие как ценный вклад в развитие области НЛП, способствующий улучшению жизни всех, кто интересуется этой наукой. Тот, кто сможет по достоинству оценить эту книгу, сможет тем самым получить настоящее удовольствие от исследования пейзажей собственного разума, погрузиться в его глубины и богатства, познать его мечты, понять, кто он на самом деле и кем может стать... а потом, когда наступит подходящее время, поделиться этим с другими.

Джон Овердурф и Джулия Силверторн, дипломированные специалисты в области нейролингвистического программирования, участники разработки гуманистической нейролингвистической психологии

Оушн-Сити, Мэриленд, США

ВВЕДЕНИЕ

За аббревиатурой «НЛП», что означает «нейролингвистическое программирование», таится собственно некий совершенно новый, революционный подход к человеческому общению (Общение: здесь и далее — в оперативном-техническом смысле собственно коммуникация («communication») как инстанция и процесс. — Прим. ред.) и саморазвитию. Некоторые называют его «искусством и наукой совершенствования личности», или «исследованием субъективных переживаний» (Здесь и далее: «переживания» — букв. «опыт» («experience»). — Прим. ред.). НЛП предлагает эффективные и апробированные средства общения между людьми, практические способы изменения мышления и поведения. Миллионы людей уже воспользовались его простыми принципами и методиками и с их помощью усовершенствовали взаимоотношения с окружающими, повысили уверенность в своих силах, добились успехов в самых разных сферах своей жизнедеятельности.

Освоить НЛП и воспользоваться его прочными результатами может каждый. Полученные знания можно использовать на работе, дома, во всех гранях жизни. Для того чтобы приступить к обучению, нет нужды в специальном образовании. Эта книга представляет собой доступный вводный курс и достаточно полное практическое руководство в области НЛП. Она может стать начальным пособием для каждого, кто захочет стать дипломированным специалистом. Достаточно начать применять на практике описанные приемы, и вы тут же заметите перемены в своей жизни.

Материал этой книги организован в соответствии с программами подготовки, которые проводятся на курсах *Realisation at Stenhouse*. Новые темы вводятся постепенно, в сопровождении наглядных примеров с сопутствующим их толкованием. Простые ежедневные упражнения помогут запомнить новый материал и весьма вскоре заметить результаты обучения. Большую часть этих заданий можно выполнять в повседневной жизни, так что вам не потребуется выделять для практики особое время. Обычно результаты проявляются уже в самые первые дни.

ЧТО МОЖЕТ ДАТЬ ВАМ НЛП?

НЛП помогает быстрее и действенней достигать своих целей. Иными словами, с его помощью можно добиваться желаемого (и даже большего), больше узнавать и, главное, стать таким, каким хочешь. Эффективные приемы общения в духе НЛП позволяют быстрее добиваться взаимопонимания с окружающими. При этом активизируются те умственные способности («нейро-»), о существовании которых вы даже не подозревали. Кроме того, НЛП помогает совершенно особым образом использовать язык («лингвистическое») для достижения своих целей. Наконец, благодаря ему можно научиться управлять состоянием своего разума, своей психики, приводить свои убеждения и ценности в соответствие с желаемыми результатами («программирование»).

Такой уровень самоконтроля приносит уверенность в себе и повышает уровень самооценки. Он также способствует личным достижениям, успеху во взаимоотношениях и в саморазвитии. Более того, теория и практика НЛП помогают творчески, изобретательно решать возникающие в жизни проблемы и сложности.

НЛП уделяет практике, то есть умению, больше внимания, чем теории — пониманию. Как

правило, новички в НЛП замечают, что суть технических приемов открывается лишь тогда, когда их применяют на практике. Немалая доля начинающих практиков переживает значительные внутренние перемены, которые затем отражаются на отношениях с другими людьми и внешних обстоятельствах в целом. Подводя итог, можно сказать, что теория и практика НЛП помогают:

- установить личные взаимоотношения и их улучшить;
- развить дар убеждения;
- перейти к позитивному мировосприятию;
- повысить уровень самооценки;
- преодолеть последствия негативных переживаний прошлого;
- сосредоточиться на намеченных целях и направить все силы на их достижение;
- действовать с максимальной производительностью;
- управлять своими ощущениями;
- согласовывать с намеченными целями свои убеждения и систему ценностей;
- избавиться от нежелательных привычек;
- верить в свои силы в любых начинаниях;
- добиваться того, что прежде казалось невозможным;
- достигать взаимопонимания с клиентами, заказчиками и коллегами;
- творчески решать возникающие проблемы;
- получать удовольствие от того, что прежде вызывало страх;
- эффективнее распоряжаться своим временем;
- углубить и укрепить ощущение полноты жизни;
- выработать в себе те качества, которые восхищают вас в других;
- получать от жизни больше удовольствия.

Практические упражнения, сопровождающие каждый урок, дают возможность ежедневно проверять усвоенный материал. Чтобы приступить к обучению, достаточно просто попробовать без каких-либо предубеждений. Сначала теория, потом практика; шаг за шагом, без спешки — и можно не сомневаться, что вас ждет множество перемен к лучшему.

Возможно, вам потребуется больше веры — не той веры, которая, скажем, вера в личного гуру или какую-либо древнюю мудрость, а веры в то, что поистине чудесны и неисчерпаемы возможности вашей собственной нейрофизиологической системы. Просто доверившись ей, как доверяются компьютеру или кассовому аппарату, вы начнете извлекать из нее все большую пользу, в итоге ни много ни мало получив власть над происходящим. НЛП — это то, благодаря чему поразительные скрытые возможности системы «разум-тело» становятся реальностью. НЛП предлагает структуру, которая поможет укрепить ваше подсознание, привить ему привычку достигать намеченных целей.

ВАШ САМОУЧИТЕЛЬ

У этой книги две основные задачи. Во-первых, она представляет собою своего рода введение в НЛП, не требующее никаких предварительных знаний. Постепенно раскрывая перед читателем некую совершенно новую для него область, пособие дает ответы на многие вопросы в сопровождении таких подробностей, каких не найти в других источниках. Во-вторых, эту книгу может использовать в качестве самоучителя любой желающий получить диплом специалиста-практика НЛП; предлагаемый курс полностью соответствует международным стандартам

сертификации. Учебный план этой программы приведен в приложении.

Для усвоения подготовительной программы НЛП не требуется много времени; кроме того, можно выбирать среди различных вариантов обучения. Один из них может заключаться, например, в двухдневных семинарах на протяжении нескольких месяцев. Другой вариант предполагает стационарное, интенсивное обучение в течение двух-трех недель, хотя в совокупности оно займет столько же часов и охватит то же содержание. В общепринятом учебном плане фиксирован лишь тематический спектр, во всем остальном, то есть касательно формы и стиля обучения, дипломированным преподавателям предоставлена полная свобода. Это значит, что в зависимости от индивидуальности преподавателя каждые курсы НЛП имеют свои особенности, свой особый стиль. «21 урок НЛП» соответствует интенсивной программе *Realisation at Stenhouse*; вместе с тем книга может служить авторитетным руководством для любой серьезной программы подготовки.

Авторы постарались представить материал «живых» семинаров в наиболее доступной форме — в виде самоучителя. Если вы хотите стать дипломированным практиком НЛП, «21 урок» можно использовать как учебник и справочник. Если же вы хотите освоить НЛП, с тем чтобы добиться большего в работе и личной жизни, просто работайте с данным материалом, закрепляя его усвоение соответствующими упражнениями.

А-ПРИМ

Книга написана в том языковом ключе, в том стиле, который называют А-Прим («E-prime»; т. е. «английский» («English», — «E») в первой производной. — Прим.ред.). Это понятие означает отсутствие глагола «быть» и его аналогов (тире, выражений типа «являться», «представлять собой» и т. п.). Хотя они встречаются в языке очень часто, использование таких шаголов делает язык неточным и двусмысленным. Мы старались не пользоваться страдательным залогом и безличными оборотами («замечено, что...», «считается, что...»), которые столь милы бюрократам и ненавистны писателям. О ловушках глагола «быть» и преимуществах А-Прим в устной и письменной речи мы поговорим в восьмом уроке — «Власть языка». Поскольку А-Прим оказывает необычайное влияние на общение и образ мышления, этот стиль приобрел большую популярность в НЛП. Применение такого подхода к целой книге по НЛП оказалось настоящим рывком вперед, и вы сами сможете оценить результаты. Во всяком случае, этот стиль помог нам выражать свои мысли по-иному (как нам кажется, яснее) и одновременно заставил обратиться ко всему богатству языка. После восьмого урока вы сможете этот языковой стиль опробовать сами.

ПРЕСУППОЗИЦИИ

За годы развития НЛП некоторые идеи и концепции были восприняты его специалистами в качестве наиболее общих принципов, или постулатов, — так называемых «пресуппозиций», или предубеждений, то есть таких предположений, которые обладают наибольшей долей вероятности. Они не имеют силы строгих, научных, математических законов, и потому их не следует считать жесткими и нерушимыми правилами. С другой стороны, они обеспечивают философскую основу материала, с которым вы скоро ознакомитесь. Читайте их скорее

«полезными советами», нежели какими-либо непрерываемыми истинами. Пресуппозиции объясняют и делают наглядным то, как думают и общаются люди. Как только вы поймете содержание этих принципов, они, скорее всего, станут для вас просто здравыми соображениями, обеспечивающими рабочую основу многих техник НЛП, которым вы научитесь.

Пресуппозиции не образуют строгого канона. Их число колеблется в пределах от нескольких до двух-трех десятков, а сами постулаты в различных направлениях и школах НЛП формулируются по-разному. Мы выбрали двадцать одну пресуппозицию из тех, которые соответствуют целям обучения и задачам первичной подготовки практика НЛП. На каждом уроке вам предстоит ознакомиться с тем или иным принципом, хотя он не всегда непосредственно связан с самой темой урока. Мы знакомим вас с ними для того, чтобы расширить общее понимание НЛП и обеспечить адекватные предпосылки его изучения. В большинстве случаев Пресуппозиции имеют самый обобщенный смысл, и вы сможете применять их в разнообразных обстоятельствах.

Вы заметите, что одни Пресуппозиции выглядят совершенно очевидными истинами, а другие весьма загадочны. Некоторые из них почерпнуты из разработок первопроходчиков в данной области; они лежат в основе самого мышления в духе НЛП. Другие положения занимают более низкий уровень — временами вам может показаться, что они пересекаются по содержанию с прочими пресуппозициями. Исходя из этой разницы, мы отводим каждому положению соответствующее место, поясняем одни подробно, а другие лишь вкратце. Обсуждение Пресуппозиции поможет их запомнить, хотя настоящую пользу способно принести только понимание кроющихся за ними идей, их практическое применение.

КАК ИЗВЛЕЧЬ НАИБОЛЬШУЮ ПОЛЬЗУ ОТ ЭТОЙ КНИГИ?

Курс из двадцати одного урока НЛП изложен в расчете на усвоение его за три недели, то есть по одному уроку в день, что потребует сравнительно напряженного ритма обучения и активной практики упражнений; однако при желании вы можете работать с книгой как угодно долго, в вашем собственном ритме. Написанная в ключе простого и доступного введения в область НЛП, книга вместе с тем содержит достаточно глубокий материал по всем темам, отраженным в тех умениях и навыках, которыми должен владеть практик.

В первом уроке мы рассказываем об НЛП в целом, а в последующих представляем отдельные темы. Хотя некоторые тематики вполне автономны, мы рекомендуем читать книгу последовательно. Новые принципы и приемы дополняют то, что было усвоено ранее, так что вы будете опираться на материал в том виде, в каком его уже изучили, даже если позже мы начнем рассматривать его в новом свете.

По ходу изложения каждое новое понятие поясняется специально, но в случае необходимости вы можете обращаться к словарю терминов (см. приложение). Кроме того, в заключение книги приведен краткий список литературы, к которой вы можете обратиться для углубления своих знаний. К их числу относятся новаторские труды основоположников НЛП, а также список книг, рекомендуемых программой подготовки *Realisation at Stenhouse*. С другой стороны, поскольку «21 урок» полностью соответствует общепринятому учебному плану, охватывая всю его тематику, вам нет особой нужды приобретать другие пособия на эту тему.

Такую сугубо практическую науку, как НЛП, лучше всего осваивать с помощью непосредственных, достаточно простых упражнений. Приведенные в конце каждого урока, они обеспечивают развитие всех важнейших умений и навыков практикующего НЛП. В зависимости

от характера упражнений вы можете прибегать к помощи партнера. Конечно, при участии в сертификационной программе вы можете использовать эту книгу как теоретическое пособие, но стиль самоучителя позволяет работать с ней совершенно самостоятельно.

Наилучшая форма обучения выглядит так: вы знакомитесь с новым уроком и сразу же, не заглядывая в следующую главу, начинаете применять усвоенный материал на практике. Например, если вы читаете эту книгу по вечерам, то можете приступить к упражнениям на следующее утро. При этом вам не придется вносить какие-либо изменения в распорядок дня, так как предложенные упражнения легко вписываются в повседневную жизнь и могут вами выполняться дома, на работе и в любом кругу общения. Есть и другой путь: возможно, вы захотите сначала просмотреть всю книгу, чтобы, ознакомившись с нею в целом, ощутить общий вкус НЛП. В таком случае тем, кого увлечет наша книга, мы рекомендовали бы после этого вернуться к ее началу, чтобы приступить к более глубокому и систематическому усвоению программы. Такой способ позволит вам точнее оценить время, которое потребуется для всего обучения, и методичнее продумать расписание занятий. Помните, однако, что польза НЛП основана на практике, а не на теоретических познаниях, поэтому предлагаемые упражнения требуют достаточно тщательного их выполнения.

Чтобы составить достаточно адекватное представление об НЛП, просто прочтите эту книгу и попробуйте применить описанные в ней принципы и приемы к обычной жизни. Такой подход поможет вам с самого начала обрести основные и наиболее необходимые познания и навыки. Для тех, кто хочет получить диплом специалиста, в конце книги приведены подробные сведения относительно деятельности программ *Realisation at Stenhouse*. Мы будем счастливы встретиться с вами на семинарах. Если книга вызвала у вас какие-либо вопросы, обратитесь к нам с помощью факса или электронной почты, и мы постараемся помочь вам, сделать все, что в наших силах. От всей души желаем, чтобы истинно радостным оказался для вас этот путь самораскрытия, ведущий к исполнению самых заветных желаний.

УРОК ПЕРВЫЙ

КАК РАБОТАЕТ ЧЕЛОВЕК

В этой главе:

— Субъективные переживания

— Мысли и поступки

— К совершенству личности

— Моделирование успеха

— Модель НЛП

Возьмите небольшой предмет и, положив его перед собой на стол, на нем сосредоточьтесь. Не сдерживайте свои мысли, пусть возникают любые ассоциации, которые связаны с вашими представлениями об этом предмете. Его цвет, например, может вернуть вас к воспоминаниям детства, а форма — вызвать игру воображения, как случается, когда глядишь на облака или огонь. Как только вы перестанете рассматривать предмет «объективно», сознательно, и позволите подсознанию истолковывать увиденное, возникнет некое содержание. Благодаря созерцанию предмета «в голову придут новые мысли».

Прикройте глаза и мысленно представьте себе этот предмет. В одних случаях вам удастся обнаружить связь между предметом и теми мыслями, которые он вызывает, — найти «логическое» объяснение своим ассоциациям, какими бы туманными или далекими они ни казались. В других случаях мелькнувшая в голове мысль может показаться совершенно нелогичной, хотя нет сомнений в том, что она тоже каким-то непонятным образом связана с выбранным предметом.

Такой процесс часто происходит в дремоте или обычном задумчивом состоянии. Например, сидя за рулем, мы часто устанавливаем подобные мысленные связи с тем, мимо чего проезжаем. Что будет, если сто человек посмотрят на один и тот же предмет? Судя по большому опыту нашей семинарской работы, они увидят ровно сотню различных «содержаний», испытают самые разные чувства, от неприязненного недоумения до беспричинного восторга. Это показывает, насколько субъективно мы воспринимаем так называемый объективный, материальный мир, когда что-то видим, слышим и ощущаем.

Реакция на то, что мы «ощущаем», то есть воспринимаем, властвует над поведением — над тем, что мы делаем. Каждая личность воспринимает внешний мир по-своему, неким таинственным, уникальным и совершенно субъективным образом, который и определяет поведение этой личности. Итак, мы можем видеть и ощущать одно и то же, но вести себя по-разному. Поставленный на стол предмет вызовет у одного человека грусть, а у другого радость, поскольку у них возникнут разные ассоциации. Наше поведение (а следовательно, и наш успех в

той или иной сфере деятельности) определяется субъективными переживаниями. Поговорим сейчас, на этом первом уроке, о важных свойствах субъективного восприятия.

Для начала расскажем вкратце историю НЛП и дадим пояснения его важнейших понятий. Нейролингвистическое программирование основано на идеях антрополога Грегори Бейтсона, развитых в 70-е годы Джоном Гриндером и Ричардом Бендлером. Гриндер занимался лингвистикой, а Бендлер — математикой и информационными технологиями с уклоном в психологию. Ближайшую тематику НЛП составляют межличностное общение, «восприятие» и путь к совершенствованию. НЛП предлагает структурированный подход к человеческому мышлению и поведению, — тому, что некоторые именуют структурой человеческих переживаний. Такой подход избавляет НЛП от мистического покрова, уменьшает долю влияния случайных, непредвиденных граней в человеческом взаимопонимании. Во введении мы определили НЛП как «искусство и науку совершенствования личности», или «изучение субъективных переживаний». Можно добавить, что это «изучение того, как „работают“ люди».

НЛП имеет внушительную научную родословную, однако рост его популярности, вероятно, в большей степени связан с тем, что оно вызывает быстрые перемены в поведении и личных достижениях, — иными словами, НЛП работает на практике. Оно может применяться повсюду: в спорте, медицине, образовании, личном развитии и целом ряде коммерческих направлений, например, в рыночной деятельности, в заключении договоров, в управлении персоналом и взаимоотношениях с клиентами. Во всех этих областях НЛП выгодно отличается от других методологий своим практичным и результативным подходом. В этой книге мы расскажем о том, какую практическую пользу может принести НЛП в обычной жизни: дома, на работе, в общении и саморазвитии.

Мы уже говорили, что НЛП можно считать «искусством и наукой совершенствования личности». Почему мы назвали его искусством? Потому что субъективное мышление и восприятие нельзя целиком втиснуть в рамки объективной научной методики, характерной для естественных наук. Кроме того, тонкое мастерство межличностного общения, присущее НЛП, следует отнести скорее к искусству, чем к науке. Почему же мы назвали НЛП наукой? Потому что в устремленности на то, чтобы по возможности выявить структуру любых переживаний, НЛП опирается на устойчивые принципы, модели и «язык». Итак, НЛП со всей научной скрупулезностью и систематичностью изучает область субъективную по преимуществу.

СУБЪЕКТИВНЫЕ ПЕРЕЖИВАНИЯ

К «субъективным переживаниям» относится то, что происходит и в нашем мышлении, в нашей психике, и во внешнем мире. Никто из нас не знает, как думают другие, не говоря уже о том, что они думают. Все мы полагаем, что знаем «действительность». Это значит, что у разных людей так называемые «переживания» столь же различны. Каждый из нас воспринимает мир, в котором живет, неким собственным образом, совершенно уникальным и субъективным. Одно и то же мы видим по-разному. У каждого свои особые настроения, убеждения и ценности, которые в совокупности определяют «склад ума» человека. Временами наш склад ума не понятен другим, и мы сами не всегда можем понять смысл решений и поведения окружающих. Однако ни один из нас не может быть окончательным авторитетом в отношении того, что ученые назвали бы «объективной действительностью».

Затем, в отличие от внешних явлений, мы, к сожалению, не в силах наблюдать в

лабораторных условиях за явлениями внутренними, то есть за субъективными переживаниями, которые в этом смысле уникальны. В НЛП просто исходят из этой констатации, стараясь при этом все же разобраться в субъективных переживаниях, чтобы помочь индивиду — их обладателю — справиться с тем, чем он занимается.

В НЛП переживания описываются с помощью простых моделей того, как мы думаем и как то, о чем мы думаем, влияет на наши поступки. Точнее, НЛП показывает, как то, что мы воспринимаем при помощи органов чувств, превращается в понимание. НЛП, в частности, объясняет, как с помощью пяти органов чувств сигналы внешнего мира приобретают содержание, приводят к пониманию и вызывают переживания. Этот процесс позволяет нам с большей долей объективности обмениваться сведениями о субъективном, благодаря чему, в свою очередь, мы можем лучше понять других, действеннее общаться с окружающими и лучше руководить собственной жизнью.

МЫСЛИ И ПОСТУПКИ

Меняя свои мысли, вы начинаете вести себя по-другому и добиваетесь иных результатов

Мы склонны делать то, о чем больше всего думаем. НЛП предлагает несколько простых приемов, помогающих изменить наш образ мышления (упомянутая в названии «нейролингвистическое программирование» частица «нейро-»). После этого неизбежно меняется и наше поведение. Некогда Декарт сказал: «Мыслю — следовательно, существую». В Библии говорится: «Каковы мысли в душе человека, таков и он» (Притчи, 23:7. — Прим. перев.). То, о чем мы думаем больше всего, превращается в поступки, которые затем влекут за собой соответствующие перемены. Мысли становятся тем или иным исходом, результатом, достижением, успехом или неудачей.

Философы в течение многих столетий пытались постичь тайны человеческого ума. Однако то, что мы называем субъективными переживаниями, в конечном итоге неизменно приводит исследователей и ученых-экспериментаторов в тупик: в лаборатории человеческого разума они чувствуют себя посторонними. НЛП, напротив, начинает с того, что принимает эту непреодолимую субъективность как факт. Не ставя под сомнение существование незримого и таинственного, НЛП осознанно ставит перед собой задачу выявить тот процесс или ту структуру, которые наделяют смыслом саму субъективность, в качестве аксиомы признавая то, что большинство из нас понимает интуитивно: сознание, или разум, — это мыслящий «черный ящик», который находится где-то между внешними причинами и их следствиями.

К СОВЕРШЕНСТВУ ЛИЧНОСТИ

Все мы способны достичь совершенства. Сравнивая себя с другими, мы нередко сетуем, что нам не хватает таланта или врожденных способностей. Однако с точки зрения наших практически безграничных потенциальных возможностей обучения и совершенствования все мы начинаем на равных условиях, с одного уровня. У каждого из нас уже есть индивидуальный,

почти уподобляющий божеству запас средств для достижения своих целей, и он искусно упакован в килограммовый сгусток серого вещества. Кроме того, по мнению специалистов, мы используем лишь малую долю мозга. Благодаря НЛП любой может воспользоваться технологией совершенствования этих беспредельных потенциальных возможностей. Чтобы извлечь из НЛП наибольшую пользу, не требуется никаких особых дарований, кроме непредвзятости и восприимчивости. Отсюда вы начнете путешествие к личному совершенству, черпая силы из чудесного нейрофизиологического источника, которым каждый из нас владеет с самого рождения.

МОДЕЛИРОВАНИЕ УСПЕХА

Успех — это то, что можно «моделировать». Благодаря НЛП вы сможете выявить те или иные черты совершенства в других, найти лучших и воспользоваться их стратегиями успеха, перенять их мастерство и применить его на практике. Заимствуя их приемы и собственные так называемые «врожденные способности», вы ускорите собственное обучение, быстро усвоите то, что давалось другим путем многолетних проб и ошибок. Сочетая эти «секреты мастерства» с фантастической мощью своих собственных возможностей, вы сможете достичь практически всего.

«Природный дар»

Случается, мы завидуем людям с «врожденными способностями»: даром общения, профессиональной одаренностью, спортивными или художественными талантами. Однако эти способности и дарования есть в зачатке у каждого из нас. Например, вы умеете «не задумываясь» (в НЛП это называют неосознанной компетентностью) делать многое такое, чем окружающие восторгаются, чему многие завидуют. Возможно, у вас талант к плаванию, или, скажем, вы талантливо водите мотоцикл, выполняете арифметические операции в уме, готовите суфле, вяжете морские узлы, рисуете акварелью или легко заводите друзей. Все эти умения вам могут казаться ничем не примечательными, но кто-нибудь наверняка спросит себя: «Как ему это удастся? Посмотришь — казалось бы, как все просто!»

Все мы хотели бы научиться тому, что без труда удается многим нашим друзьям и коллегам, но сами они чаще всего не понимают, как делают то, что им хорошо удается. Они даже не считают это «талантом». С помощью же НЛП вы сможете перенимать такие умения и с простотой, которая вас самих удивит, применять их в собственной жизни.

Стратегии совершенства

Как мы уже говорили, НЛП направлено, в частности, на то, чтобы снять покров мистики с проявлений человеческого совершенства и сделать их доступными каждому. В любом «мастерском» умении или действии мы можем обнаружить определенную «стратегию». Даже

если тот, кто демонстрирует примечательные способности, сам не понимает, как это получается, его стратегия включает в себя ряд мыслей и действий, неуклонно ведущих к успеху. На уроках 16-18 вы узнаете больше о стратегиях и моделировании. С помощью приемов моделирования вы научитесь перенимать стратегии мышления и поведения тех, чей уровень совершенства вас привлекает.

Идею моделирования основоположники НЛП вначале применили к знаменитым психотерапевтам, которые прославились своим мастерством в общении. Сегодня последователи НЛП используют этот прием во всех сферах личной и деловой жизни. Он позволяет, в частности, развить способности к межличностному общению (вербальному и невербальному), подняв их на совершенно новый, методологически проработанный уровень.

МОДЕЛЬ НЛП

Как мы уже знаем, переживания предшествуют наблюдаемому со стороны поведению и в действительности представляют собою то, что происходит в «черном ящике» разума. НЛП несовместимо с механистическим, причинно-следственным подходом к личным переживаниям, а также с так называемым бихевиористским, «поведенческим» подходом, основанным на тщательном хронометраже и прочих методах, типичных для естественных наук. В НЛП его последователей интересует, «как „работают“ люди» — не человечество в целом, а отдельные личности.

Все мы видим, слышим и чувствуем по-разному. Сигналы органов чувств проходят через множество «фильтров» мышления, образованных нашими воспоминаниями, памятью о воспоминаниях, ощущениях и прежних переживаниях. Поскольку в соответствии исключительному своеобразие нашей личности эти фильтры столь же уникальны, мы воспринимаем только свое, ограниченное толкование мира — то, что можно назвать нашей собственной действительностью.

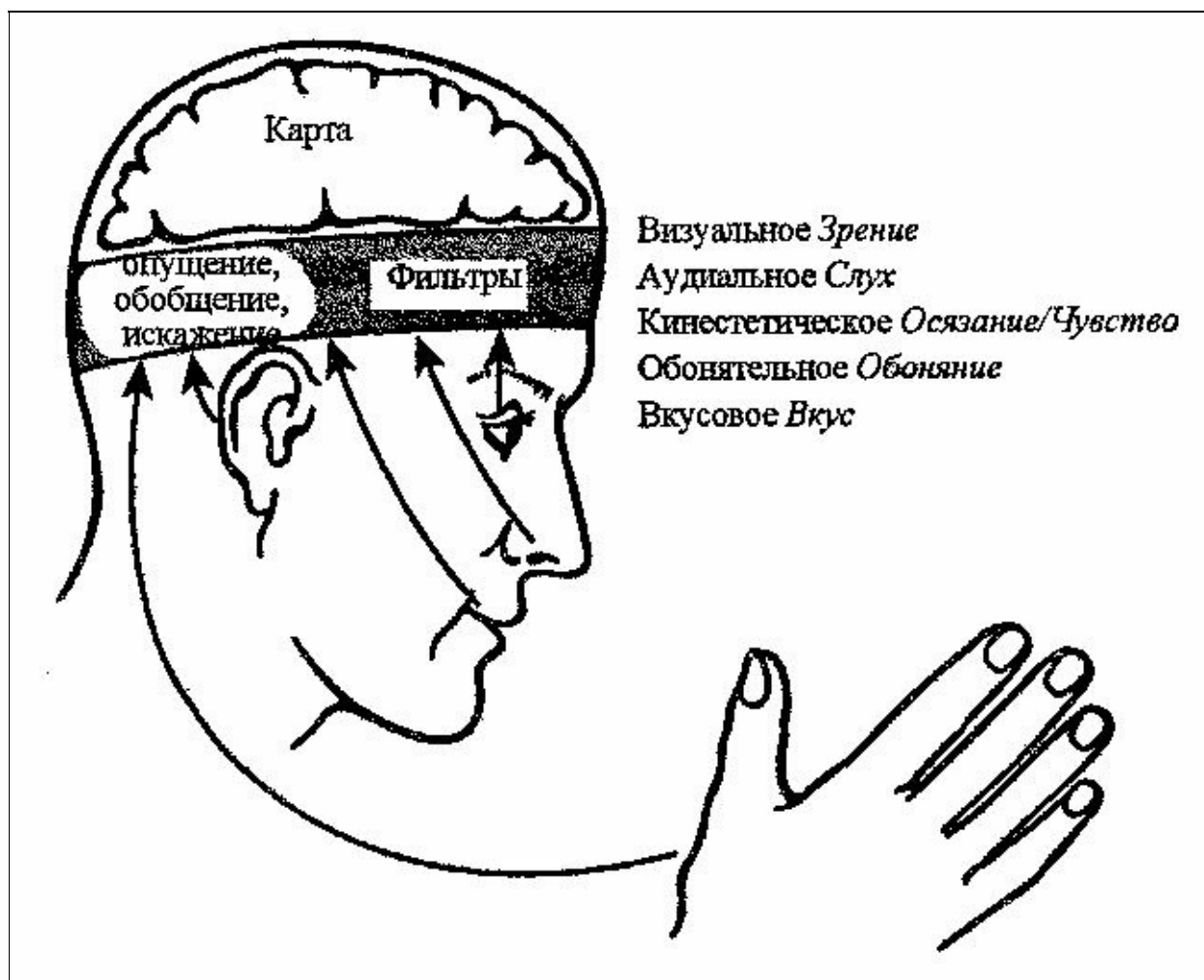


Рис. 1.1. Модель НЛП.

Модель НЛП, показанная на рисунке 1.1, отражает переживания как процесс, или систему. Она включает в себя обычные пять органов чувств, но рассматривает их с учетом того, что они могут обращаться не только вовне, но и внутрь. Эта схема показывает единство разума и тела. Если воспользоваться сравнением с айсбергом, то модель НЛП учитывает не только «поверхность» восприятия, его «надводную часть», но и внутренние, субъективные, «подводные» переживания. Один из принципов НЛП — признание того факта, что человеческое поведение соответствует уникальным ощущениям, системе ценностей, представлениям, желаниям и побуждениям. Ваши «переживания» отличаются не только от моих, то есть от переживаний вашего в данном случае заочного собеседника, — они не похожи на переживания вообще любого человека.

НЛП помогает понять эту величественную действительность и найти с нею общий язык. В частности, оно позволяет разобраться, как мы представляем различные явления, то есть их истолковываем; позволяет понять, что в этом процессе мы неизбежно обобщаем, искажаем и опускаем преобладающую часть сведений, оказавшихся в нашем распоряжении. Самое главное, благодаря НЛП мы начинаем понимать, какое влияние оказывают эти свойства восприятия на все грани нашего поведения — и чего мы можем с их помощью достичь.

Система «разум-тело» откликается не только на внешние чувственные раздражители. Как очевидно на нашей модели, мы видим, слышим и чувствуем также внутреннее: воспоминания и результаты работы воображения.

Испытав те или иные переживания под воздействием внешних раздражителей, вы можете манипулировать воспринятым и вызывать у себя новые переживания. Например, вы способны вернуться к каким-то воспоминаниям и изменить их (намеренно или неосознанно). Простейшее воспоминание о каком-либо «факте» может подразумевать искажение более раннего искажения, или «прошедшего фильтрацию» переживания. Этот процесс может привести к возникновению воспоминаний о воспоминаниях о воспоминаниях: такие регрессивные воспоминания имеют очень мало общего с теми волнами света, которые некогда улавливались зрительными нервами, или теми звуковыми колебаниями, которые были зарегистрированы вашим слухом.

Такое умение манипулировать переживаниями предлагает простой путь изменения личности. Например; вы можете изменить свои ощущения или умонастроение, если начнете «воспроизводить» неприятные мысли и воспоминания в более оптимистическом ключе. Вы сможете с помощью воображения создать иной исход запомнившегося события, а на седьмом уроке научитесь менять саму структуру воспоминаний. При желании вам удастся даже изменить достаточно устойчивые настроения, убеждения и ценности.

Кроме того, человек способен порождать у себя новые переживания, не вовлекая в этот процесс зрение, слух или осязание, либо синтезировать переживания, по-новому комбинируя воспоминания и мысли. Иными словами, у человека есть возможность пользоваться воображением. Мы способны вообразить события будущего и то, что происходит на другом краю света, с той же легкостью, с какой обращаемся к своей памяти. В некоторых случаях — например, при грезах наяву или в ярких сновидениях — внутренние переживания своей достоверностью не уступают самой что ни на есть реальной жизни. Умение вызывать ясные мысленные картины желаемого результата существенно повышают вероятность его достижения. Как и любые физические навыки, способность создавать переживания и манипулировать ими требует определенной практики, многократно окупающей затраченные при этом усилия.

Благодаря НЛП вы сможете разобраться в субъективных переживаниях и при необходимости заменить их более полезными. Иными словами, вы сможете творить свои переживания — а значит, и свое будущее.

Познай себя и других

То, что в вашей власти создавать свои переживания, а не просто реагировать на внешние обстоятельства или воспоминания о прошлом, означает, что у вас есть широкий выбор, возможность управлять своей жизнью и творить собственное будущее. Вы можете сознательно и оптимистично использовать систему, чтобы достичь желаемого.

Чем лучше вы понимаете себя, тем легче вам понять других. Для начала следует принять тот факт, что восприятие, которым руководствуются другие, отличается от вашего по самой своей природе. Затем вы сможете выявлять их фильтры восприятия и оценивать влияние этих фильтров на то, как истолковывает событие тот или иной человек. Затем вы сможете сравнивать эти разнообразнейшие фильтры восприятия, или «карты» мышления. Больше того, вы сможете

использовать их, пытаясь по-разному воспринимать одни и те же явления, дополняя свои переживания новыми точками зрения. Такой подход позволит вам существенно расширить и без того неисчерпаемые возможности вашего собственного восприятия.

Все мы способны достичь личного совершенства, тем более если разумно осваивать собственные переживания и направлять их энергию на конкретные результаты.

СЕГОДНЯШНИЙ УРОК:

РЕЗЮМИРУЮЩАЯ ПРЕСУППОЗИЦИЯ

Карта — не территория

У каждого из нас есть своя, субъективная «карта мира». На ней изображено все, что происходит вокруг и имеет для нас значение, все то, что мы принимаем на веру или ощущаем всеми чувствами: это и есть наше восприятие, то, что мы называем опытом, или суммой представлений о действительности.

Всякий раз, когда мы пытаемся понять окружающий мир, в голове у нас происходит работа с картой. «Педантичный», то есть попросту аккуратный по своей природе разум старается найти место для каждой крупинки переживаний, отвести ей свой «ящичек» в общей классификации. Любое явление должно иметь смысл.

Личная карта хранится в нейронной сети головного мозга, которая формируется благодаря его электрохимической активности на протяжении всей жизни его обладателя. У каждого человека своя карта. Уникальная история личности играет роль фильтра, через который каждое мгновение проходят тысячи сигналов от органов чувств. Это происходит автоматически, под порогом сознания. Со временем вы сможете дополнять свои фильтры, вносить в них поправки — буквально менять свой разум. НЛП предоставляет возможность выбора, сознательного и целенаправленного изменения мышления с целью достижения желаемых результатов.

Что такое «территория»? Поскольку все мы видим мир сквозь фильтры своего восприятия, ни один из нас не видит саму действительность. Мы просто не в состоянии увидеть ее такой, как она есть. Это и значит, что «карта (субъективное, ограниченное восприятие) — не территория (действительность)». Некоторых эта констатация повергает в уныние, однако при правильном к ней отношении она же обогащает процесс вашего обучения, стоит лишь убедиться, до какой степени иначе другие воспринимают и истолковывают окружающий мир. Действия на основе такого понимания способны значительно изменить к лучшему всю вашу жизнь.

Подумайте о том, что означает эта пресуппозиция лично для вас. Выше мы говорили о том, что моделирование чужой стратегии достижения совершенства позволит вам улучшить собственные результаты. Эта стратегия может относиться к формированию конкретного навыка, к разрешению конкретной задачи или к созданию конкретного умонастроения (например, умению выявлять мотивы других и формировать правильную установку из собственных мотивов, сохраняя уверенность в себе, внутреннее равновесие и оптимизм). С другой стороны, те, чью стратегию вы хотите промоделировать, скорее всего, рассматривают те или иные явления с другой точки зрения, имеют другой взгляд на вещи. Кроме того, вы можете поделиться с окружающими своими стратегиями достижения совершенства, так как каждый из нас в чем-то превосходит других. Анализ чужих карт действительности обогащает и расширяет ваши переживания, позволяет лучше понять «территорию» — саму реальность.

Начните отслеживать эту пресуппозицию в любых повседневных обстоятельствах.

— Обратите внимание, как люди готовы утверждать, что «черное это белое», лишь бы не менять свои взгляды.

— Задумайтесь над тем, что для оптимиста стакан наполовину полон, а для пессимиста — наполовину пуст. Это сравнение иллюстрирует склонность каждого рассматривать явления со своей собственной и неповторимой точки зрения. «Красота (пустота или наполненность) — в глазах (точнее, в мыслях) созерцающего».

— Страховой агент и свидетель несчастного случая, как правило, дают совершенно различные его толкования, вплоть до противоположных. Естественно, это отражает субъективность точки зрения наблюдателя и показывает, насколько противоречивыми могут оказаться «достоверные переживания». Попробуйте выявить такие различающиеся толкования на материале событий повседневной жизни, не забывая при этом, что ваше собственное их восприятие представляет собой лишь одну из возможных точек зрения, которой не уступают другие «карты действительности», столь же заслуживающие внимания и изучения.

— Обратите внимание на то, как люди приходят к поразительно разным выводам, исходя из одних и тех же данных. Это можно заметить во время рабочих совещаний, в обычном общении, даже в том, как реагируют на одни и те же новости ваши домашние. Отметьте, насколько субъективным бывает наше толкование самых очевидных «фактов», именуемых объективными.

Конечно, все различия такого рода возникают в голове. Накапливаемый в течение жизни личный опыт каждого играет роль автоматического фильтра, через который проходит все, что этот человек видит, слышит и чувствует. Такие фильтры постоянно увеличивают и без того почти непреодолимую пропасть между человеком и «территорией». Нередко фильтры искажают и обесценивают ваши переживания, воздвигая преграды на пути к целям, которых на самом деле вы хотите достичь. Выявив эти ограничения, созданные вашими собственными руками, вы начнете понимать, что на самом деле имеете такие возможности выбора, о которых никогда не задумывались; их расширение значительно повышает ваши шансы на успех.

Не пожалейте времени на то, чтобы проследить за проявлениями описанного принципа в обычной жизни. Прислушайтесь к разговорам коллег на работе, обратите внимание на широкий разброс мнений, высказываемых в разных газетах, противоречивость телевизионных репортажей, сложные отношения между государствами, расами и политическими партиями, между взрослыми и подростками и т. п. Анализируйте все «карты», обращайтесь внимание на их многообразие, оригинальность и уникальность. Старайтесь увидеть действительность по-иному, вне своей карты. Обогащайте свои переживания, переходя к другим точкам зрения.

ДОМАШНЕЕ ЗАДАНИЕ

Запомните пресуппозицию в конце этого урока. Найдите не менее трех случаев, в которых она, судя по всему, имеет место. Вспоминая о чем-то, дайте волю своему воображению. При необходимости не стесняйтесь прибегать к мнемотехнике, мысленным образам и всему прочему, что помогает улучшить память.

Вспомните кого-нибудь, с кем вы не согласны или не можете поладить. Составьте список фильтров, которые порознь каждый из вас обычно применяет к «фактам»: ценности и убеждения, влияние друзей и родственников, уровень образования и воспитания, самочувствие и так далее. Постарайтесь логически представить, как можно построить другие карты

действительности. Обратите внимание на то, какие чувства теперь вызывают у вас мысли о том, кого вы выбрали в качестве примера.

Чтобы подготовиться к следующему уроку, сформулируйте для себя несколько личных целей, которых вы хотели бы достичь. Можно взять в качестве материала как прагматически-конкретные задачи, так и просто желания, надежды, мечты. Запишите их на бумаге. В следующей главе речь пойдет о том, как повысить свои шансы достичь этих целей.

УРОК ВТОРОЙ

КАК ДОБИТЬСЯ ЖЕЛАЕМОГО

В этой главе:

— Технология достижения целей

— Четырехступенчатая модель успеха

— Принципы правильной формулировки результата

После краткого обзора НЛП мы переходим к одной из его центральных тем: достижению целей. Все мы знаем людей, которые, похоже, никогда ничего не добиваются, поскольку просто не имеют ясных целей. С другой стороны, почти всем нам известны люди, которые ежедневно, еженедельно, ежемесячно ставят перед собой конкретные задачи и добиваются весьма ощутимых результатов. Их успехи объясняются умением сосредоточиваться на точно очерченных достижимых целях. Оглядываясь на свою жизнь, вы, вероятно, заметите, что ваши успехи и неудачи были связаны с ясностью и достигаемостью поставленных целей.

Выбор и достижение цели (к их числу можно отнести мечты, надежды, желания и конкретные задачи) можно считать важнейшими составляющими человеческого опыта. Помимо чувства удовлетворения от достигнутого успеха, правильный выбор цели может буквально изменить вашу жизнь.

Судя по всему, многих деловых людей подталкивают к действиям честолюбие и мечты. Заветные цели служат для них мерилom успеха. У разного рода компаний и организаций могут возникать собственные варианты целей и желаемых результатов, например, целевое управление, корпоративное планирование и системы контроля исполнения сметы. Однако руководители компаний обычно достигают желаемого благодаря личным качествам, нередко вопреки инертности возглавляемой ими организации. Именно личности превращают четкие цели в мотивацию, уверенность в своих силах, настойчивость и прочие человеческие качества, неуклонно ведущие к успеху. Нет ничего удивительного в том, что своими достижениями каждая организация обычно обязана нескольким ключевым фигурам, участвующим в ее управлении.

В книге Гарри Олдера «Думай как лидер» приводятся примеры подобного подхода и, в частности, история одного молодого человека, который едва закончил школу и работал подмастерьем, но «видел себя в двадцатипятилетнем возрасте» начальником производства. Юноша рассказывал, как тщательно он лелеял и разрабатывал этот образ и соответствующие ощущения, какой восторг испытал, когда наконец-то занял кресло управляющего и наяву пережил то, что прежде так достоверно переживал в воображении. Позже он вновь воспользовался этой «системой» и со временем стал членом совета директоров крупной корпорации.

В других случаях честолюбие связано с будущим компании, с тем, какой она станет, какие чувства начнет вызывать. Многие знаменитые бизнесмены не только создали крупнейшие корпорации, но и воплотили в жизнь собственные цели благодаря творческому мышлению и

воображению, упорному труду и преданности своим мечтам. Деятельность воображения, несомненно, приносит намного больше пользы, чем сверхурочная работа или развитие силы воли.

ТЕХНОЛОГИЯ ДОСТИЖЕНИЯ ЦЕЛЕЙ

Целенаправленность можно считать одной из неотъемлемых частей человеческой природы. Мы наделены инстинктом достижения целей, который неявно связан со всеобщим стремлением получать удовольствие и избегать страданий.

Человек ведет себя так или иначе постольку, поскольку полагает, что именно такое поведение пойдет ему на пользу. Иными словами, мы склонны действовать исходя из какой-либо конкретной причины или следуя какой-либо конкретной цели, достаточно ясно при этом представляя себе результат.

Итак, у поведения есть цель, оно должно привести к тому или иному результату, а мы истолковываем свои действия как нацеленные на определенный исход. Мы сами придаем им значение, хотя иногда это делается лишь после, «задним числом». В определенном смысле у нас всегда есть обоснование любым своим поступкам.

Сознательное и точное формулирование собственных целей, то есть «хорошо очерченный результат», повышает шансы превращения ваших желаний в соответствующие действия на пути к успеху.

НЛП опирается на врожденную склонность человека к достижению целей, стремление выявить в чем бы то ни было его полезный смысл, его значение. Многочисленные факты свидетельствуют о том, что люди проявляют себя как системы достижения целей: цели систематически лежат в основе любых наших поступков. Такие цели могут заключаться в желании что-то получить, сделать или узнать, просто жить по возможности лучше или, например, произвести на свет потомство. Это не означает, что за любые мелочи мы беремся, лишь ясно сознавая свою цель. На самом деле мы обычно действуем без осознанного намерения: мы просто делаем что-то, не задумываясь о том, к чему приведут наши действия. Но даже в тех случаях, когда мы этого не осознаем, у нас все равно есть основополагающее побуждение, цель.

Некоторые спортсмены и бизнесмены, достигшие вершин карьеры, в свое время упорно старались преодолеть социальные проблемы или восполнить нехватку информации — например, собственную нехватку образования. Редко бывало, чтобы они осознанно связывали эти побуждения со своей необычайной энергичностью и целеустремленностью, однако в любом случае в их мыслях рождались картины будущего, которые оказывались сильнее любого бизнес-плана или сознательного честолюбия. Например, пару десятилетий назад выросло молодое поколение русских и восточноевропейских гимнастов, объединенных непреодолимым желанием добиться успеха, которое подкреплялось яркими мечтами о совершенстве и мировом признании. В подобных случаях богатое и неограниченное воображение оказывается эффективней любой силы воли и целеустремленности, о каких только можно мечтать.

Многие подобные истории уходят корнями в детство, в события и обстоятельства первых лет жизни, либо объясняются влиянием конкретного человека. Временами они могут казаться случайностями, везением или проявлением интуиции, то есть чем-то таким, что не в нашей власти. Однако НЛП рассматривает достижение поставленных целей совсем не так, как

популярные курсы бизнеса, поскольку учитывает и осознанное, и подсознательное.

Любой способен воспользоваться этими встроенными механизмами достижения целей, которые добросовестно обрабатывают все, что мы намеренно или неосознанно в них вкладываем. В этом и в следующем уроке мы предоставим вам те средства, которые необходимы для развития этой естественной способности.

ЧЕТЫРЕХСТУПЕНЧАТАЯ МОДЕЛЬ УСПЕХА

Прежде чем подробнее говорить о том, как правильно ставить цели, нам нужно рассмотреть этот вопрос в контексте общего движения к совершенству. Умение правильно выбирать цели представляет собой простую, но очень важную часть так называемой четырехступенчатой модели успеха, которая поясняет, как мы программируем свои личные задачи.

Описанная ниже модель лежит в основе любого эффективного обучения, особенно освоения практических умений и навыков. Кроме того, на нее опирается большей своей частью и НЛП.

1. Решите, чего вы хотите (сформулируйте и поставьте перед собою цель).
2. Сделайте что-нибудь.
3. Посмотрите, что получится.
4. Если понадобится — меняйте подход, пока не добьетесь желаемого.

На протяжении курса обучения мы подробно обсудим каждый этап. Эта простая модель применима ко всем нашим поступкам и достижениям. Обычно мы просто не задумываемся об этом процессе, потому что на пути следования к нужной нам цели модель применяется сама собой. Однако временами мы ошибаемся в выборе цели. Сознательное применение четырехступенчатой модели быстро покажет, как она проявляется и насколько эффективна в самых разнообразных обстоятельствах.

Успех и неудачу часто разделяет очень тонкая грань. Причины провалов обычно объясняются недооценкой важности одного из этапов (например, нечеткостью цели или невниманием к урокам прошлого). Следующие уроки помогут усвоить то, что необходимо для тщательной работы с каждым этапом. Это принесет вам более устойчивые результаты.

Ниже мы поговорим о первом этапе: об умении решать, чего мы хотим, то есть ставить перед собой верные цели. В НЛП это называется умением «правильно сформулировать результат».

ПРИНЦИПЫ ПРАВИЛЬНОЙ ФОРМУЛИРОВКИ РЕЗУЛЬТАТА

Возможно, вам уже доводилось сталкиваться с той схемой признаков правильной цели, которая в мире НЛП известна в виде аббревиатуры «SMART» («Smart» (Specific, Measurable, Achievable, Realistic, Timely) — здесь букв.: «остроумная», «толковая». — Прим. ред.). Требования, которым должна соответствовать цель, следующие:

Точность

Соизмеримость

Достижимость
Реалистичность
Своевременность

Однако эту схему нельзя назвать полной. Чтобы постановка целей была по-настоящему эффективной, следует обратиться к НЛП, где описаны «принципы правильной формулировки результата».

Сегодня мы расскажем о том, какие существуют критерии проверки результатов и как применять их на практике. Важность такой проверки трудно переоценить, поскольку она служит основой эффективных действий и достижения намеченного. Эти принципы требуют постоянного применения и должны войти в привычку. Некоторые из них пересекаются с элементами модели «ТСДРС», хотя и выражаются несколько иначе. Мы выделяем шесть основных принципов, которые следует применять при выборе целей:

1. Формулируйте свою цель в утвердительных терминах.
2. Соотносите свою цель с контекстом.
3. Выражайте свою цель точно, в сенсорных категориях.
4. Выбирайте такую цель, которой сможете достичь своими силами.
5. Трезво оценивайте последствия достижения своей цели.
6. Выбирайте такие цели, которые заслуживают их достижения.

В этой главе мы поговорим о каждом из перечисленных принципов, а затем предложим вам ряд вопросов для практической оценки цели. Они помогут вам добиться наибольших шансов на успех в достижении любого результата. В частности, вопросы позволят выявить те грани поставленных целей, о существовании которых вы могли даже не подозревать, хотя от них тоже зависит, будет ли достигнут успех. Не старайтесь непременно найти ответы, просто задавайте себе вопросы. Некоторые из них окажутся особенно важными. Если вопрос помогает утвердиться в своей цели или заставляет задуматься о том, не внести ли в намеченное какие-либо изменения, он уже выполнил свою задачу. Запомнив эти правила оценки результата, начните применять их к любым своим целям и задачам, пока это не войдет в привычку.

Осваивайте принципы без спешки. Если откровенно, мы не слишком склонны пересматривать свои жизненные цели, однако польза, которую может принести такая переоценка, несомненно, окупит затраченное время и силы. Многие люди самым радикальным образом усовершенствовали различные стороны своей жизни благодаря такому подходу к выбору и достижению целей.

Если у вас еще нет исходного перечня своих целей, желаний, мечтаний и надежд, лучше составить его прежде, чем продолжить чтение. Применяя описанные принципы к конкретным целям из реальной жизни, вы лучше поймете их. Они сразу принесут вам пользу, существенно повысив шансы на успех. Вносите в составленный список поправки, появляющиеся после применения принципов и возникновения новых вопросов. Может случиться и так, что после рекомендуемой здесь проверки какую-либо из ваших целей вы попросту отбросите. Упрямое стремление к тому, что почти не имеет шансов на успех, просто бессмысленно. Приготовьтесь и к появлению новых целей. Кроме того, вы наверняка обнаружите, что вполне в силах осуществить свою заветную мечту, испробовав совсем иной подход, который будет гораздо более ей соответствовать.

1. Формулируйте свою цель в утвердительных терминах.

Многие, когда им задают вопрос об их целях и жизненных ориентирах, говорят о том, чего они не хотят, а не о том, чего хотят. Итак, прежде всего постарайтесь уяснить, чего вы в самом деле хотите, то есть сформулируйте свое желание в позитивных, утвердительных терминах.

Мозг устроен таким образом, что формулировка цели при помощи отрицаний способна привести к такому же результату, совершенно ей противоположному. Родители часто говорят детям, чего нельзя делать («не беги», «не разбей», «никогда так не делай»), после чего ребенок чаще всего поступает наоборот. Это относится не только к детям. Игрок в бейсбол, которому кричат «не промахнись» в тот самый момент, когда мяч дугой взмывает в небо, скорее всего, промажет. Его система «разум-тело» будет схвачена мыслью о промахе, а не о том, как поймать мяч. Мысль-отрицание норовит подменить и вытеснить мысль-утверждение и именно так воплощается в жизнь.

То, что больше всего занимает наши мысли (сознательно или неосознанно), обычно отражается в поведении и становится явью

Чтобы «понять», чего нам не хочется, приходится прибегать к определенному мысленному представлению, которое нередко включает образ того, чего мы не хотим. Разум начинает считать этот образный ряд (особенно если тот достаточно ярок) «предполагаемым результатом», а это значит, что мысленное «не хочу» неизбежно воплощается в жизнь.

Хотя мы не до конца понимаем связанную с таким процессом нейромеханику, эта сторона нашего восприятия вызывает у многих большой интерес. Например, если я попрошу вас не думать о своей левой ноге, вам просто придется думать о ней, чтобы не забыть, о чем вы не должны думать.

К сожалению, когда речь идет о достижении целей, возникающий на инстинктивном уровне отрицательный ряд способен причинить немало вреда до того, как мы успеваем избежать данного отрицательного. Игрок в гольф, задумывающийся о препятствиях (дереве или канаве), обычно осуществляет то, что прокручивается у него в воображении. Он отдает соответствующие «мысленные приказы», после чего мяч успешно приземляется в канаву или отскакивает от дерева. Добровольные жертвы постоянных тревог сами придумывают себе кошмары, которые затем сбываются с неизбежностью пророчества и подтверждают худшие опасения («а что я говорил!»). Эти люди неуклонно добиваются успеха именно в том, чего не хотели.

Определитесь с тем, чего вы на самом деле хотите

Конечно, научиться мыслить в утвердительных терминах не так уж просто. Как не думать о том, чего не хочется? Ответ один: сосредоточиваться только на том, чего вы действительно хотите, представлять это, то есть воспроизводить в ряду зрительных, слуховых и т. п. ощущений.

Определенную помощь могут принести недавние исследования работы мозга. Например, мы, судя по всему, способны одновременно удерживать в голове лишь весьма малое количество мыслей. Это значит, что если мы заполним все свободное «пространство» мыслями о виде, звучании и ощущении того, чего хотим, то просто не сможем думать о противоположном. В действительности, когда нас захватывают какие-либо глубокие идеи или яркие, красочные картины, нам очень трудно одновременно заниматься чем-то еще. О задумавшемся человеке говорят, что он «поглощен своими мыслями». Этот подход помогает преодолеть склонность воображать отрицательные результаты.

При утвердительной постановке цели исключается все прочее — исключаются не только мысли о том, чего вы не хотите, но и рассуждения о том, как вам достичь желаемого. Занимайтесь всем по очереди: сосредоточьтесь прежде на самой цели, а не на средствах ее достижения.

Чтобы научиться сосредоточиваться на том, чего вы хотите, не нужно особого труда, хотя это потребует определенной практики. Приведем еще несколько примеров. Скажем,

действительно ли вы хотите сбросить пару килограммов лишнего веса? Перестать опаздывать и всегда приходиться вовремя? Тогда выскажите то же намерение другими словами, в утвердительной форме. Чаще всего для этого достаточно просто изменить порядок слов. Язык и синтаксис оказывают на ум не меньшее влияние, чем яркие мысленные образы, и простой прием перефразирования может принести немалую пользу.

Вопросы для оценки цели

Перечисленные ниже вопросы помогут вам прояснить поставленные цели и выразить их в утвердительной форме. При работе с партнером спрашивайте «чего ты хочешь?» и так далее. Со временем у вас появится привычка думать в утвердительной форме. Это один из принципов правильной формулировки результата.

Чего я хочу?

Что я хочу изменить прямо сейчас?

Какого результата я хочу добиться?

Чего я хочу достичь?

Что я хотел бы изменить?

Что я хотел бы делать иначе?

Представляю ли я себе результат?

Какой именно результат я себе представляю?

Что бы мне хотелось сделать?

Стало быть: я хочу...

2. Соотносите свою цель с контекстом.

Теперь, закончив с первым этапом, спросите себя: когда, где и с кем вы хотите добиться намеченного результата? Для выбора четкой цели недостаточно ограничиться тем, чтобы просто записать ее на бумаге. Ваша цель образует целостную внутреннюю реальность, мультисенсорный (вовлекающий и активизирующий все органы чувств) план того, что вы собираетесь создать.

То, что вы видите, слышите и чувствуете в воображении, дает представление о реальных событиях в будущем

Намеченный результат должен «пройти регистрацию» как нечто реальное. Вам не удастся обмануть целеустремленный разум туманными абстракциями или расплывчатыми образами. Кроме того, зрение, слух и ощущения проявляются не в полной пустоте, а в определенном контексте. Где происходят события, дома или на работе? Возможно, рядом есть другие люди. Что они говорят? Как выглядит здание или комната?

Если вы не можете точно определить обстоятельства, ставьте самому себе вопросы: кто? где? когда? Воображайте сцену, «мысленно проигрывайте» ее, когда даете ответы.

Вопросы для оценки цели

Задайте себе приведенные ниже вопросы. Они перенесут намеченный результат в контекст реальной жизни и помогут прояснить его. Кроме того, они помогут вам кое-что ощутить, получить представление о том, что произойдет при достижении цели, то есть укрепят мотивацию и настойчивость. Наконец, вы сможете внутренне настроиться на четкую картину, к которой должна быть устремлена ваша система достижения целей.

К чему меня приведут эти перемены?

В каких обстоятельствах я воспользуюсь полученным результатом?

Когда бы лучше этому произойти? Где бы лучше этому случиться?

Хочу ли я этого в любых взаимоотношениях? В любых ли обстоятельствах? Рядом с кем мне хотелось бы находиться?

В каких обстоятельствах намеченный результат не принесет мне пользы?

Есть ли иные обстоятельства, в которых намеченный результат тоже окажется полезным?

Хочу ли я, чтобы он проявлялся всегда, во всех сферах моей жизни?

Как долго мне хотелось бы пользоваться полученным результатом?

Когда у меня может возникнуть желание воспользоваться этим результатом? В каких обстоятельствах это станет неуместным?

3. Выразайте свою цель точно, в сенсорных категориях.

Что именно вы увидите, услышите и почувствуете, когда добьетесь намеченного результата? Попытки представить это могут принести подлинное удовольствие. Какие ощущения вам особенно понравятся? Перенеситесь в будущее, чтобы заранее извлечь удовольствие из осуществления задуманного. Если задумывалось, например, приобретение нового ковра, то какого он будет цвета? Если одна из деталей картины задуманного — голос другого человека, то как он будет звучать? Какие чувства возникнут у вас, когда вы займете желанное кресло? Такая практика визуализации подготовит вас к некоторым упражнениям, которые предстоит выполнить позже, а пока вы можете приступить к знакомству с миром внутренних ощущений, где зарождаются ваши цели и переживания.

Возможно, на первых порах вам будет непросто увидеть мысленные картины, хотя с голосами и звуками это удастся довольно легко. Не исключено и обратное: слышать звуки окажется намного сложнее, чем создать зрительные образы.

Однако со временем вы научитесь наслаждаться всеми гранями своего богатейшего мира внутренних ощущений. Начните с простых упражнений: внешнего вида и голоса людей, которых хорошо знаете, воспоминаний о тех временах, когда вы делили с ними радость. Начинать нужно с простого, переходя к сложному лишь постепенно. Прикройте глаза и представьте, что сидите в соседней комнате и видите оттуда самого себя. Мысленно перенеситесь в прошлое: в день веселого праздника, в общество интересного вам человека или к любимому занятию. Насколько отчетливо вам удастся вспомнить эти сцены?

Вскоре вы сможете не только воссоздавать воспоминания, но и творить совершенно отчетливые образы новых переживаний, которые станут богатым «сырьем» для будущих результатов. Эти переживания образуют ваши личные, внутренние ресурсы и саму основу грядущего.

Все вокруг нас, что было создано человеком, первоначально возникло у кого-то в мыслях

Переходите к тем результатам, которые легко перевести на язык чувственных переживаний. Развивайте врожденные способности своих органов чувств и займитесь творчеством, «сотворением» в самом буквальном смысле. Этот процесс не только помогает прояснить свои цели и добиться их осуществления — по существу, он «настраивает» нейросистему, оживляет те ассоциативные цепочки в деятельности мозга, которые потребуются для достижения результата. Живое, богатое ощущениями представление намеченного результата устанавливает

последовательность нейронных ассоциаций, которые затем «подталкивают» вас от внутренних переживаний к внешней действительности.

В любой истории достижения успеха одна маленькая мысль становится толчком для новых идей. Временами мысли, казалось бы, появляются просто из ниоткуда, но в действительности четко сформулированная цель становится неким каналом, куда таинственным образом устремлены все ассоциации. Они не только укрепляют поставленную цель, или место назначения, но и приносят озарения по пути, помогают понять, как достичь желаемого. И все это начинается с ясных, изобилующих ощущениями образов намеченного результата.

Седьмой урок будет посвящен тому, как развивать умение создавать желаемые результаты с помощью самых мощных сенсорных характеристик.

Вопросы для оценки цели

Теперь вам предстоит самостоятельно сформулировать те вопросы, которые стимулируют ваше воображение. Мы просто дадим несколько примеров. Ответами на эти вопросы должны стать не только слова, но и мысленные картины, звуки, ощущения. Такой подход поможет вам создать желаемый результат.

Что я увижу, услышу и почувствую, когда достигну своей цели?

Как я узнаю, что уже достиг цели? Что даст мне знать об этом?

4. Выбирайте такую цель, которой сможете достичь своими силами.

Определить нужный результат и двигаться к нему нужно самостоятельно, не позволяя себе сваливать вину за собственные неудачи на других или на обстоятельства. Конечно, нам нередко кажется, что именно внешний мир диктует то или иное развитие событий. Иногда мы чувствуем себя пешками в какой-то большой игре, исход которой не в нашей власти. И все же те, кто добиваются больших успехов, всегда берут на себя ответственность за собственную роль и делают все, чтобы не зависеть от других.

Не занимайтесь целями других людей. Любую цель, которой вы хотите достичь, сделайте своей личной, независимо от того, кто получит пользу от ее достижения. Несомненно, у вас есть достойные цели, связанные с окружающими (например, с вашими детьми), либо такие цели, достижение которых зависит от других. Однако вам нужно прежде всего добиться контроля над осуществлением ваших собственных интересов, даже если вы исходите из заботы о других. Не обязательно пытаться самостоятельно осуществить желания своих детей, но вы можете поставить перед собой те цели, достижение которых поможет детям достичь их целей. Например, вы можете содействовать их обучению, уделять им больше времени, предоставить средства для начала собственного дела и так далее. Вы можете уяснить свои возможности в сопоставлении с этими целями, разобраться, способны ли вы сами сделать что-либо по отношению к ним и что именно.

Достигнуть цели означает достигнуть своей цели

Конечно, вы можете сделать своими цели других (начальника или партнера), то есть перенимать чужие цели, но результат может быть правильно сформулирован лишь в том случае, если у вас имеются реальные возможности способствовать их достижению.

Иногда вы можете оказаться в «пограничных» ситуациях. Например, руководитель опирается на своих подчиненных, которые помогают ему достигать множества его целей. Все мы понимаем, что руководителям (особенно в крупных организациях) просто приходится

распределять груз задач. Означает ли это, что такие цели не отвечают требованиям в данном случае, поскольку мы ведь уже не можем считать их личными? Нет, не означает. Цель можно считать своей до тех пор, пока вы способны оказывать влияние на результат — пусть даже косвенно, пользуясь в ее достижении своим авторитетом, знаниями и прочими ресурсами. Все зависит от обстоятельств.

Например, если вы младший сотрудник в группе разработчиков, то определение сроков завершения проекта и критериев его качества не в вашей власти. Кроме того, вы не несете прямой ответственности за окончательный результат. Однако если вы руководитель такой группы, то должны обладать достаточным авторитетом, властью и всеми необходимыми умениями, которые позволят вам добиться своего результата, хотя его достижение в определяющей степени зависит от совокупных усилий ваших подчиненных.

Сходным образом вы можете составить отчет, рекомендуя определенные изменения в устройстве вашей организации, но при этом еще не несете ответственности за их проведение. Цель заканчивается там, где исчезают ответственность и сфера влияния, то есть в тот миг, когда вы уже не способны лично участвовать в достижении этой цели. Вы можете написать книгу, но не в силах определить, насколько ходовым товаром она окажется. Впрочем, это не должно становиться проблемой. Временами нужно просто внести в формулировку своей цели поправки или ограничить ее той ролью, которую вы в состоянии сыграть лично. Спросите себя, в какой мере можете считать этот успех своим. Какое участие вы принимали в замысле и достижении этой цели? Возможно, применяя эти критерии на практике, вам придется несколько сузить свои горизонты. Однако в конечном итоге вы сможете добиться намного большего, если ограничитесь разумными, подвластными вам целями.

Те же соображения применимы к работе в группе. Лишь вы можете судить, какое влияние оказываете на результат коллективного труда. Вам совсем не обязательно делать все самому, но вы должны способствовать достижению успеха. Спросите себя: смогу ли я найти себе разумные оправдания в случае провала, смогу ли кого-то в этом обвинить? Если вы даете утвердительный ответ, то лучше еще раз обдумайте намеченный результат, прежде чем приступить к его достижению.

Управляйте тем, чем можно управлять, и не тревожьтесь об остальном

Это означает, что нужно выбирать те цели, достижение которых доступно «разумному» контролю с вашей стороны (степень «разумности» определяется скорее интуитивно, чем логически).

Вопросы для оценки цели

Перечисленные ниже вопросы помогут вам, в случае правильных на них ответов, сыграть главную роль в осуществлении намеченного, отбросить всевозможные оправдания в случае неудачи и найти верные мотивы.

Что я сделаю для достижения этой цели?

Удавалось ли мне прежде самостоятельно добиваться чего-либо подобного?

Имеется ли и в чем проявляется сходство между этим случаем и событиями прошлого?

Может ли что-то помешать мне достичь этой цели? Смогу ли я сам осуществить все необходимые изменения?

Что означает для меня этот результат?

Что принесут мне эти перемены?

Что изменится после того, как они произойдут?

Как мне достичь своей цели?

Как именно я это сделаю?

Какие возможности я должен предусмотреть, чтобы достичь этой цели?

Нужна ли мне чужая помощь?

Зависит ли достижение результата только от меня или от кого-то еще?

Что я смогу делать, добившись результата? Каким станет мое личное влияние на результат?

Чего я могу достичь, добившись этого результата? В какой степени я управляю достижением результата? Что я могу сделать прямо сейчас?

5. Трезво оценивайте последствия достижения своей цели.

Что случится, когда вы достигнете своей цели? Не потеряете ли вы нечто такое, что имеете сейчас и хотите сохранить? Вы должны обдумывать свою цель в широком масштабе, включая ее влияние на другие намеченные цели и тех людей, о которых вы заботитесь. Например, успех в карьере может ухудшить семейные отношения, оставить меньше времени на любимые занятия и отдых. Соответственно, успехи в сфере досуга могут означать необходимость пожертвовать продвижением по служебной лестнице, которое, наоборот, нередко требует дополнительной работы в выходные. К примеру, если вы хотите бросить курить, не стоит обманывать себя обещаниями грядущего удовольствия и косвенных социальных выгод. Трезво поразмыслите о том, что вы можете потерять, когда начнете добиваться своей цели.

Достижение результата означает переход из одного состояния в другое. Состояние — это то, что включает в себя ваше самоощущение, незримую борьбу разных «за» и «против», мелкие преимущества и неудобства, а также заметные, внешние стороны: «экологию» изменений (см. третий урок).

Прежде чем приступать к осуществлению нового плана, обдумайте все положительные (для вас) стороны текущего состояния — иначе, достигнув цели, вы можете почувствовать себя обманутым, по-прежнему неудовлетворенным, даже если, судя по внешним признакам, добились успеха. Кроме того, вы можете не достигнуть намеченной цели, но при этом все же потерять часть выгод текущего состояния.

Даже если вы направите на плохо продуманную цель всю свою силу воли, положительные преимущества текущего состояния, которые вы неосознанно пытаетесь сберечь, рано или поздно обернутся препятствием на вашем пути. Мешая самому себе, вы можете даже не подозревать, почему вам никак не удастся достичь осознанно поставленной цели.

Постоянно ищите иной, лучший, более простой и быстрый способ достижения желаемого результата. Если же нет другого пути, который позволил бы вам сохранить преимущества текущего состояния, проведите переоценку затрат на достижение своей цели.

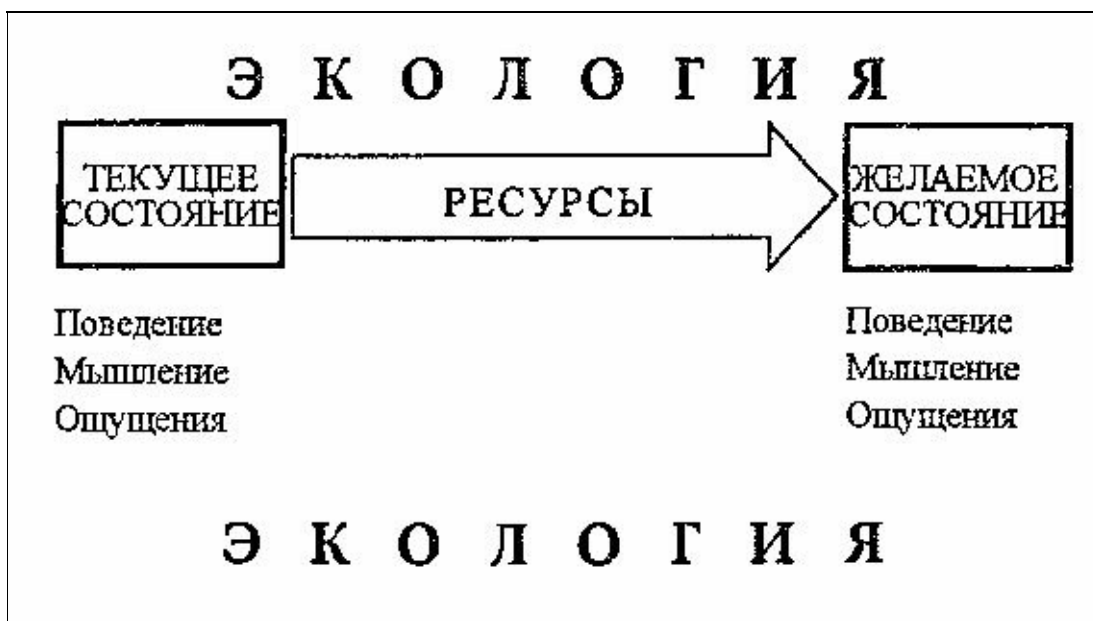


Рис. 2.1. Изменение состояния.

Оценивайте общую совокупность перемен, связанных с достижением намеченного результата

Даже если выбранная вами цель не затрагивает другие ваши задачи и намерения, она может плохо согласовываться с целями окружающих. Если вы не можете не считаться с этим, вас ждет неудача. В конечном счете достижение цели может свестись к необходимости пожертвовать чем-то другим — например, взаимоотношениями. Это значит, что вы должны учитывать и такую возможность.

Чтобы вскарабкаться по служебной лестнице, оставляя позади вереницу обиженных и обманутых коллег, не обязательно стать суперменом. Но чем вам придется расплачиваться за это, особенно с точки зрения отдаленных последствий? Жизнь рано или поздно отплатит тем же. Любой достигнутый результат имеет неявные последствия. Мы не в силах жить в полной независимости от окружающих. Итак, не помешаете ли вы целям других людей, возьмете ли их в расчет, добиваясь своего? Решать только вам. Хорошо, если новый результат заметно превосходит все положительные стороны вашего текущего состояния; в противном же случае хорошенько продумайте возможные последствия, прежде чем приниматься за дело. Причем лучше сделать это заблаговременно, а не тогда, когда даст трещину ваша и, возможно, еще чья-то судьба.

Лучше всего найти некий оптимальный вариант, при котором вы сохраните то, что имели (не столько саму линию поведения, сколько извлекаемые из нее выгоды), и одновременно добьетесь новых результатов и соответствующих преимуществ. Такой двойной выигрыш обычно имеет своей предпосылкой внимательное отношение к правильной формулировке результата.

Вопросы для оценки цели

Усилия ответить на эти вопросы помогут понять, насколько хорошо и слаженно функционируют ваши механизмы достижения целей — по меньшей мере в плане самосохранения и выживания. Не стоит, едва заметив манящие выгоды новой цели, легкомысленно расставаться с уже достигнутым. Строя радужные планы на будущее, старайтесь

выявить и сбросить лучшее из того, чего удалось добиться в прошлом.

Уверен ли я, что действительно этого хочу?

Чего я добьюсь, как только достигну этого результата?

Чего я хочу на самом деле?

Как изменится моя жизнь после достижения этой цели?

Как этот результат впишется в мою нынешнюю жизнь?

Что значит для меня этот результат?

Будет ли этот результат уместен в любых обстоятельствах?

Какое влияние он окажет на мою жизнь?

Что случится после того, как достигну своей цели?

Какие преимущества это мне принесет?

Как это повлияет на мою дальнейшую жизнь?

Что станет невозможным, если я этого достигну?

Что случится, если я не добьюсь своей цели?

Что станет невозможным, если я не добьюсь своей цели?

В каких сферах моей жизни достигнутый результат принесет преимущества, а в каких может обернуться потерей?

Почему я считаю этот результат важным?

6. Выбирайте такие цели, которые заслуживают их достижения.

Выбранная цель должна быть стоящей усилий, ценной именно для вас, пусть даже она не представляет никакого интереса с точки зрения других людей. Чтобы достаточно эффективно применить этот принцип, нужно выявить благоприятные последствия планируемого результата.

При этом вы не просто сравниваете результат с теми преимуществами, которые потеряете при достижении цели, — вы сопоставляете его со своей личностью и долгосрочными жизненными целями. Соответствует ли он вашему характеру и системе ценностей?

Воздержитесь от поспешных суждений. Дайте себе время нарисовать в воображении возможные сценарии и над ними поразмышлять. Мысленно оцените преимущества и недостатки намеченного результата и последствий его достижения. При первоначальном выборе цели вы не сразу заметите все ее стороны. Конечно, при такой оценке вы вполне можете полагаться на интуицию.

Выбирая повседневные цели и двигаясь в их направлении, мы редко задумываемся над ними, но именно такая оценка образует жизненно важный аспект мотивации. Подсознание помогает вам достигать своих целей автоматически (то есть буквально ведет к намеченным результатам). Когда вы выбираете позитивные цели, стоящие усилий, внутренняя «система» естественным образом побуждает вас к их достижению и преодолению возможных преград.

Вопросы для оценки цели

Перечисленные ниже вопросы помогут выявить любые противоречия между намеченной целью и вашей личностью, убеждениями и ценностями. Возможно, вы найдете ответы не сразу, но они могут появиться в самые неожиданные мгновения.

Стоит ли этот результат тех усилий, которые придется потратить на его достижение?

Какие последствия вызовет достижение этой цели? Как изменится моя жизнь?

Повлияет ли эта цель на мой характер и мои общие стремления?

Что я обретен, достигнув ее? Что будет после?

Приведет ли это к появлению новых целей? Какими они могут быть?

По какой причине я этого хочу?

Правильная формулировка результата

Теперь у вас есть перечень указаний, помогающий выбирать и определять цели. Возможно, вам придется внести поправки в плохо намеченные цели или вообще отказаться от некоторых из них, зато те цели, которые пройдут проверку, получают намного большие шансы на осуществление. Вопросы для оценки целей позволят углубить сосредоточенность на результатах и укрепить мотивацию. Если вы добросовестно и творчески последуете этим указаниям, они существенно увеличат вероятность успеха в любых начинаниях. Не забывайте и про остальные составляющие четырехступенчатой модели успеха.

Пользуясь принципами правильной формулировки результата, вы сможете превратить неясные цели и желания в отрицательной форме в утвердительные, мотивированные и привлекательные результаты. Например, расплывчатое и отрицательно выраженное желание «Я не хочу переживать неудачи в работе» можно превратить в правильно сформулированный результат, достижение которого вам вполне по силам. Вот как могла бы выглядеть проверка в этом случае:

1. **Утвердительная форма:** На работе я хочу чувствовать уверенность в себе и полностью использовать все свои способности.

2. **Контекст:** Мне особенно хочется добиться этого на рабочем совещании в понедельник, когда придется иметь дело с NN и сотрудниками бухгалтерии.

3. **Сенсорная отчетливость:** Я буду держаться уверенно. Мой голос будет звучать внушительно, речь будет твердой и веской.

4. **Самостоятельность:** Я постараюсь как можно лучше исполнить все свои обязанности.

5. **Трезвая оценка последствий:** Что может принести мне ощущение неудачи? К примеру, готов ли я к новому грузу обязанностей после повышения, к которому могут привести успехи на работе? Не потеряю ли я симпатии коллег, которым тоже не хватает уверенности в себе? Возможно, мой друг согласится пройти вместе со мной дополнительную подготовку в тех областях, где мы оба чувствуем себя недостаточно уверенно?

СЕГОДНЯШНИЙ УРОК:

РЕЗЮМИРУЮЩАЯ ПРЕСУППОЗИЦИЯ

Люди сами творят свои переживания

Сравните эту пресуппозицию с первой: «Карта — не территория». Задумайтесь о том, что такое «переживание». Что вы воспринимаете, когда грезите наяву: внутреннюю реальность в своей голове или внешнюю действительность, которая оказывается вне сферы сознания? Что вы чувствуете, когда читаете захватывающий роман: вы ощущаете, что просто сидите за книгой, или переживаете приключения в выдуманном мире?

Переживания зависят от того, что происходит в голове, а не в окружающем материальном мире. Как мы уже знаем, наши переживания в лучшем случае можно считать лишь отфильтрованным вариантом материального мира, на который мы почти не в силах повлиять. Однако в наших силах думать о том, о чем хотим думать. Благодаря этому мы умеем творить собственные переживания, включая все то, что делаем и чего добиваемся.

Спросите себя: что дает толчок к переживаниям в реальной жизни? Что приводит к развитию событий? Можно ли сделать хоть что-нибудь (взять в руки чашку, бросить мяч или построить собор), если оно не появится для начала у кого-нибудь в голове в виде намерения, идеи или мысли?

Судя по многочисленным свидетельствам, в действительности происходит именно то, о чем мы больше всего думаем. Если угодно, мы сами сеем зерна своей судьбы. Сегодня вы узнали о том, как важно уметь внутренне закреплять намеченные результаты в сенсорных категориях (иными словами, делать их как можно более похожими на подлинные переживания). Вспоминайте эту пресуппозицию всякий раз, когда вы субъективно (внутренне) создаете собственные объективные (внешние) переживания.

ДОМАШНЕЕ ЗАДАНИЕ

— Запомните пресуппозицию, данную в виде итога этого урока. Обдумайте ее в контексте своей жизни, своих целей и желаний. Можете ли вы прямо сейчас решить, что именно окажет влияние на ваши достижения в будущем? Что случится, если вы «увидите себя» совершающим нечто и одновременно почувствуете побуждение к такому результату? Приведет ли это к его воплощению в жизнь? Перед каким выбором поставит вас следующая минута? Какой из этих вариантов выбора изменит вашу жизнь к лучшему? Обдумайте пресуппозицию с такой точки зрения, и это принесет вам новые идеи, решения и возможности. Этот общий принцип поможет вам с большим оптимизмом смотреть в будущее.

— Составьте список всех своих целей — для начала без их разделения на четко определенные задачи и те желания, которые вы уже ощущаете, но пока не продумали. Включите в список и по-настоящему крупные цели и мелкие желания, не имеющие большой важности. Можете добавить к нему надежды и мечты. Пройдите по списку, поочередно применяя к каждому пункту все принципы правильно сформулированного результата. Если это возможно, покажите список другу или коллеге, который может иметь о вас более объективное представление (некоторые люди, похоже, знают нас лучше, чем мы сами). Меняйте или отбрасывайте цели, которые не удовлетворяют всем критериям проверки. При выполнении упражнения вам в голову могут прийти и другие цели. Делайте соответствующие пометки и подвергните их такой же проверке. Завершив упражнение, отложите список в сторону, чтобы вернуться к нему через некоторое время (например, завтра). Вы можете обнаружить, что такая работа с результатами вызвала у вас новое ощущение целенаправленности и осмысленности.

— Попробуйте в красках вообразить одну из своих целей, представив, что она уже достигнута. Следите за предвкушением, возникающими ощущениями и переменами в своем поведении. Наблюдайте, как воображение помогает получить представление о том удовольствии, которое вы испытаете, когда достигнете своей цели. Сам процесс достижения цели тоже приносит немалое удовлетворение.

Ищите вокруг себя проявления других «карт действительности». Все, что вы усвоили к

настоящему времени, остается верным, а новые знания и переживания просто дополняют ваш опыт. Не забывайте о том, что узнали вчера, и продолжайте применять это на практике. Вы всегда сможете найти новый смысл даже в привычной мудрости. Попробуйте по возможности отчетливо выявить преимущества в умении понимать мысли других людей.

По возможности отчетливо усвойте четырехступенчатую модель успеха. Вспомните не менее трех своих (или чужих) умений либо достоинств, соответствующих этой модели. Попробуйте представить, что случится, если вы упустите из виду какой-либо из четырех этапов модели.

Задумайтесь о какой-нибудь цели, которой вы хотели бы добиться. Не стоит сразу выбирать глобальные мечты — достаточно для начала ограничиться совершенно конкретной целью, достижение которой вы все время откладываете или просто не можете осуществить. Старайтесь выбрать такую задачу, успех в которой проявится очень быстро и принесет немедленные преимущества. Затем примените к выбранной цели четырехступенчатую модель успеха. Будьте верны своей цели и добросовестно выполняйте каждый этап. Хорошо прочувствуйте то удовлетворение, которое приносит воплощение задуманного в действительность.

УРОК ТРЕТИЙ

КАК ПОНЯТЬ, ЧЕГО ХОЧЕШЬ НА САМОМ ДЕЛЕ

В этой главе:

— Экологичность результата

— Роль подсознания

— Представление результатов

— Вопросы по Декартовой схеме

— Система ценностей и результаты

К этому уроку вы уже смогли определить несколько правильно сформулированных результатов. Проверки, к которым мы прибегали на прошлом уроке, суть продукт здравого смысла, логики, деятельности «левого полушария». Теперь поговорим о более субъективных, относящихся к «правому полушарию» способах максимального улучшения намеченных результатов (деятельность правого полушария связывают с интуицией, воображением и подсознанием).

Подход, в основе которого лежит различие деятельности «двух полушарий», поможет вам оценить всю полноту своих необычайных способностей к достижению целей. Вы узнаете, например, как соотносить со своей системой ценностей намеченные цели — в этом заключается один из секретов их достижения. Кроме того, вы поймете, что даже неосознаваемые цели могут способствовать или препятствовать достижению сознательно поставленных целей. Пользуясь этими сторонами двуединого процесса, вы сможете сделать свои цели еще более отчетливыми. Это значит, что вы увидите намного больше успешных осуществлений своих намерений и сможете взяться за более честолюбивые планы.

Путь к совершенству начинается с того момента, когда вы четко решаете, чего именно хотите. Уже самые первые и робкие попытки определить свою цель многократно повышают шансы на успех, так как мыслительные процессы начинают согласовываться с намеченными целями. Те, кто лишен врожденной целеустремленности, утверждают, что им намного легче сосредоточиваться на желаемом, когда они применяют принципы правильно сформулированного результата (см. второй урок). Понимание этих правил принесет вам уверенность в себе и ощущение власти над происходящим.

Сегодня вы научитесь подвергать уже намеченные цели новым важным проверкам. Когда различные аспекты цели укладываются в стройное уравнение, оно дает замечательные результаты. Это справедливо, в частности, в тех случаях, когда цели человека начинают соответствовать его системе ценностей и личности в целом, то есть внезапно становятся «годными» для этого человека. Один-два таких фактора могут стать для вас ключом к успеху.

После этого вы можете сосредоточиться на том, чтобы превратить достижение целей в повседневную привычку.

ЭКОЛОГИЧНОСТЬ РЕЗУЛЬТАТА

Традиционный подход к достижению целей опирается, главным образом, на приводившуюся в предыдущей главе модель SMART (точная, измеримая, достижимая, реалистичная и своевременная цель). Однако НЛП идет дальше и уделяет особое внимание экологичности. В данном случае это понятие означает широкие, главным образом косвенные последствия достижения целей, то есть осуществления результатов. Экологичность включает в себя и то влияние, какое один результат может оказать на другие намеченные вами результаты. Это значит, что между вашими целями и вашей системой ценностей, даже самой вашей личностью, может возникнуть несоответствие, конфликт. Цель попросту может быть вам противопоказана.

Экологичность результата имеет еще одну сторону: влияние наших результатов на благополучие других людей. Их результаты влияют на наши цели, а наши — на их цели. Мы не можем достичь чего-то в полной изоляции (во всяком случае, в изоляции от тех, чьи интересы нам дороги). Вы можете преуспеть лишь в том случае, если принимаете во внимание интересы окружающих, которые связаны с вами косвенным взаимным влиянием. Мы уже говорили об этом, когда обсуждали пятый принцип правильно сформулированного результата: «Трезво оценивайте последствия достижения своей цели».

Как и явления природы, все наши желания, цели и ценности взаимосвязаны и взаимозависимы. Есть люди, которым, похоже, никогда не удастся взяться за то, чего они осознанно хотят. Такое поведение может объясняться влиянием иных, неосознаваемых «сил», нацеленных на другие результаты.

Как это проявляется? Как мы уже убедились, система достижения целей с радостью «набрасывается» на ту задачу, которая больше всего занимает ваши мысли. Сознательно не желая достижения какой-то цели, вы приближаете очередную неудачу: на первом месте в мыслях оказывается то, чего вы на самом деле не хотите. Одновременно в подсознании прокладывает себе путь некая «вторичная выгода» (или неосознаваемое намерение). Мы называем это положительным намерением, так как оно призвано осуществить какую-то рациональную (хотя и неосознаваемую) цель. И это намерение часто «добивается успеха»: вы делаете то, чего не хотело ваше сознание.

Обратимся к примеру человека с симптомами психосоматического расстройства. Больной вполне может преследовать «вторичные выгоды» болезни: оказываемые ему внимание и сочувствие, пусть даже они не входят в его осознанные намерения. Сознательно больной уверяет, что хочет только одного: поправиться. Однако неосознаваемые силы, направленные на другие цели, продолжают играть свою роль. Как видим, в подобных случаях вторичные, подсознательные цели обычно берут верх и проявляются в поведении.

Достигнув осознаваемой цели, некоторые обнаруживают, что некий более серьезный, подсознательный результат по-прежнему не достигнут. Человек испытывает разочарование, ощущение того, что что-то упущено, хотя, по всем признакам, должен наслаждаться успехом. Вообще говоря, это означает, что ему не удалось выбрать и осуществить правильную цель. Точнее говоря, он, скорее всего, еще не достиг окончательного результата, просто сделал шаг

вперед, а настоящая цель по-прежнему впереди.

Например, один крупный руководитель признавался, что, в отличие от коллег, не ощутил гордости и восторга после ввода в эксплуатацию большого завода, создание которого было его замыслом. Почему? Потому что он уже «видел» все это. Яркие картины успеха долгое время занимали его воображение, а теперь мысли сосредоточились на другой цели, еще более крупной. Для чувства удовлетворения ему требовался не только достигнутый результат, но и новый успех в будущем.

Итак, для верной оценки экологичности вам нужно прежде всего изучить всю свою иерархию целей и влияние одних целей на другие. После этого вам следует задуматься о воздействии ваших целей на других людей. Такие соображения окажут прямое или косвенное влияние на ваши побуждения и поведение, то есть на завершающий успех.

Согласно подходу НЛП, вам следует проводить подобную проверку экологичности до того, как вы возьметесь за дело, а не во время болезненного анализа ошибок. Точное определение своих целей не только избавляет от разочарований, сберегает время и силы, но и повышает вероятность успеха.

Определение факторов экологичного результата

Как определить экологические факторы? Во-первых, вам необходимо разобраться в собственных мыслях. На первом уроке мы говорили о субъективных переживаниях и модели НЛП. Вы знаете, что каждый из нас мыслит и действует собственным неповторимым образом. Работая с принципами правильно сформулированного результата и вопросами для оценки цели, описанными во второй главе, вы уже начали намного лучше понимать самого себя.

В одних случаях вопросы экологичности первоначально могут оставаться вне вашего сознания, а в других вам достаточно просто трезво поразмыслить о сложностях, которые могут возникнуть. Как мы уже убедились, по видимости простые, но каверзные вопросы помогают лучше осознать свои подлинные желания и ценности. В некоторых случаях вы увидите последствия намеченных результатов, как только примените к ним шесть правил. С другой стороны, прозрение может наступить и позже, когда вы совсем об этом не думаете.

Кроме того, нам уже известно, что некоторые проблемы с экологичностью оказывают воздействие на других людей. Это значит, что они могут серьезно повлиять на ваши взаимоотношения с окружающими, а также на ваши личные, менее серьезные цели. Вы начнете замечать такие стороны своих результатов, задавая себе разнообразные вопросы и размышляя над поставленными целями.

Экологичность результата опирается на первую пресуппозицию: «Карта — не территория» (см. первый урок). «Карту» образуют индивидуальные программы нашего мозга. Они включают в себя так называемые «метапрограммы», шаблоны мышления высшего уровня: убеждения, систему ценностей и прочие черты характера. Все это оказывает влияние на то, как вы выбираете и осуществляете свои цели — ключ к личному совершенству.

Любые конкретные результаты, которых вы хотите добиться, нужно согласовывать с этими уникальными, индивидуальными характеристиками мышления. Ваша личность многогранна, и все ее «границы» должны действовать в гармонии, иначе шансы на успех снижаются. Начните не только размышлять о желаемых результатах, но и думать о том, как вы думаете. Домашнее задание в конце этого урока поможет вам выявить вероятные сложности, окружающие намеченные вами цели. Полученные при этом дополнительные знания о самом себе принесут

вам огромную пользу.

РОЛЬ ПОДСОЗНАНИЯ

Подсознание играет важную роль во всем, что вы делаете. Деловые и организационные методы достижения целей обычно опускают этот фактор. То же относится и к индивидуальным целям, выбранным логическим, систематическим путем, «левым полушарием». На самом же деле все мы постоянно преследуем какие-то цели, даже если не осознаем этого.

Однако важнейшая разница между всеми нами заключается в том, что именно думает о своих целях каждый. Некоторые, например, склонны избегать определенных результатов, а не достигать целей. Иными словами, они обычно сосредотачиваются на попытках избежать нежелательного вместо того, чтобы добиваться желаемого. Мы можем назвать эти достаточно устойчивые особенности мышления и поведения соответственно «отрицающим» и «утверждающим» характером.

У стиля мышления есть и другие особенности. Например, есть люди, которые умеют создавать яркие зрительные образы желаемого результата; другие очень достоверно переживают ощущения успеха. Кроме того, у каждого человека есть свои средства мотивации. Все эти уникальные черты образуют существенную часть процесса достижения целей. Успех зависит от улучшения качества этих процессов и, в частности, от самого наличия четко очерченных целей.

Как подсознательное влияет на наше поведение? Вернемся к предыдущему примеру. Человек с избегающим проблем и усилий характером мысленно (но неосознанно) сосредотачивается именно на том, чего хочет избежать. При этом главенствующую роль занимает вторичная, неосознаваемая цель — в ней и достигается «успех». Подобно игроку в гольф, который видит перед собой только ямы и водные преграды, «отрицающий человек переживает в конце концов тот сценарий, которого хотел избежать. По этой причине первый принцип правильно сформулированного результата гласит: „Выражайте свою цель в утвердительных терминах“.

Мы добиваемся того, о чем больше всего думаем, даже если думаем о том, чего не хотим. Можете называть такую систему «избегания» осмотрительностью, реализмом, благоразумием, опасениями и так далее. Наиболее действенно она проявляется при достижении внутренних целей, но когда дело касается осознаваемых целей, она нередко приводит к непостижимым на первый взгляд промахам.

Создание действительности с помощью мыслей

Мы нередко замечаем самоосуществляющиеся умонастроения в других, но довольно редко признаем, что сами преследуем какие-то подсознательные цели. Дня примера возьмем курильщика, который хочет бросить курить. Пытаясь избавиться от своей привычки, он ставит перед собой вполне достойную сознательную цель, хотя и формулирует ее в отрицательной форме. Однако при этом он может вступить в борьбу с другими, подсознательными результатами, «вторичными выгодами» (чаще всего, социальными), которые приносит курение. В таком случае более сильные внутренние цели и становятся основным результатом, к которому

стремится человек. Временами подсознательные побочные преимущества просто перевешивают сформулированную цель. Вы без труда выявите в своем списке целей отрицательные формы — для этого достаточно посмотреть на слова, которыми они выражены. Сложнее найти подсознательные утвердительные намерения, которыми могут объясняться многолетние неудачи.

В любом случае, для того, чтобы чего-нибудь достичь, вы должны иметь некую цель. Сама цель определяется тем, что именно занимает основное место в ваших мыслях. После этого все поступки автоматически подчиняются поставленной внутренней цели, независимо от курса действий, намеченного сознанием. Итак, устанавливая осознанные цели, вам нужно выявить разнообразные вторичные результаты и те внутренние силы, которые могут повлиять на сам процесс достижения.

Разобравшись в подсознательных побуждениях, трезво оценив все «скрытые», вторичные результаты, вы можете принять какое-то решение. У вас есть выбор. Даже если вы решите ничего не менять, то во всяком случае избежите столкновения с постоянными неудачами, поскольку уже поймете, как функционирует «система». Получив возможность выбора и управления ситуацией, вы сможете направить свои усилия на успех, а не на очередную неудачу.

Как выявлять подсознательные цели

Как выявить неосознаваемые силы, направленные на достижение целей? Вопрос звучит как парадокс, который не имеет ответа. Вы не можете выявить вторичные цели, так как не осознаете их, а не осознаете вы их потому, что не в силах их выявить. К счастью, вы можете вырваться из этого заколдованного круга. Для начала просто признайте, что подобные вторичные цели могут существовать. Одно только понимание этого способно пролить свет на экологические факторы. Грань между сознанием и подсознанием очень тонка, и со временем вы научитесь вступать в диалог с неосознаваемым. Благодаря этому вы начнете внезапно осознавать то, о чем никогда прежде не задумывались, либо, напротив, сможете забыть о некогда сильных желаниях.

Итак, сначала нужно смириться с возможностью такого диалога. Шесть принципов правильной формулировки результата, которые вы усвоили на втором уроке, помогут постепенно раскрыть наименее очевидные стороны намеченных целей, а предложенные нами вопросы для оценки целей (в частности, те, которые на первый взгляд лишены логики) позволят выявить подсознательные факторы.

Возможно, вам полезно пройти шесть проверок результата в более расслабленном режиме «прослушивания». Он поможет вам выявить самые глубинные желания и согласовать их с осознаваемыми целями путем необходимых изменений, которые вы сможете вносить по ходу дела. Такой подход предоставляет разуму время на вынашивание идей. Отложите решение вопроса на некоторый срок. С точки зрения индивидуальных достижений, растягивающихся на всю жизнь, поспешно поставленные, «полусырые» цели совершенно бессмысленны. Помимо выявления подсознательных целей, вы можете вынашивать новые планы — это развивает разум, готовит его к будущим результатам.

ПРЕДСТАВЛЕНИЕ РЕЗУЛЬТАТОВ

Вы уже познакомились с моделью НЛП, которая описывает, как мы «представляем» окружающий мир, как сигналы органов чувств превращаются в понимание. Теперь зададимся вопросом, какое влияние эти уникальные способы представления оказывают на наши цели.

По существу, они создают внутренние цели. Убеждения и ценности подсказывают подсознанию, чего вы хотите добиться. Иными словами, ваши господствующие мысли становятся целью для встроенного механизма достижения целей. Если что-либо имеет для вас высокую ценность, оно обычно настраивает на цели определенного типа, пусть даже будет само по себе бесцельным. Например, честность подталкивает к целям, связанным с благородными поступками, самостоятельность способствует установлению и достижению тех целей, которые приносят независимость, и т. п. Убеждения и ценности указывают путь, а то направление, в котором они ведут, отчетливо показывает «пункт прибытия».

Мировоззрение определяет, удастся ли вам достичь осознаваемой цели. Например, убеждение: «Я не умею руководить другими» может восставать против любой цели, которая связана с ролью начальника. Таким образом, система убеждений и ценностей создает спираль успехов и неудач, а умение выявлять и пересматривать свои ценности и убеждения, на которые опирается любой результат, принесет вам огромную пользу.

Вообще говоря, вам нужно уяснить для себя в целом, как вы воспринимаете мир (посредством каких присущих вам ценностей, убеждений, фильтров и карт), какое влияние ваше неповторимое восприятие оказывает на желания и средства их исполнения. Размышляя о собственном стиле мышления и системе ценностей, вы лучше познаете себя и одновременно научитесь более эффективно добиваться намеченных результатов. Разобравшись со своей индивидуальной «картой», вы гораздо лучше уясните, какие цели важны для вашей личности. Вы определите высшие цели всей своей жизни, которым готовы уделять много времени и сил. Иными словами, вы согласуете свои мечты и желания с собственной личностью.

ВОПРОСЫ ПО ДЕКАРТОВОЙ СХЕМЕ

Есть немало приемов, помогающих выявить плохо осознаваемые стороны ваших целей. Большую помощь могут принести так называемые «Декартовы вопросы».

<p>Обратное суждение</p> <p>$\sim A B$</p> <p>Что не случится, если вы сделаете это?</p>	<p>Суждение</p> <p>$A B$</p> <p>Что случится, если вы сделаете это?</p>
<p>Зеркальное суждение</p> <p>$\sim A \sim B$</p> <p>Что не случится, если вы не сделаете этого?</p>	<p>Перевернутое суждение</p> <p>$A \sim B$</p> <p>Что случится, если вы не сделаете этого?</p>

Рис. 3.1. Декартовы вопросы.

Выбрав одну из своих конкретных целей, задайте себе четыре вопроса:

— Что случится, если я сделаю это (добьюсь окончательного результата)? На втором занятии вы уже задавали себе такой вопрос, когда применяли к этой цели пятое правило и, в частности, зрительно представляли себе ее достижение.

— Что не случится, если я сделаю это? Этот вопрос позволяет вам выявить «вторичные выгоды». Он помогает разобраться в преимуществах нынешней ситуации и соответствующих ваших действий, — преимуществах, которые вы рискуете потерять, достигнув нового результата. Возможно, вам придется воздержаться от мелких радостей, хотя прежде вы никогда о них не задумывались (а если и задумывались, то не решались признаться себе, что цените их). Решать вам. Этот процесс только показывает возможности выбора. Конечно, экологическая проверка результатов требует честности перед собой и достаточного количества свободного времени, которое необходимо для неторопливого самоанализа.

— Что случится, если я не сделаю этого (не добьюсь намеченного результата)? Этот вопрос подчеркнет цену, которую нужно будет платить за продолжение прежнего состояния. Напротив, решительное желание идти вперед может стать для вас именно тем побуждением, которое необходимо для осуществления изменений.

— Что не случится, если я не сделаю этого? Этот вопрос ставит в тупик левое полушарие. Попытка ответить на него означает попытку обойти сознательное мышление и заставить мозг активизировать другие нейронные каналы, по-новому обдумывая уже известное. Такая постановка вопроса может помочь вам осознать те ценности и внутренние силы, о которых вы никогда прежде не задумывались. Итак, старайтесь отвечать на этот вопрос скорее интуитивно, чем логически.

Давайте применим эти вопросы к одному простому примеру: «Я действительно хочу получить повышение». Пользуясь схемой, спросим:

— Что случится, если вы получите это повышение?

— Что не случится, если вы получите это повышение?

— Что случится, если вы не получите это повышение?

— Что не случится, если вы не получите это повышение? Эти вопросы могут выявить самые

разнообразные побочные сложности. Как мы уже знаем, последний, самый запутывающий вопрос часто поднимает на поверхность прежде неосознававшиеся аспекты намеченной цели. Воспользуйтесь этими вопросами, чтобы начать диалог сознания с подсознанием. Так вы увеличите свои шансы понять, что именно значит для вас этот результат.

Декартовы вопросы можно также применять к деловым целям и задачам целой организации. По меньшей мере, они помогут вам прояснить неясные, неточные цели. Кроме того, вполне вероятно, что они помогут глубже понять те цели, достижение которых требует продолжительных усилий.

СИСТЕМА ЦЕННОСТЕЙ И РЕЗУЛЬТАТЫ

Обсуждая вопрос выбора целей, мы уже несколько раз сталкивались с важностью системы ценностей. Теперь вам пора подумать о том, как определить и понять свои ценности, как они влияют на ваши цели и результаты. После этого вы начнете рассматривать намеченные результаты в свете своей системы ценностей, убеждений и прочих составляющих механизма мышления. Это принесет дополнительную ясность и станет важной проверкой экологичности той или иной цели. Кроме того, вы можете обнаружить, что понимание самого себя приносит дополнительные преимущества. В этом разделе мы поговорим о том, как научиться выявлять отдельные ценности, располагать их в порядке важности, а при желании даже менять.

Ценности

Ценности — это то, что важно. Спросите себя: «Что я считаю важным?» Ответ отразит ваши представления о том, что вы считаете подлинным, в чем убеждены, во что верите. Мы часто пользуемся понятиями «система ценностей» и «система убеждений» как синонимами. Например, слова: «Я считаю, что быть честным очень важно» (ценность) практически означают «Я верю в честность» (убеждение). Иногда связи бывают не такими прямыми: «Начальники заботятся только о себе» (убеждение) соседствует с представлением: «Ты должен заботиться прежде всего о своих интересах» (подразумеваемая ценность) или: «Мы должны покончить с расовой дискриминацией в этой организации» (убеждение, основанное на ценности всеобщего равенства).

Убеждения и ценности складываются у нас на протяжении всей жизни. В качестве фильтров мышления они оказывают неотступное влияние на любое представление о внешнем мире, воздействуя таким образом на все намеченные нами результаты и принимаемые решения. Коротко говоря, они полностью управляют нашей жизнью, становятся мотивами поступков, определяют наши достижения. Они влияют на то, как мы воспринимаем сами себя (свою

индивидуальность) и развиваемся как личности. Они помогают нам строить индивидуальную карту мира и действительности.

Выявление ценностей

Вы можете связать свои ценности с конкретными целями, намеченными на втором уроке. Спросите себя: «Чем важен для меня этот результат? В каких обстоятельствах и ситуациях?» Пользу может принести применение этих вопросов к различным сферам вашей жизни, что поможет вам не забыть о менее очевидных целях. В этом процессе вы можете выявить противоречащие ценности (связанные, например, с работой и личной жизнью). Такие вопросы часто поднимают на поверхность то, что вы ощущали уже давно. Задумайтесь, например:

- о своей работе и карьере;
- о своей семье;
- о своей общественной жизни;
- о своих увлечениях;
- о своих интересах;
- о своем саморазвитии;
- о духовных запросах и о своем предназначении;

а также о всех прочих сферах жизни, которые вы можете выделить.

В частности, в отношении работы вы можете задать себе, к примеру, такие вопросы: «Чем важна для меня карьера медсестры (бухгалтера, водопроводчика и т. п.)?» или: «Чем важна для меня работа в „А-Бэ-Цэ Лимитед“?». Ответы могут быть такими: «стабильностью», «уважением окружающих», «общением с людьми», «возможностью помогать другим», «заработком» и т. д. В этих ответах отразятся ваши ценности. Старайтесь давать ответ как можно более лаконичный. Сама необходимость найти верное слово может заставить вас серьезно пересмотреть этот элемент системы ценностей. Некоторые слова начнут повторяться, и очень скоро вы составите целый список своих ценностей.

Иерархия ценностей

Просматривая список ценностей, на каждой из них задавайте себе вопрос: «Почему я считаю это важным?» Ответы могут включать в себя другие ценности, о которых вы первоначально не задумывались. Заодно вы уточните уже выявленные ценности и вскоре сможете ощутить в них определенную иерархию, расположить в порядке важности.

Вы можете оценить степень важности ценностей простым вопросом: «Какие из них я считаю самыми важными?» Выбрав часть из них, задайте тот же вопрос по отношению к перечисленным в оставшихся пунктах. В конце концов вы получите упорядоченный список. Уточните иерархию, сравнивая соседние пункты: «Что важнее — это или это?» Например, какое место для вас занимает «честность» по отношению к «верности»? Вскоре вы сможете окончательно расположить ценности по иерархии их важности.

Вы можете обнаружить, что труднее всего иметь дело с так называемыми номинализациями: такими абстрактными понятиями, как «самостоятельность» или «надежность». Чтобы прояснить степень их важности, попробуйте формулировать вопросы в

конкретном контексте. Например: «Что бы я выбрал, если бы мог выбирать между работой, предоставляющей независимость, и стабильной должностью?» Вообразите оба варианта, и интуитивный ответ подтвердит степень важности сравниваемых ценностей. Это помогает разуму сосредоточиться.

Такие же вопросы можно применить к своим увлечениям в виде хобби и всем остальным сферам жизни. Вскоре возникнет определенная схема, так как общие ценности распространяются на все сферы жизни человека. Независимо от размеров списка, лишь несколько важнейших ценностей оказывают влияние на то, достигаете ли вы своих целей и как это делаете. Теперь вы можете извлечь практическую пользу из полученного списка: сопоставить перечисленные в нем ценности с поставленными на втором уроке правильно сформулированными результатами и относительно каждой цели задать себе вопрос: «Согласуется ли она с моими ценностями?»

Откуда берутся ценности

Определив свои ценности, вы сможете выявить их источник. Как они возникли? Под влиянием вашей семьи или друзей, религии, школы, места жительства, финансового положения, средств массовой информации, учителя или другого человека, к которому вы относитесь с уважением?

Вы можете найти и другие источники своих ценностей. В одних случаях их можно связать с конкретным человеком («Я никогда не забуду, что она мне сказала...») либо временем и местом («В тот миг, когда это произошло, я решил, что...»). Хотя обстоятельства возникновения ценностей не так уж важны для процесса их изменения, определение источника нередко подтверждает случайный характер их происхождения, а временами и малую значимость той или иной ценности для ваших текущих целей. С другой стороны, «родословная» ценности может, напротив, подчеркивать ее важность в текущих обстоятельствах. Коротко говоря, система ценностей предоставляет вам широкие возможности выбора. Вы можете менять ее по своему желанию. Если вы сможете согласовать свои цели с экологией ценностей, то тем самым вы повысите шансы на достижение намеченных результатов.

Изменение системы ценностей

Вы можете вносить поправки не только в намеченные результаты, но и в собственную систему ценностей. НЛП всегда подчеркивает важность подобного выбора. «Исторически» возникшие ценности и убеждения могли приносить вам пользу в прошлом, но, пересматривая систему ценностей, вы предлагаете себе выбор, основываясь на текущих целях и ценностях. Времена и люди меняются. Научившись делать выбор как можно чаще, вы получаете контроль над обстоятельствами, над внутренними изменениями и их характером. Уважительное отношение к чужим картам мышления означает, что вы с почтением относитесь к их собственному праву выбора.

Вы можете менять свои ценности точно так же, как цели:

«Это уже не кажется мне важным, а вот это (в данный момент) существенно». Кроме того, вы можете переставлять ценности в иерархии: «(В данный момент) это выглядит менее важным,

чем это». Мы действительно способны менять систему ценностей и убеждений, но их устойчивость во времени означает, что для перемен нам обычно нужно иметь очень веские причины. Иногда изменения ценностей происходят после серьезных перемен во внешних обстоятельствах или образе жизни: появлении нового спутника жизни, смены работы, переезда в другой город, несчастного случая или болезни. Однако вы способны менять свои ценности путем сознательной переоценки, которая проводится в рамках процесса выбора целей. Выявив сомнительную ценность и поразмышляв над ее необходимостью, вы, вероятно, достаточно быстро внесете в нее поправки или вообще отбросите, после чего ее место может занять другое, более полезное и воодушевляющее убеждение.

СЕГОДНЯШНИЙ УРОК:

РЕЗЮМИРУЮЩАЯ ПРЕСУППОЗИЦИЯ

Человек — не его поведение

Однозначно отождествляясь со своим поведением, мы можем со временем просто навязать его себе («такой уж я человек»). Это может произойти даже в том случае, если наши поступки не отражают подлинную личность и систему ценностей. Однако временами нам нужно четко различать свое поведение и личность. Вывод «я потерпел неудачу» может оказаться совершенно справедливым, но слова «я — неудачник» (обратите внимание на неявное в форме тире присутствие глагола «быть»!), без сомнения, становятся лживой карикатурой на личность.

Пресуппозицию этого урока можно связать с изречением:

«Цени человека, меняй его поведение». Наше от природы разнообразное и изменчивое поведение отражает все внешние обстоятельства, а также текущее самочувствие и восприятие явлений в данный момент. Временами все мы начинаем вести себя так, словно «выходим из роли».

С другой стороны, ваша личность, структура не менее сложная и многогранная, лишена преходящих характеристик поведения, то есть не меняется миг за мигом. Это значит, что вы можете дистанцироваться от собственного поведения. Конечно, вы по-прежнему несете ответственность за свои поступки, но только не нужно приравнивать их к своей личности. Кроме того, вы способны менять и то, и другое: менять то, каким вы себя видите и как себя ведете.

ДОМАШНЕЕ ЗАДАНИЕ

— Запомните Пресуппозицию в конце этого урока. Подумайте о тех случаях, когда вы говорили или делали нечто такое, что вам несвойственно. Вспомните случаи, когда вы вешали на другого человека «ярлык», исходя из его единичных и вполне, может быть, случайных поступков.

— Выбрав три правильно сформулированных результата из числа намеченных на втором уроке, проанализируйте их по Декартовой схеме, заодно отслеживая возможные перемены в

вашем отношении к какому-либо конкретному результату. Не захочется ли вам внести в него поправки? Будьте готовы к появлению новых точек зрения на свои цели.

— Выбрав определенную сторону жизни, составьте список связанных с нею своих основных ценностей, пользуясь описанным на уроке процессом.

— Выбрав определенную цель, связанную с той же стороной жизни, подумайте о том, какое влияние оказывает на нее каждая ценность из списка, какие ощущения теперь вызывает эта цель и каким вы хотели бы видеть ее осуществление.

— Вновь пройдитесь по списку своих целей, отмечая любые перемены в своем отношении к ним. При необходимости вносите в цели поправки. Затем попробуйте разместить их в порядке важности. Возвращайтесь к своему списку в любое время и уделяйте особое внимание самым важным целям. Ощутите приятное чувство власти над собственной жизнью, целенаправленности.

Не жалейте времени на мысленное переживание своих целей и результатов, старайтесь увидеть, услышать и ощутить их так, словно они уже достигнуты. Почувствуйте удовлетворение, которое они приносят. Это значит, что вы уже начали творить свое будущее.

УРОК ЧЕТВЕРТЫЙ

КАК ЗАВОЕВЫВАТЬ ДРУЗЕЙ И ОКАЗЫВАТЬ ВЛИЯНИЕ НА ДРУГИХ

В этой главе:

— Подстройка

— Установка раппорта с помощью подстройки

Умение ладить с людьми обеспечивает успех практически в любой сфере деятельности. Если ваша работа связана с необходимостью совместного обсуждения, руководством коллективом и другими формами взаимной зависимости, вам непременно нужно уметь общаться. Впрочем, это умение необходимо каждому как в узком семейном кругу, так и в широкой социальной сфере. Средству или механизму межличностного общения, обеспечивающему его нормальное протекание и продуктивность, дано наименование «раппорт». Хороший раппорт с другим человеком создает подходящие условия для действенного обмена мыслями и мнениями. Это необходимо в торговле, при заключении договоров, на собеседованиях, консультациях и во всех остальных формах активного развития взаимоотношений.

Умение общаться не ограничивается содержанием наших слов и жестами. Оно подразумевает более сложное и не всегда заметное взаимодействие. Временами раппорт устанавливается как бы сам собою, и формулу успеха в этих случаях мы могли бы назвать хорошим «сочетанием характеров»: вы просто мгновенно «находите общий язык» с человеком. Можно, однако, столкнуться и с противоположным: плохим сочетанием характеров. В этих случаях у вас может возникнуть желание держаться от этого человека подальше, только это не всегда возможно, в особенности если речь идет о взаимоотношениях, в семье или на работе. В любом случае, при подобном подходе вы рискуете упустить потенциально значимые отношения.

Пользуясь НЛП, вы сможете перейти к более зрелому и профессиональному подходу. Став мастером эффективного общения, вы получите больше власти над своими взаимоотношениями и достигаемыми результатами. Вы по-прежнему сможете получать удовольствие от естественного раппорта (например, при общении со старым другом), научитесь поддерживать и ценить такой раппорт, не испытывая необходимости в его улучшении. С другой стороны, вы сможете пользоваться приемами НЛП для установки раппорта в самых разнообразных обстоятельствах, особенно в тех случаях, когда он может не возникнуть естественным путем.

Искусство установки раппорта может стать прекрасным средством достижения целей — темы предыдущих занятий. Успех часто требует убедить других в состоятельности своей точки зрения: повлиять, убедить или оказать воздействие, чтобы добиться перемен. Конечно, любые цели, непосредственно связанные с общением, должны удовлетворять шести принципам правильной формулировки результата, о которых мы говорили на втором уроке. Однако прочие цели тоже могут потребовать умения общаться (возможно, для достижения промежуточных результатов на пути к завершающей цели). В сочетании с различными проверками результата,

описанными в главах второй и третьей, эффективные приемы установки раппорта помогут вам общаться лучше и добиваться большего.

ПОДСТРОЙКА

Обычно нам нравятся те, кто похож на нас самих. С такими людьми проще ладить, то есть общаться более эффективно. В свою очередь, мы тоже нравимся этим людям — по той же причине. Таким образом, хороший раппорт подразумевает соответствие, подстройку. Те, кто пребывают в раппорте, склонны вести себя сходным образом.

Сегодня мы расскажем, как устанавливать раппорт. Вы сможете начать применять эти простейшие приемы подстройки уже через несколько минут. Другие техники требуют более развитых навыков и определенных усилий по их усвоению, которые, впрочем, многократно окупаются последующей практикой: этими приемами подстройки пользуются тысячи приверженцев НЛП, на личном опыте убедившись, что они чрезвычайно полезны для установки раппорта.

Чтобы совершенствоваться, вам прежде всего нужно научиться определять, когда возникает и когда исчезает раппорт. Это умение подразумевает развитие «восприимчивости», чувствительности к тому, что происходит с вами и с окружающими. Такие навыки могут служить примером того, что НЛП называет неосознанной компетентностью, так как некоторые пользуются ими с легкостью и совершенством. В основе нормального общения лежат, помимо прочего, те навыки, которые на первый взгляд кажутся врожденными. Вы можете найти примеры этого в области торговли, заключения договоров, консультирования и других сферах межличностного общения. Поначалу освоение этих навыков может показаться тяжелым трудом, требующим большой сосредоточенности, но неосознанная компетентность в любой области (например, умение водить машину) всегда приходит с опытом. Чтобы научиться достигать устойчивого раппорта, нужно пытаться делать это (в соответствии с четырехступенчатой моделью успеха, описанной на втором занятии).

Понимание того, что происходит при установке раппорта, позволит вам выбирать наиболее мобильное и адекватное поведение. Вы сможете вступать в общение по собственному выбору, а не просто полагаться на неосознаваемые умения. Обучаясь вождению машины, вы отсеиваете неправильные навыки и развиваете правильные. То же самое происходит при освоении мастерства общения. Временами вам может казаться, что вы теряете какие-то навыки и мастерство, но общие итоги за продолжительный срок покажут, что вы действительно учитесь более эффективным приемам.

Умение устанавливать раппорт приносит пользу не только в области профессиональной деятельности. Оно может оказать благотворное влияние на поставленные вами цели, особенно если они связаны с общением. Секрет кроется в подстройке. Вы можете установить раппорт, добиваясь подстройки по нескольким параметрам:

1. Физиология: поза и телодвижения.
2. Голос: тон, темп речи и прочие характеристики.
3. Язык и образ мышления: используемый словарь и соответствующая «система представления» (зрение, слух, ощущения).
4. Убеждения и ценности: то, во что люди верят и что считают важным.
5. Личный опыт: поиск общей основы в профессиональной деятельности и интересах.

6. Дыхание: утонченное, но очень мощное средство подстройки.

УСТАНОВКА РАППОРТА С ПОМОЩЬЮ ПОДСТРОЙКИ

Каждый способ подстройки будет нами рассмотрен по очереди и проанализирован достаточно подробно, с тем что бы вы могли начать применять эти приемы в повседневной жизни. Вначале, однако, вам нужно разобраться в некоторых ключевых вопросах подстройки.

Прежде всего, никогда не забывайте о том, сколь важно соблюдать такт и выказывать уважение к собеседнику. Не стоит резко менять позу или интонацию, а также копировать его жесты. Любые нужные вам изменения вносите постепенно и как можно незаметнее. Старайтесь не привлекать внимание собеседника к языку своих телодвижений, но всячески способствуйте тому, чтобы и с его стороны был подсознательно установлен раппорт. В противном случае вы рискуете вызвать у него раздражение, задеть его и даже оскорбить — и уж конечно, тогда ни о каком раппорте не может быть и речи. Хотя при установлении раппорта вам вначале придется отслеживать каждое из своих действий, со временем они станут непринужденными и вполне естественными. При этом ваше уважение к собеседнику как к одному из множества неповторимых индивидуальностей должно быть искренним, особенно в тех случаях, когда его поведение и манеры явно отличаются от ваших.

Во-вторых, столь же искренним должно быть ваше уважение к собственному телу. Все мы стоим и сидим каждый по-своему. Весьма разнятся и другие наши привычные телодвижения. Это, в частности, означает, что в некоторых случаях вы будете испытывать явные неудобства при попытках подстройки, и собеседник это заметит. Вы можете столкнуться с обстоятельствами, в которых отступление от привычной позы и жестов уже физически окажется почти неисполнимым.

Имея дело с незнакомцем (например, с новым потенциальным покупателем), вы без труда сможете скрыть от него то, что ваше поведение в данном случае для вас не характерно, однако любой, кто знает вас достаточно хорошо, непременно заметит, что вы «вышли из роли», и уже одно это разрушит раппорт, который вы смогли бы установить, если бы вели себя как обычно. Итак, старайтесь оставаться в «зоне комфорта», то есть в естественных границах своей личности. Это не значит, что вам не удастся подстроиться под собеседника, — просто выбирайте те особенности поведения, которые помогут подстраиваться с удобством для вас или вообще лишь частично.

1. Подстройка к физиологии

Люди, которые хорошо ладят друг с другом, склонны при общении принимать похожие позы. Взгляните на поглощенных разговором, и вы заметите, что их силуэты нередко выглядят как зеркальные отражения. После долгих лет совместной жизни пожилые супруги часто выглядят похожими друг на друга.

Сходство проявляется не только в общей позе тела, но также в жестах и манерах. Например, оба собеседника могут сидеть откинувшись и сцепив руки за головой, либо скрестив ноги или руки. Такое подражание происходит совершенно естественно, и мы его почти не замечаем.

Когда раппорт установлен, наши интересы сосредоточиваются на собеседнике и содержании разговора, а не на внешних признаках. Подобная физиологическая подстройка служит свидетельством раппорта, а это значит, что он поддается измерению, или калибровке.

Физиологическую подстройку можно применять не только для измерения раппорта, но и для самой его установки и последующего закрепления. Чтобы подстроиться к собеседнику, вы можете:

- сидеть или стоять в той же позе, изменить осанку или склонить голову набок;
- скрестить либо, напротив, освободить руки или ноги;
- повторять его жесты движениями рук, головы и тела.

Частичная подстройка

Подстройка проводится последовательно. Вам не обязательно мгновенно начать повторять язык тела собеседника во всех подробностях. Начните с одной черты — скажем, общей позы или осанки, — затем постепенно подстройтесь к наклону головы, скрестите ноги, воспроизведите движения рук, размах жестов, уровень громкости и высоту голоса и так далее. Подстройка представляет собой непрерывный процесс, а не однократное действие. Это означает, что, накапливая опыт и развивая свои навыки, вы можете проводить эксперименты с частичной подстройкой на любом уровне.

Если собеседник принял совершенно неподражаемую или слишком своеобразную позу, для подстройки вам достаточно лишь частично изменить положение тела, не доводя данное его движение до конца. Чтобы установить и сохранить раппорт, вам не обязательно в точности подражать собеседнику. Например, вы можете предпочесть частичную подстройку в следующих обстоятельствах:

- в начале общения, чтобы установить и измерить раппорт;
- в тех случаях, когда точная подстройка выведет вас из «зоны комфорта» (см. пример выше);
- когда собеседнику присуща повышенная эмоциональность, что отражается в языке его тела;
- в тех случаях, когда язык физиологии слишком необычен и собеседник может заметить, что Вы ему подражаете;
- когда удовлетворительный раппорт уже установлен и вам достаточно лишь сохранить его;
- при первых практических попытках подстройки.

Что можно сказать о выражении лица? Если человек активно пользуется мимикой — вскидывает брови, выкатывает или закатывает глаза, надувает губы и так далее, — ему вряд ли легко общаться с пассивным, не выдающим своих чувств собеседником, чье лицо непроницаемо, словно он играет в покер. Люди ожидают сходной реакции, и такому собеседнику отклик в виде мимики покажется вполне нормальным. Вы весьма вскоре обнаружите, что подобные выражения лица трудно подделать, так что оставайтесь в своей «зоне комфорта», то есть не подстраивайтесь к мимике в точности, повторяйте ее лишь отчасти.

При подстройке к слишком заметным особенностям позы — например, скрещенным ногам или рукам, — помогает некоторая задержка. Нужно выждать некоторое время и провести подстройку так, чтобы эти движения выглядели вполне естественными.

Вы можете воспользоваться вариантом частичной подстройки — так называемой

«перекрестной подстройкой»: если собеседник складывает руки на груди, вы скрещиваете ноги, и наоборот; если он сплетает пальцы рук, вы можете просто сложить ладони вместе; если он потирает руки, вы шаркаете ногой, а когда собеседник комкает в руке пластмассовый стаканчик, щелкаете кнопкой авторучки. Как и при частичной подстройке, в этих случаях вы не пытаетесь совершенно точно воспроизвести действия другого человека.

Такие действия чаще всего требуют крупно— и мелкомасштабной физиологической подстройки, подстройки на макро— и микроуровне. Уже для того, чтобы заметить некоторые из них, может потребоваться большая внимательность.

Макроподстройка

Для точной подстройки прежде всего обратите внимание на ваше с собеседником общее пространственное расположение относительно друг друга и/или окружающих (см. рис. 4.1). Например, если человек сидит по другую сторону стола или в кресле напротив, вы можете подстраиваться к нему так, словно смотрите в зеркало. С другой стороны, вы можете сидеть рядом с ним и смотреть в том же направлении, но в то же время подстраиваться к его жестикуляции и позе тела. При этом вам, вероятнее всего, удастся добиться ощущения единства и общности, ведь вы в буквальном смысле оказались с этим человеком «по одну сторону». Однако при этом вы, скорее всего, испытаете трудности при попытках установить зрительный контакт, да и вообще следить за языком тела собеседника. В таком случае вы можете предпочесть расположение стульев под прямым углом: вы с собеседником «смотрите в одном направлении» и одновременно можете поддерживать зрительный контакт либо попросту вместе заглянуть в один документ.

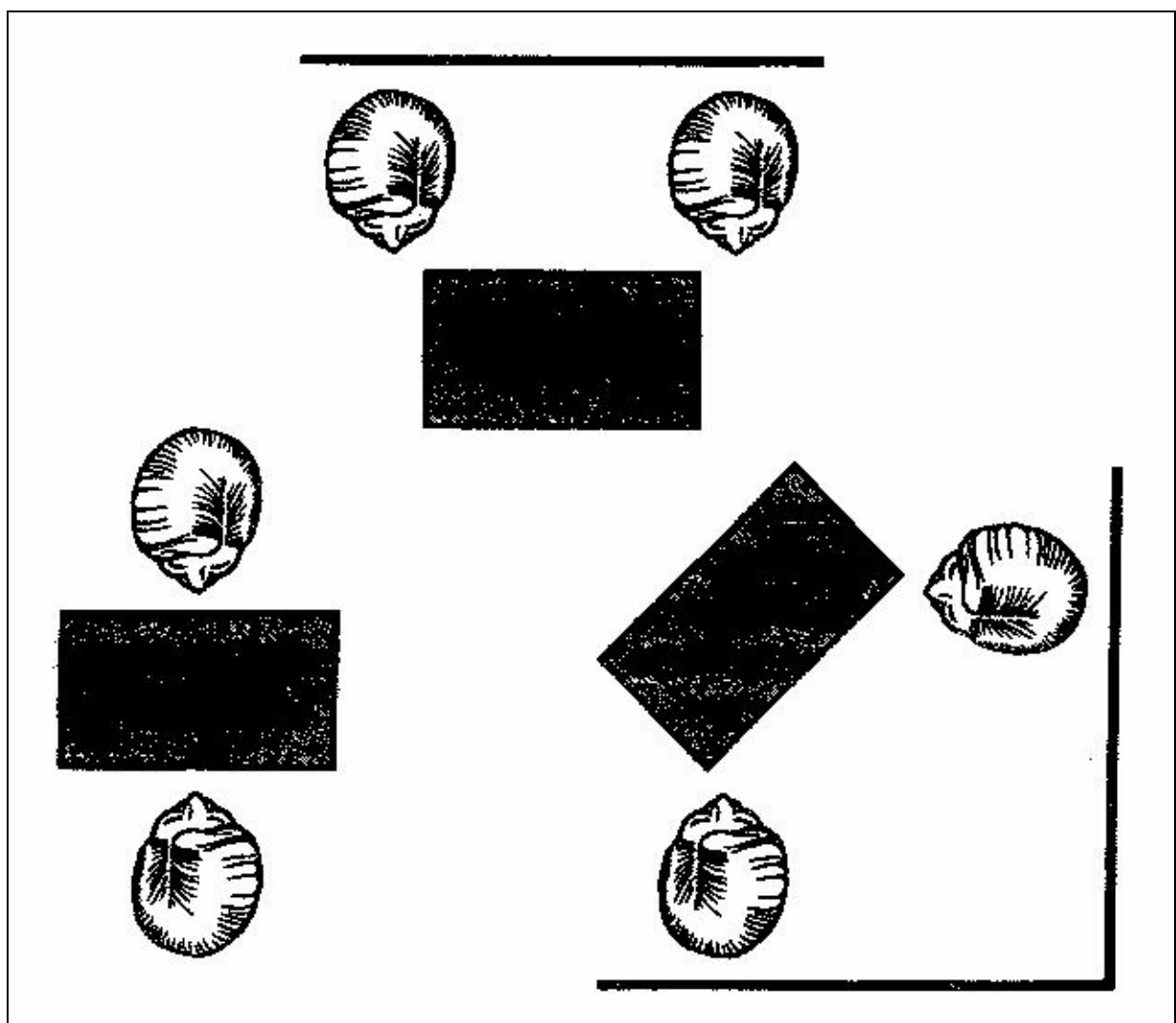


Рис. 4.1. Варианты взаимного пространственного расположения при раппорте.

Рабочий блокнот или вообще какой-либо документ, способствующий сосредоточению внимания, помогает установить раппорт. Такой предмет становится нейтральной точкой отсчета, общей опорой для обоих собеседников. Вы только укрепите раппорт, если в один блокнот начнете наперебой вносить пометки и правки. При этом вы получите возможность подстроиться не только к физиологии собеседника, но и к его привычке рисовать при общении чертиков или пояснительные схемы. Передавайте друг другу ручку, поочередно отмечайте что-нибудь на схеме или дополняйте пунктами план действий — это тоже помогает установить раппорт. Подобные простые приемы позволяют добиться настоящего единодушия в мыслях, ведь общение означает умение сблизиться с человеком не только в физическом пространстве.

Значение имеет и разница высот. Подстройка направлена на взаимовыигрышный раппорт, а не манипулирование или господство. Разность уровней по элементарной физической высоте (например, положения стоя и сидя) может оказаться неверным сигналом, поэтому при подстройке нужно учитывать и этот параметр. Если во время разговора ваш собеседник ходит взад-вперед, а вы раскинулись в низком кресле в другом конце комнаты, вряд ли вам удастся установить раппорт. В таком случае вам следует либо присоединиться к подвижной манере собеседника, либо добиться хоть частичной подстройки — просто встать с кресла. Учитывайте не только язык тела и жестов, но и все макроаспекты подстройки.

Микроподстройка

Глубина подстройки образует сплошной спектр частностей. То же относится и к типам подстройки. Например, при хорошей микроподстройке учитываются тончайшие физиологические изменения. Хотя такая подстройка требует острой наблюдательности, с ее помощью вы совершенно незаметно сможете добиться мощного раппорта. Тщательно наблюдая за человеком, вы очень скоро начнете замечать многочисленные индивидуальные особенности, каждая из которых может обернуться эффективным средством установки раппорта. Собеседник не замечает характерных признаков собственного поведения, особенно на микроуровне; аналогичным образом он не заметит ваших действий, направленных на подстройку, — однако сам раппорт при этом может быть установлен без каких-либо затруднений.

Некоторые из этих приемов могут показаться странными и даже неестественными, но подстройка действительно очень помогает установить раппорт. А что случится, если собеседник заметит ваши усилия к нему подстроиться? Прежде всего, такое происходит очень редко. Если же это случилось, то вы, скорее всего, нарушили одно из описанных правил, вышли из своей «зоны комфорта» либо позабыли о необходимости всяческого соблюдения такта.

Что делать, если вам придется общаться с человеком, который тоже знаком с техниками подстройки? Такое иногда случается в кругу коммерсантов и консультантов. Здесь обнаруживается любопытная закономерность: чаще всего такой собеседник с большим уважением отнесется к вашим профессиональным навыкам общения. В конечном счете, как мы уже знаем, подстройка подразумевает не манипулирование собеседником, а умение лучше его понять и таким образом достичь взаимовыгодного результата.

2. Подстройка к голосу

Иногда (например, при телефонном разговоре, когда вы не видите собеседника) физиологическая настройка окажется невозможной или неуместной. Однако высота и тон вашего голоса тоже составляют немаловажный параметр общения. Согласно многим исследованиям, сам по себе голос нередко оказывает большее влияние, чем произносимые слова. В любом случае, чем больше параметров вы учитываете при подстройке, тем эффективнее установленный вами раппорт. Это означает, что в сущности вам нужно постараться понять собеседника и подстроиться к нему во всех сферах, по всем параметрам.

К индивидуальным особенностям, которые вы можете выявить в голосе собеседника, относятся:

- Громкость (Как он говорит — громко или тихо?)
- Темп (Быстро или медленно?)
- Ритм (Удастся ли вам уловить в его словах единую мелодию? Возможно, он произносит их отрывисто, в ритме стаккато?)
- Высота (Какой у него голос, высокий или низкий?)
- Тембр (Какие в его голосе имеются особенности? Голос звонкий или хриплый?)
- Интонация (Какие чувства собеседник подчеркивает голосом?)
- Произношение (Использует ли собеседник какие-либо характерные слова или

диалектические выражения?)

Как обычно, начинайте с подстройки к одной характеристике, а затем, по мере накопления опыта, дополняйте ее другими. Прежде всего, не забывайте о содержании беседы. Раппорт чем-то похож на танец. Вносите любые изменения как можно более естественно и незаметно. Помните, что вам не следует слишком отдаляться от собственной зоны комфорта.

Не пытайтесь подражать диалектному произношению и особенностям дикции — собеседник может подумать, что вы его передразниваете! С другой стороны, старайтесь подстроиться к общему уровню разговора (как происходит при общении с ребенком или человеком намного старше вас) и его стилю (в плане формально-логической отчетливости).

3. Подстройка к языку и образу мышления

Отмечая про себя, насколько по-разному ведут себя люди в повседневном общении, вы начнете все более точно идентифицировать их образ мышления и соответствующие предпочтения, предвзятости в оценках и восприятии. Удачная подстройка к образу мышления человека обеспечивает мощный раппорт. Описанная на первом уроке модель НЛП показывает, что наш образ мышления, проявляющийся в функционировании трех основных органов чувств, отражает то, как мы пользуемся своими чувствами, когда обращаем их вовне.

Визуальное мышление

Люди, мыслящие главным образом визуально, склонны пользоваться в своей речи образными словами и выражениями:

например, «у меня сложилась картина происходящего» или «давайте посмотрим на это с другой точки зрения». С таким человеком можно установить раппорт, сместившись к такому же образу мышления, то есть мысленно представляя себе то, о чем он говорит, и пользуясь сходными «словами-ощущениями»; в НЛП они называются сенсорными предикатами.

Аудиальное мышление

Сходным образом предикаты, связанные со слухом (например, «я прекрасно слышу, о чем вы говорите» или «как по мне, звучит неплохо»), могут свидетельствовать об аудиальном мышлении. Подстраиваясь под аналогичные выражения и воспроизводя у себя в голове то или иное звучание, вы начнете мыслить так же, как этот человек, перейдете к его стилю мышления и таким образом установите раппорт, именно буквально заговорив «на одном языке».

Кинестетическое мышление

Люди с господствующим кинестетическим образом мышления часто пользуются словами,

которые связаны с ощущениями и осязанием: например, «наконец-то ухвачена суть проблемы» или «дела идут гладко». Попробуйте почувствовать, как эти люди выражают свои мысли. Пользуйтесь сходными словами и оборотами речи. Разделив с ними их переживания, вы сами увидите (заметьте — сейчас мы воспользовались визуальным предикатом!), что раппорт усиливается как по волшебству.

О предпочтениях в восприятии органами чувств мы подробнее поговорим на шестом уроке.

4. Подстройка к убеждениям и ценностям

Объектом подстройки могут стать, помимо прочего, убеждения и ценности — тема обсуждения в третьей главе. Такая подстройка может оказаться полезной в тех случаях, когда другие попытки установить раппорт не приносят успеха — в частности, когда вам приходится говорить с человеком в обществе других людей (например, на совещании или на семинаре), а он не проявляет к вам видимого интереса. Люди очень высоко ценят свои глубоко укоренившиеся убеждения, и подстройка к ним временами может нечаянно задеть «чувствительную струнку» в душе собеседника.

Вы можете, к примеру, воспользоваться тем, какое значение собеседник придает времени, — немалая доля которого потеряна уже потому, что «эти олухи опоздали на совещание» (или семинар). Выражая свою солидарность, а именно свое согласие с этой ценностью («Вообще непонятно, зачем в таком случае тратить на это столько времени»), вы подстраиваетесь под его убеждения и вносите в разговор атмосферу общности ваших взглядов. Ценностями для собеседника могут оказаться бережливость, добрые отношения с коллегами, желание помогать другим и тому подобные убеждения. Чем выше уровень абстрактности убеждений и ценностей (например, «каждый имеет право на...»), тем быстрее вы нащупаете общую почву и установите раппорт.

Макрорубеждения и макроценности, а именно наиболее из них универсальные («беспристрастность», «честность», «вежливость»), помогут вам быстро установить раппорт. Затем вы сможете укрепить его, воспользовавшись другими формами подстройки, начиная подстройкой к физиологии.

Такой подход особенно эффективен при общении в сложных обстоятельствах: при чем-либо посредничестве, при переговорах или консультировании. Выявив общую основу для взаимопонимания, вы сможете вполне эффективно применить прочие приемы подстройки.

5. Подстройка к личному опыту

Встретившись друг с другом, два бухгалтера, две медсестры или пара пилотов-любителей очень быстро находят общий язык и устанавливают раппорт. То же самое происходит, когда вы встречаете незнакомца-земляка либо человека, который ходил в вашу школу или университет. Ваши личные переживания, или «карты», пересекаются, и в этих участках пересечения становятся общей опорой, элементом «сходства».

Однако вы можете пользоваться принципом общности личного опыта в более широком смысле. Например, вступая в общение с группой незнакомых людей, вы чаще всего способны выявить общие для всех присутствующих переживания. Воспользуемся примером обучающего

семинара. Предположим, всем его участникам, вероятнее всего, сегодня довелось:

- попасть в пробку по дороге на занятие;
- огорчиться из-за плохой погоды;
- отменить другие важные дела;
- навести порядок на столе перед уходом с работы.

Даже самые простые переживания, если они общие (например: «Все мы пожертвовали одним днем своей жизни, чтобы побывать на сегодняшнем семинаре, так что давайте извлечем из него побольше пользы»), помогают установить первоначальный раппорт, от которого зависит успех обучения и прочих групповых мероприятий. Не забывайте о подмеченной общности. Кивайте в знак согласия на каждом этапе общения, особенно при установке раппорта. При короткой встрече с одним собеседником вы можете выразить общность личного опыта такими, например, высказываниями:

- «Нас обоих ждет множество других дел, так что давайте обсудим это без промедления».
- «От этого выиграем мы оба, и потому я уверен, что нам удастся быстро достичь согласия».

— «Здесь жарковато. Может, открыть окно? А шум машин вам не мешает?» (При любом ответе вы подстраиваетесь к личному опыту и предпринимаете взаимовыгодный шаг, ведущий к раппорту.)

Вновь напомним, что даже самое отдаленное «сходство» личного опыта или условное единство целей помогает установить раппорт.

Общностью переживаний широко пользуются продавцы: агенты по купле-продаже на лету подмечают те признаки, которые дают им представление о стиле жизни и интересах потенциального покупателя. Ключом к этому могут стать, например, фотографии, картины или макеты в кабинете собеседника. Если же продавец хорошо справился с этой общей разведкой, дивиденды ему могут принести соответствующие, возможно даже специально предварительно усвоенные познания о каком-нибудь виде спорта, хобби или развлечении. При этом ему даже не нужно притворяться. Совершенно реальные общие интересы и области единства опыта всегда существуют, хотя вначале могут оставаться в тени. Косвенной связью, помогающей выявить единство интересов, может стать, например, общий знакомый или коллега, даже случайно увиденный по телевидению сюжет. Наблюдательность и внимание к собеседнику позволят вам быстро определить его увлечения, ведь мы при всяком удобном случае охотно пускаемся в разговор о том, что нас интересует.

6. Подстройка к дыханию

Научившись следить за «микроскопическими» физиологическими движениями и жестами, вы можете начать замечать и различия в дыхательных привычках собеседника. Дыхание предлагает еще одну область подстройки. Калибровка (измерение) собственного дыхания требует времени. Кроме того, вам пригодится умение пользоваться периферийным зрением, чувствительным к самым незначительным движениям. Поддерживая зрительный контакт с собеседником, старайтесь уловить периферийным зрением, в каком чередующемся ритме поднимаются и опускаются его плечи и грудная клетка. После этого вы можете изменить ритм своего дыхания и подстроиться к дыханию собеседника. Этот навык приносит и дополнительное преимущество: умение управлять своим эмоциональным состоянием. Кроме того, вы можете добиться перекрестной подстройки (например, в такт дыханию собеседника кивать головой).

Этот прием практически незаметен, но оказывает мощное влияние на раппорт.

Теперь в вашем распоряжении богатый репертуар средств установки раппорта и создания «сходства» в общении. Вы можете пользоваться всеми приемами одновременно, но мы рекомендуем вам осваивать их по отдельности, пока они не войдут в привычку. Вскоре вы начнете действовать вполне естественно и непринужденно. Помните, что вам нет нужды торопить события. Мастерство установки раппорта приходит только с практикой. Уделяя особое внимание не тому, что вы знаете теоретически, а тому, что вы умеете делать на практике, поставьте перед собой цель делать это «не задумываясь». Это вам по силам, ведь у вас есть естественные способности к наблюдению и простые приемы подстройки, которые можно осваивать и развивать.

СЕГОДНЯШНИЙ УРОК:

РЕЗЮМИРУЮЩАЯ ПРЕСУППОЗИЦИЯ

Смысл общения — в реакции собеседника

Преподаватели мастерства общения, как правило, уделяют основное внимание передаче сведений, форме сообщения и прочим деталям его правильной формулировки, правильного представления, но при этом совершенно забывают о самом результате — о том, чего, собственно, вы ждете от общения, чего вы в нем хотите достичь. Например, изучение языка телодвижений связано с определением точного смысла разнообразных жестов и поз. Однако, каким бы приемом вы ни пользовались, общение, которое не приносит желаемого результата и не вызывает предполагаемого отклика, окажется для вас пустой потерей времени и сил. С другой стороны, высокоэффективным общением может стать даже молчаливо брошенный взгляд, несущий в себе огромное содержание и способствующий взаимопониманию обеих сторон. По этой причине НЛП уделяет большое внимание наблюдательности, остроте органов чувств. Только наблюдения за следствиями своих действий позволят вам довести подобные умения до уровня совершенства.

Важность подстройки явствует из того, что в первую очередь именно она помогает установить раппорт, который, как об этом свидетельствует множество исследований, в общении незаменим. Иными словами, подстройка вызывает реакцию собеседника — и приводит к результату. Это и есть указанная пресуппозиция: эффективность общения определяет вызываемая им реакция.

Ранее мы советовали вам уделять основное внимание практике, а не теории. Однако вам не следует погружаться в процесс общения слишком глубоко и забывать о своих целях. Исходите из результата. Чего вы хотите достичь в этом общении: передать какие-то сведения, произвести впечатление, увлечь или ошеломить собеседника? Чтобы добиться этого, вам нужно «влезть в шкуру» этого человека и представить, какое влияние оказали бы на него те или иные слова, образы или поступки. Это означает, что вы должны перейти к его «карте». Такой подход безотказен при установке раппорта, даже в нетрадиционных процессах общения. В свою очередь, установленный раппорт поможет вам весьма сократить путь к успеху в достижении цели общения.

— Займитесь подстройкой на практике и обратите внимание на то, в какой степени и в каком плане от нее зависит раппорт. Осваивайте каждый прием поочередно и в отдельности. Например, сначала вы можете сосредоточить усилия на подстройке к голосу, затем перейти к жестам, сенсорным предикатам и, наконец, личному опыту. Возьмитесь за это сегодня же. Ваши навыки начнут быстро развиваться, и вскоре вы сами удивитесь тому, что прежде не замечали столь отчетливых деталей в общении с хорошими знакомыми.

— Запомните завершающую этот урок пресуппозицию. Найдите в своем личном опыте три реальных примера, которые подтверждают ее справедливость. Возможно, вы вспомните случаи, когда вы прилагали к общению все силы, но так и не добились намеченного результата. С другой стороны, вы можете вспомнить и обратные случаи: вы чувствовали, что в общении не все ладится, и все-таки достигали желаемого (например, на презентации или во время собеседования). Что именно в ваших действиях привело к нужному результату? Что вам не следовало делать?

УРОК ПЯТЫЙ

МЕТОДЫ МОБИЛИЗАЦИИ ОБЩЕНИЯ

В этой главе:

— Калибровка раппорта

— Присоединение и ведение

— Отстройка

— Долговременные взаимоотношения

— Подстройка с конгруэнтностью

На этом уроке мы расширим сведения о раппорте, расскажем о том, как его «калибровать», как изменять поведение других путем «присоединения и ведения», а также о том, как устанавливать раппорт в групповом общении. В завершение вы узнаете, когда и как следует «отстраиваться».

КАЛИБРОВКА РАППОРТА

Опробовав на практике различные приемы подстройки, описанные на четвертом уроке, вы можете перейти к ближайшему освоению умения устанавливать раппорт. Помимо этого, вам нужно научиться определять, установлен ли вообще раппорт и насколько он прочен. Мы уже подчеркивали необходимость тщательных наблюдений (остроты восприятия), а теперь вам следует воспользоваться этими навыками, чтобы мысленно фиксировать и измерять (калибровать) раппорт.

Заимствованный из инженерно-технического лексикона термин «калибровка» означает в НЛП те средства, которые помогают вам подметить мелкие реакции собеседника и постоянно «измерять» перемены в его поведении, благодаря чему вы сможете при необходимости изменить поведение собственное. Процесс чем-то напоминает этап «проверки на опыте» четырехступенчатой модели успеха (см. первый урок). Освоение калибровки требует большой практики. Сначала вам может показаться, что замечать столько мелочей одновременно просто невозможно. На четвертом уроке речь шла о самых разнообразных сферах, позволяющих проводить подстройку и распознавать раппорт (подстройка к физиологии, голосу, языку и мышлению, убеждениям и ценностям, личному опыту и интересам, а также схемам дыхания). Сейчас мы представим вам еще четыре способа установки и распознавания раппорта.

1. Внутреннее ощущение

У вас может возникнуть ощущение «связи» с собеседником. Это проявление естественных способностей «правого полушария», интуитивного чутья, которое могло у вас атрофироваться по той причине, что им мало пользовались. Однако опыт поможет вам научиться ощущать такие внутренние подсказки. Возможно, вам придется идти на риск и доверяться своей интуиции, хотя временами она не согласуется с логикой. Проявления активности «правого полушария», или эмоционального склада характера, очень редко являются достаточно отчетливыми. Это значит, что в первое время вам лучше выбирать для практики простые и не очень рискованные обстоятельства.

2. Изменения цвета кожи

Отслеживайте изменения цвета кожи собеседника. Они отражают микроперемены в физиологии, о которых мы говорили на четвертом уроке. Весьма сомнительно, чтобы вам когда-либо удалась прямая подстройка к этим произвольным изменениям, однако, откалибровав их, вы можете подстроиться к тому состоянию, о котором они сигнализируют. Например, вы установите раппорт с человеком, отслеживая его настроение — восторг, оживленность, серьезность, восхищение и прочие эмоции — по изменениям цвета его кожи. Сходное значение имеют также прочие малозаметные факторы: едва уловимые движения рук и ног, изменения в дыхании, размере губ и зрачков, тоне мышц лица.

3. Спонтанные замечания

Иногда собеседник буквально говорит вам, какие чувства вызывает у него общение, но, наблюдая исключительно за скрытыми указаниями, вы можете пропустить такие сообщения. Слушая собеседника, делайте время от времени утвердительные замечания: «согласен», «вы правы», «совершенно верно». Если собеседник говорит: «Наши взгляды совпадают» или «Вы, похоже, читаете мои мысли», эти слова могут указывать на то, что уже установлен прочный раппорт. Однако в официальных случаях и в тех ситуациях, когда в целом замечания собеседника не столь однозначны, вам нужно внимательно отслеживать и истолковывать подобные спонтанные свидетельства раппорта.

4. Умение вести за собой

Иногда собеседник начинает повторять ваши движения, характеристики голоса или языка. Он «шагает в ногу» с вами, а вы его «ведете». В следующем разделе мы поговорим об этих явлениях подробнее.

ПРИСОЕДИНЕНИЕ И ВЕДЕНИЕ

Присоединение и ведение позволяют вам устанавливать и поддерживать раппорт, а также вызывать перемены в поведении собеседника.

В НЛП пользуются понятием «присоединение» для обозначения подстройки как процесса. Человек, с которым вы хотите установить раппорт, задает некий «темп», включая жестикуляцию, скорость речи и тон голоса, но ваша подстройка не является мгновенной, рефлекторной, — скорее это вы начинаете следовать за собеседником, приготовившись к длительному «забегу». Иными словами, вы присоединяетесь к нему, пристраиваетесь вслед. Таким образом, присоединение можно считать стратегическим, а не тактическим приемом. Вы можете использовать его, например, во время важных переговоров, когда необходимо добиться единства мнений. Хотя обычно присоединение применяется в физиологической подстройке, вы можете воспользоваться им и в других сферах, например, в личном опыте, языке, убеждениях и ценностях, о чем говорилось на четвертом уроке.

При ведении вы постепенно меняете собственное поведение (продолжая поддерживать раппорт) таким образом, чтобы собеседник интуитивно подстраивался к вам, «следовал» за вами. Иначе говоря, при подстройке и присоединении вы следуете за собеседником, чтобы установить раппорт. Добившись раппорта, вы начинаете вести его за собой, чтобы убедить его, например, развеселить или еще как-либо на него повлиять, то есть добиться цели общения.

Присоединение и ведение дадут вам возможность калибровать установленный раппорт. Успех в ведении собеседника зависит от достигнутого качества раппорта, от его уровня. В то же время степень успеха в ведении калибрует глубину раппорта.

Вы можете на практике опробовать свое умение присоединяться и вести: постепенно изменяйте свои действия, наблюдая, следует ли за вами собеседник. Если в течение достаточно продолжительного времени он не копирует изменения в вашем поведении, не подстраивается к тону вашего голоса на данный момент и прочим характеристикам, вам нужно вернуться к простому присоединению (подстройке), восстановив первоначальный раппорт, а затем вновь попробовать повести собеседника за собой. Когда он начнет инстинктивно подражать вам, вы одновременно получите свидетельство и наличия достаточно прочного раппорта, и своего умения вести.

Вы можете влиять не только на физиологию другого человека. Ведение можно применять для воздействия на ощущения собеседника, его подход к проблеме, формирование точки зрения и принятие решений. Например, если язык тела собеседника указывает на пониженное эмоциональное состояние, при обычной подстройке вы почувствуете то же самое. Однако физиология и ощущения тесно связаны. Меняя свою физиологию, вы сможете постепенно увести собеседника за собой и изменить его состояние. Присоединитесь к нему, затем уведите к более оживленным параметрам физиологии, голоса и языка — и собеседник оживится и встряхнется.

Присоединение и ведение в сложных случаях

Механика подстройки и установки раппорта сама по себе безотказна, даже если

обстоятельства не способствуют сколько-нибудь успешному общению. Основные принципы остаются прежними: подстройка укрепляет раппорт, а раппорт нужен вам для того, чтобы вызвать желаемые изменения.

Подстройку можно проводить, в частности, при общении с рассерженным или взволнованным человеком. Когда человек возбужден, это состояние обычно проявляется в его выразительных, порывистых движениях. Здравый смысл подсказывает, что противоположная позиция (спокойствие и собранность) чаще всего приведет собеседника в еще большее раздражение (хотя некоторые психологи предлагают именно хладнокровный подход). Итак, прежде всего присоединитесь к поведению собеседника и постарайтесь таким образом установить раппорт, — естественно, в пределах разумного, то есть не слишком удаляясь от собственной «зоны комфорта».

После этого попробуйте увести собеседника к нужному вам обоим результату.

Это означает, что вначале вам нужно в той или иной мере разделить чувства и поведение собеседника. Если он говорит торопливо, войдите в этот ритм. Если он активно жестикулирует, делайте то же самое. Словами и языком всего тела дайте ему понять, что разделяете его чувства, что они не оставляют вас равнодушным. Продолжайте присоединение, воздерживаясь от суждений относительно адекватности поведения собеседника.

В тех случаях, когда собеседник доходит до крайностей, вы можете воспользоваться для первоначальной установки раппорта частичной или перекрестной подстройкой (см. четвертый урок). Вы можете подражать ему лишь отчасти, но при этом добиться желаемого результата. В любом случае, сначала присоединяйтесь, иначе вам вряд ли удастся успешно повести собеседника за собой. Затем последовательно, по одной, меняйте характеристики своего общения и ждите, пока собеседник не начнет следовать за вами. Уведите его к более благоприятным для успешного общения движениям тела, высоте и тону голоса, общей позе (например, попытайтесь его усадить или хотя бы удержать на месте). Не забывайте о намеченном результате (и о том, что достижение взаимовыгодной цели принесет пользу вам обоим). В сложных ситуациях руководствуйтесь общим правилом: подстраивайтесь к собеседнику в той степени, какая необходима для успешного ведения.

Практика присоединения и ведения

Присоединение и ведение чрезвычайно эффективны и значимы в самых разнообразных обстоятельствах, например, когда вам нужно:

- ободрить явившегося на собеседование соискателя или абитуриента;
- перевести потенциального покупателя в состояние расположенности и благожелательного интереса;
- успокоить раздраженного заказчика или сотрудника;
- развеселить рассерженного начальника;
- утихомирить воинственного и неуступчивого участника семинара;
- разрядить атмосферу во взрывоопасной ситуации;
- задать тон совещанию, выступая в роли председателя;
- помочь перенести тяжелую утрату;
- тактично сообщить дурные новости;
- совладать с непослушными детьми;
- поднять дух коллективизма;

- взять под свой контроль сложные переговоры;
- помочь замкнутому, необщительному человеку «раскрыться»;
- убедительно изложить свои соображения;
- вызвать у собеседника благоприятствующее общению настроение (серьезность, беспечность и т. п.).

Во всех случаях вам нужно задать себе вопрос: «Какие жесты, поза, тон голоса, убеждения и прочие характеристики поведения этого человека более всего соответствуют цели моего общения?» Что полезней: положение стоя или сидя, сдержанность или возбужденность, скованность или раскрепощенность, близость или отстраненность, покой или подвижность? К каким из этих проявлений со стороны собеседника вам следует присоединиться, а какие нужно вести, чтобы добиться желаемого результата?

Очевидно, что при таком разнообразии возможных точек приложения усилий вам потребуется вносить в этот процесс изменения в зависимости от собеседника, его первоначального настроения и того состояния, которое вы хотите у него вызвать. Например, «гиперактивного» собеседника обычно нужно перевести в более спокойное состояние, облегчающее диалог и двустороннее общение, а пассивного слушателя вам, напротив, потребуется растормошить.

Представим, что вам довелось столкнуться с очень чем-то раздраженным постояльцем гостиницы. Конкретные обстоятельства разговора не имеют значения: в некоторых гостиницах постояльцы иногда взрываются по любому поводу. Авторы классических руководств по искусству общения убеждены, что вы должны в данном случае говорить медленно и тихо, оставаться спокойным и сдержанным. В действительности, однако, чем спокойнее вы выглядите, тем большую ярость вызываете у разгневанного клиента. Если вы женаты или замужем, то, без сомнений, на собственном опыте знаете, к каким последствиям приводит хладнокровная объективность, когда вашу половину переполняют эмоции.

Принцип схождения означает, что вам нужно присоединиться к человеку (если угодно, разделить его чувства), войти в его мир. Следовательно, вам необходимо подстроиться (хотя бы частично) к общей позе его тела, движениям, тону и высоте голоса. Вступая в разговор с «живым вулканом», не сидите в кресле со сложенными на груди руками. Когда распаленный собеседник увидит, что вы охотно разделяете его чувства, вполне возможным станет самый неожиданный между вами союз. Воспользуйтесь, например, такими выражениями: «Да уж, я понимаю, каково вам сейчас. Я переживал бы не меньше, окажись я на вашем месте».

Как ни покажется невероятным, благодаря усвоенным принципам подстройки даже в самом бурном общении вы можете установить надежный раппорт. После этого сразу открывается простор попыткам ведения. Постепенно понижайте тон голоса и дождитесь, пока собеседник тоже не начнет говорить тише (в этом отражается общечеловеческая склонность естественным и произвольным образом подстраиваться к другим). Затем начните понижать тон и скорость речи — они станут новыми параметрами ведения. Используйте любые, даже малейшие факторы, допускающие ведение. Продолжайте укреплять ведение: постепенно уменьшайте количество жестов, сдерживайте размах движений головы. Сделайте своей целью не только закрепление раппорта, но и переход к более благоприятной форме общения, которая способствует достижению вашей цели. Дальнейший процесс ведения в данном примере может вылиться в инициативу увести (в буквальном смысле) постояльца в кабинет, где вы сможете остаться наедине и сообщая спокойно разобраться в его требованиях и претензиях, своих обязанностях и возможностях. Такое постепенное усиление ведения позволит вам укрепить раппорт — основу успеха в изменении поведения собеседника.

Если вам доводилось встречать гениев общения, обладающих врожденным талантом

успокаивать, завоевывать симпатии и переубеждать, то вы уже видели мастерство подстройки на практике (скорее всего, как примеры неосознанной компетентности). Перенимая успешные стратегии общения и развивая их, вы можете пройти большой путь к моделированию того, что вплоть до настоящего момента казалось редкой индивидуальной особенностью либо природным даром.

Никогда не упускайте из виду контекст окончательного результата (чего вы хотите вообще) и цель текущего общения (чего вы ждете от этого собеседования, совещания, презентации и т. д.), оставаясь в рамках своих возможностей присоединения и ведения. Кроме того, ваши цели должны соответствовать шести принципам правильной формулировки результата, усвоенным на втором уроке. Это подразумевает стремление к выгоде не только для себя, но и для других (взаимовыгодный результат), уважительное отношение к чужим картам мира. Навыки общения, в том числе присоединение и ведение, применяются не в вакууме. Опирайтесь в своих действиях на уже изученные принципы.

Эффективное общение способно принести колоссальные преимущества в плане ваших общих достижений в карьере и развитии личности. Выбирая то или иное умение в качестве направления для реализации ваших сил, вы еще глубже оцените свои правильно сформулированные результаты и повысите шансы на успех.

Присоединение к группам и ведение групп

При общении с несколькими людьми вы обнаружите, что не так уж легко одновременно подстраиваться к разным языкам тела и характеристикам голоса. Однако вы можете подстраиваться к убеждениям, ценностям и личному опыту (см. четвертый урок), отыскав некий «общий знаменатель», единую точку соприкосновения в опыте или ценностях присутствующих. Кроме того, даже при общении с группой вы в определенной мере можете применять процесс присоединения и ведения.

Большие группы

Рассмотрим в качестве примера рабочее совещание (хотя наши рекомендации можно отнести к семинарам, практическим занятиям и прочим групповым мероприятиям). На совещании потребность в присоединении и ведении возникает, прежде всего, у председателя, хотя каждый участник тоже способен оказать влияние на ход собрания. Начните с присоединения к личному опыту. Выражайте и отстаивайте такие взгляды, которые объединяют всех присутствующих, определяют некое групповое «сходство». Нацеливайтесь на самый основополагающий уровень: общую задачу, ради которой вы собрались, единство личного опыта (обеденный перерыв), общий для всех источник удовлетворения или недовольства (например, удобство обстановки либо, напротив, неподходящие условия). Такие замечания помогут подстроиться к переживаниям, установить «рамку реальности» (о рамках, или фреймах, мы поговорим на пятнадцатом уроке).

Одновременно попытайтесь присоединиться к общей физиологии собравшихся. Например, не ведите себя бойко и деловито, если у участников совещания унылый вид. Начните с их уровня. Помните, в вашем распоряжении обширное пространство возможных средств

подстройки. Затем начинайте вести группу, взяв за точку отсчета общность личного опыта, убеждений и ценностей. Уводите собравшихся в желаемом направлении.

Например, если вы хотите добиться их внимания, вовлечь их в разговор, поясните выгоды такой перемены, а затем, уводя группу в этом направлении, постепенно меняйте собственную манеру поведения. Проведите эти изменения мелкими, малозаметными шагами. Вы можете, к примеру, сначала пробудить у собравшихся любопытство, затем завладеть их вниманием, добиться готовности к обсуждению, активному участию в совещании — и, наконец, согласия в отношении конкретного результата.

На каждом этапе вы ведете их за собой всей совокупностью физиологических факторов и словесными пресуппозициями. Присоединение и ведение в группе могут потребовать от вас повышенного внимания к общим переживаниям, убеждениям и ценностям, в то время как физиология, голос и сенсорные предикаты окажутся менее важными.

Старайтесь не менять собственной общей линии, когда дело касается индивидуальных черт характера, особенностей поведения и предпочтений в восприятии. Простая подстройка к «единому» личному опыту, искренность, убежденность в своих словах, устойчивость системы ценностей, которые вы выражаете всем своим поведением, — вот факторы, дающие вам возможность повлиять даже на очень большую группу людей.

Небольшие группы

В небольшой группе вы можете вступать в общение с отдельными ее членами и посредством этого оказывать влияние на всю группу. Это связано с тем, что в группе люди склонны вести себя как единое целое. Следуйте тем же правилам присоединения и ведения, какие предназначены для общения с одним собеседником. Обращайте внимание на тех членов группы, чьи движения и поза указывают на отсутствие раппорта с вами и группой в целом. Работайте с такими людьми индивидуально — присоединяйтесь к их языку тела, чтобы установить раппорт.

Добившись раппорта, вы можете увести их к тем позам, характеристикам голоса и общей линии поведения, которые больше соответствуют желаемому состоянию или желаемой точке зрения. Успешное воздействие на одного единственного члена группы, пребывавшего вне раппорта, может оказаться гарантией успеха работы со всей группой в целом. Это особенно справедливо в тех случаях, когда такой человек имеет в группе авторитет (занимает высокое положение в компании, обладает сильной личностью, вызывает у членов группы уважение и т. д.). Итак, отыскивайте в группе «вожака». Поставьте перед собой задачу в раппорте с группой добиться накопления «критической массы» — после этого оставшиеся члены группы сами укрепят установленный раппорт.

Кроме того, вы можете выстраивать раппорт, присоединяясь к благоприятным элементам поведения вместо того, чтобы пытаться изменить неблагоприятное поведение. В этом случае вам нужно уделять внимание тем, кто проявляет готовность к раппорту. Присоединяйтесь к ним. Постарайтесь выявить полезный вклад со стороны тех, кто пользуется влиянием среди собравшихся. Пытайтесь достичь накопления критической массы в групповом раппорте. Это означает, что вы передаете возможность присоединения отдельным членам группы, а не присоединяетесь к ним сами. По мере роста раппорта это происходит само собой. После этого вы переходите к новым заботам: вам нужно поддержать раппорт или начать вести группу к намеченным результатам.

ОТСТРОЙКА

Вы начнете замечать нарушения подстройки уже при самых первых попытках установки раппорта. Наблюдая за окружающими, вы заметите, что подстройка все время неосознанно нарушается. Однако такие несоответствия могут вам пригодиться. Используйте их конструктивно — для разрыва раппорта. Желание разорвать раппорт может у вас появиться в случаях, если вы, например, хотите:

- Завершить общение, которое, как вам кажется, уже лишено смысла.
- Изменить тему разговора.
- Привлечь внимание собеседника.
- По неким соображениям — мирно прервать общение.
- Вообще прекратить отношения с этим человеком.

Случается, что вы устанавливаете прекрасный раппорт, но собеседник не уделяет вам внимания на должном уровне. Удовольствие от самого присутствия приятного человека, краткий обмен ничего не значащими любезностями, общение на абстрактном уровне — все это может служить хорошей основой для общения, но не всегда переходит в эффективное общение, благодаря которому вы сможете добиться нужного результата. В подобных ситуациях даже легкая отстройка может стать для собеседника небольшим потрясением и, следовательно, помочь вам завладеть его вниманием. Такой прием подготовит его к более важному сообщению, которое вы намерены передать.

Как проводить отстройку? Будучи противоположностью подстройке, этот процесс направлен на выявление различия, а не сходства. Вы можете, например, принять другую позу, изменить тон голоса или характер жестов — такие действия покажут, что совещание подошло к концу. Временами для этого достаточно опустить ладони на стол и податься вперед, словно вы собираетесь встать. Вы можете перевести взгляд в сторону, показывая, что уже заняты другими мыслями и считаете беседу законченной. Наконец, вы можете просто подняться и пройти к дверям кабинета. Многие талантливые руководители при необходимости, сами того не зная, проводят весьма действенную подстройку и отстройку. Наблюдайте за теми, кому это хорошо удается, а затем моделируйте их поведение.

Полезными могут оказаться и не столь заметные произвольные изменения. Попробуйте провести отстройку от языка тела или голоса. Проверьте на практике, какое влияние может оказать легкое изменение в направлении взгляда, любой жест, указывающий на занятость другим или отвлеченность от разговора, либо просто долгое, «натянутое» молчание. Если на вечеринках вам доводилось замечать, что у собеседника взгляд стал отсутствующим и демонстративно направлен куда-то в сторону, то вы прекрасно знаете, насколько выразительным знаком и мощным средством является такая простая отстройка. Она означает: «Я хотел бы прекратить этот разговор». Подобные знаки общения можно применять и в разнообразных деловых обстоятельствах.

Обратите внимание на последствия отстройки разной степени: неожиданная, но «мягкая» отстройка помогает завладеть вниманием собеседника и повысить эффективность общения, а мощная отстройка, напротив, без всяких проволочек кладет конец общению. Прибегнув к резкой отстройке, вы, конечно, рискуете поставить под угрозу свои взаимоотношения с собеседником, но ведь это тоже может оказаться вашей окончательной целью. Такого рода технические

приемы следует применять лишь для достижения отчетливых и правильно сформулированных целей.

ДОЛГОВРЕМЕННЫЕ ВЗАИМООТНОШЕНИЯ

Установленный раппорт еще не означает, что вы наладили взаимоотношения с собеседником (разве что очень мимолетные и неустойчивые). Настоящие взаимоотношения обычно требуют продолжительного обмена мнениями и многих наблюдений за поведением другого. Даже влюбленные парочки и давние коллеги по работе время от времени страдают от явного недостатка раппорта, хотя их взаимоотношения при этом остаются прекрасными. Чтобы установить хорошие взаимоотношения с другим человеком, вам нужно сделать раппорт составляющей более крупного и значимого результата. Например, торговля подразумевает установку раппорта, с тем чтобы понравиться покупателю. Эта цель может распространяться не на единичный заказ, а на долговременное сотрудничество: последующие консультации, регулярные покупки, демонстративная честность в расчетах — иными словами, взаимовыгодные отношения, «долговременный маркетинг». Это возвращает нас к правилу-требованию «оказывать всяческие знаки уважения», о котором мы говорили на четвертом уроке.

Результаты взаимоотношений

Взаимоотношения отличаются от единичного общения не только расширением по временной шкале. Вам нужно показать компетентность и надежность в том деле, которым вы занимаетесь. Даже при хорошем сочетании характеров вы перестанете нравиться человеку, если его разочаруете. Действуйте последовательно и не теряйте его доверия. Люди с самыми разными характерами могут устанавливать очень длительные взаимоотношения, которые опираются на знание своего дела, взаимное доверие и надежность.

Вы можете направлять свои навыки установки раппорта на самые конкретные задачи, но они всегда требуют контекста результата. Чего вы ждете от этих взаимоотношений? В вашей «иерархии целей» такой общий результат окажется выше, чем результаты отдельного разговора (которыми вы можете иногда пожертвовать ради достижения конечной цели долговременных взаимоотношений). В то же время результаты подобных взаимоотношений должны соответствовать другим важным для вас целям. Помните о принципах правильной формулировки результата, изученных на втором уроке. Каждый новый урок опирается на то, что было усвоено ранее.

Влияние и манипулирование

Присоединение и ведение способны оказывать очень мощное воздействие, и мудрое применение этих приемов окупает все усилия. Однако вы должны быть честны по крайней мере перед собою, отдавая себе полный отчет о собственных намерениях. Зачем вам нужно вести

собеседника за собой? Какое влияние это окажет на собеседника и его интересы (то есть соответствует ли оно требованиям экологичности)? В отдельных случаях вы можете добиться успеха в манипулировании, но перспектива долговременных взаимоотношений будет этим перечеркнута, так что с этой точки зрения вы потерпите неудачу.

Иногда нам, энтузиастам НЛП, приходится защищать себя от обвинений в манипулировании. По существу, инструмент или прием не может манипулировать — это способен делать только сам человек, который их применяет. Основой манипулирования остаются намерения человека. Люди уже тысячелетия оказывают друг на друга влияние, прибегая при этом к самым разнообразным средствам убеждения. Если намерения человека приводят к взаимной выгоде, то присоединение и ведение окажут помощь в торговой сделке, на переговорах, в деловых встречах и обучении. Умелое, профессиональное и в нравственном отношении безукоризненное применение этих приемов делает их могущественным средством общения.

ПОДСТРОЙКА С КОГРУЭНТНОСТЬЮ

Помимо подстройки к другим, вам нужно научиться подстраиваться внутренне, согласовывать различные стороны своей личности. Такую согласованность мы называем конгруэнтностью, говоря простыми словами, это согласованность того, что вы говорите, и того, как вы это говорите (физиологически, тоном голоса и т. д.). Исследования показали, что люди не всегда осознанно обращают внимание на язык тела собеседника, но тем не менее инстинктивно замечают несоответствие между его словами и физиологией. Судя по всему, мы подсознательно улавливаем малозаметные сигналы общения. Кроме того, нам известно, что при отстройке люди склонны больше доверять языку тела, а не словам. Вообще говоря, согласно результатам одного серьезного исследования, при разговоре лицом к лицу слова несут в себе лишь 7 процентов общей эффективности общения.

Вы сами убедитесь, что конгруэнтность очень трудно подделать. Это значит, что всегда лучше всего следовать правилам уважения к собеседнику и при этом оставаться вполне естественным, то есть в своей зоне комфорта. Вы можете убедиться в этом, применив к любому конкретному разговору или результату долговременного общения описанные на втором и третьем уроке критерии результата (правила выбора цели). Нарушения требований экологичности, о которых мы говорили на третьем уроке, обычно приводят к неконгруэнтности при определении своих ценностей и намеченных результатов. Конгруэнтное по всем параметрам общение исключительно эффективно и при выступлении перед аудиторией, и в обычном разговоре один на один.

СЕГОДНЯШНИЙ УРОК:

РЕЗЮМИРУЮЩАЯ ПРЕСУППОЗИЦИЯ

Переживания имеют свою структуру

Структура лингвистической стороны мышления была выявлена уже много лет назад, но субъективная составляющая разума — мистическое «нейро-» — до сих пор не поддавалась научной методике. Однако представленная на первом уроке модель НЛП позволяет нам анализировать субъективные переживания, опираясь на определенную структуру. Модель НЛП, учитывающая деятельность «пяти органов чувств», вполне понятна любому человеку, который легко воспринимает такой простой подход к мышлению. Кроме того, теперь мы можем воспользоваться специальными понятиями и определениями, позволяющими описывать те мыслительные процессы, которые прежде оставались для неспециалистов загадками.

Это имеет большое значение для всех сфер НЛП, так как станет основой всех дальнейших изысканий в данной области. Кроме того, это очень важно для каждого человека, поскольку теперь любой может начать постигать и осознанно менять свои мысли и ощущения. Такого рода умения и навыки повлияют, в свою очередь, на наше поведение и достигаемые результаты. Мы начали осваивать и покорять субъективные переживания. Эта возможность сулит нам увеличение степени личного контроля при участии в непредсказуемом, иррациональном мире бесконечного числа индивидуальных карт восприятия.

ДОМАШНЕЕ ЗАДАНИЕ

Испробуйте себя в искусстве калибровки: присоединяйтесь, присоединяйтесь, присоединяйтесь. Сначала это может показаться тяжелым и почти бессмысленным занятием, но вскоре вы заметите, что без особого напряжения подмечаете многие характеристики.

Продолжив практические занятия подстройкой, проведите эксперименты с простейшим ведением. Прежде чем перейти к нему, дождитесь раппорта. Не спешите.

Подумайте, в каких обстоятельствах у вас может возникнуть желание прервать беседу или встречу. Попробуйте сделать это с помощью изученных вами приемов отстройки.

Подумайте, какие из важных для вас отношений вы хотели бы улучшить. Воспользуйтесь освоенными навыками, чтобы установить или восстановить раппорт. Обдумайте эти взаимоотношения с точки зрения пресуппозиции в конце первого урока: «Карта — не территория».

УРОК ШЕСТОЙ

ПОСТИЖЕНИЕ СОБСТВЕННОГО МИРА

В этой главе:

— Как видит мозг

— Надежный «автопилот»

— Системы представления

— Определение предпочитаемых форм восприятия

— Движения глаз

— Синестезия

На первом уроке мы ввели концепцию «субъективных переживаний», которую иллюстрирует модель НЛП. Теперь мы подробнее ознакомимся с деятельностью важнейших органов чувств и системами представлений (В литературе по НЛП используется также понятие «репрезентационные системы». — Прим. перев.), посредством которых каждый из нас воспринимает мир по-своему. Мы поговорим о зрении, слухе и осязании. Кроме того, вы узнаете, как определять собственные предпочтения в восприятии и системы представлений других людей, с которыми вы вступаете в общение. Эти умения составляют еще одну важную сторону раппорта.

КАК ВИДИТ МОЗГ

Начнем с разговора о том, как мы воспринимаем те или иные явления — то есть «чувствуем» или «воспроизводим» у себя в голове, — а также о важности подсознательных мыслей и «машинального» поведения. Модель НЛП, с которой вы познакомились на первом уроке, предполагает определенную структуру «субъективных переживаний» и описывает наше мышление как динамическую систему, то есть непрерывный процесс.

Мы «видим» не глазами, а мозгом

Мы по-настоящему «видим» — точнее, истолковываем увиденное глазами, — только после того, как волны света «регистрируются» зрительными участками коры головного мозга. То же относится и к другим органам чувств. Несмотря на сложное устройство «рецепторов» наших органов чувств, само восприятие происходит именно в мозге, где все мы храним, помимо прочего, переживания прошлого, уже сформированные убеждения и отношения.

Однако даже такое описание дает лишь очень неполную картину непередаваемо сложного процесса восприятия. На практике физические ограничения сужают сферу восприятия посредством рецепторов еще до того, как мы переходим к фильтрации внешних данных.

В случае зрения, например, мы способны обработать только крошечную долю ощущаемых волн света. За пределами человеческого восприятия остаются, в частности, целые миры ультрафиолетового и инфракрасного излучения — неспособность видеть их заложена в самом «устройстве» человеческого зрения. Фильтры восприятия, которые искажают и обобщают получаемые сведения, одновременно классифицируют и упрощают непрерывные сигналы органов чувств. Благодаря этому мы способны действовать на высокой скорости и с примечательной эффективностью, даже воспринимая лишь крошечную долю внешнего мира. В нашем распоряжении потрясающе мудрая, поистине уникальная своим совершенством система. Сесть за руль — прекрасный повод вспомнить, что именно она ведет машину.

Однако даже такая фантастически эффективная система выживания, случается, может подвести в запутанном современном мире человеческих взаимоотношений. Например, «поспешные выводы» сберегают немало драгоценного времени, но отнюдь не способствуют хорошим отношениям с окружающими. Так или иначе, мы представляем, то есть истолковываем, других людей и весь мир в соответствии со своими индивидуальными критериями, в модели НЛП фиксированными как фильтры восприятия. НЛП позволяет вам обрести большую власть над тем, как «видит» ваш мозг, оно открывает богатый выбор реакций на явления окружающего мира и поступки других людей.

НАДЕЖНЫЙ «АВТОПИЛОТ»

Конечно, сам процесс представления происходит машинально. Мы можем отчасти сознавать свои намерения, но в целом этот непрерывный процесс протекает в подсознании. Вообще говоря, мы способны одновременно удерживать в сознании совсем немного мыслей. Это значит, что в подавляющем большинстве своих действий мы опираемся на подсознание. Однако основополагающие физиологические акты (например, дыхание и пищеварение), а также простейшие действия (умение поймать мяч или без раздумий, скажем, взять со стола стакан с водой) подразумевают великолепную координацию сотен мышц.

Обычно мы просто не задумываемся о том, как (с физиологической точки зрения) совершаем те или иные действия. Даже если мы начнем думать об этом, то просто не сможем удержать в голове все составляющие этих операций. Больше того, размышляя о том, как применяется уже усвоенное умение, мы весьма рискуем просто запутаться. Чтобы убедиться в этом, попробуйте продемонстрировать другим, как нужно завязывать галстук. В большинстве случаев мы полностью доверяем своему «автопилоту», то есть действуем не задумываясь.

К режиму сознательных действий нам приходится переходить лишь тогда, когда мы сталкиваемся с незнакомым явлением или новыми обстоятельствами. В остальном мы полагаемся на уже известные шаблоны мышления и привычные действия. Мы помещаем каждую

крупницу полученных сенсорных данных в отдельный «ящик», какими бы иррациональными ни оказались принципы классификации и истолкования этих сведений. Затем мы вверяем эту «коллекцию» автоматической системе управления, которая занимается всеми привычными действиями. Иные точки зрения и формы поведения означают необходимость изменений и часто нарушают нашу привычную и удобную версию «действительности». Итак, все вокруг должно, по мере возможности, быть отражено в чертеже, превратиться в программу и стать привычкой. Благодаря этому мы можем сберечь драгоценные и ограниченные запасы сознательного мышления, которых хватает лишь на то, чтобы одновременно обрабатывать не более полудесятка единиц информации. У нас появляется возможность направить эти ресурсы на размышление о том, чего мы хотим, а не на обдумывание безнадежно запутанного вопроса о том, как мы это делаем.

К сожалению, думая и действуя по привычке, мы временами чувствуем себя слугами, а не хозяевами собственных мыслей и целей. Такое впечатление, что мозг мыслит независимо от нас: мы делаем то, чего на самом деле не хотим, и не делаем того, что можно или следовало бы сделать. Научившись намеренно получать осознанный доступ к этим системам, мы можем стать в своих действиях эффективными и умелыми. Мы способны приручить эту «силу мысли», направить ее в желаемое русло, нацелить на конкретные и стоящие результаты. НЛП поможет вам разобраться в этих процессах и тем самым обрести больше власти над собой.

СИСТЕМЫ ПРЕДСТАВЛЕНИЯ

Вы уже встречались с основными образами мышления: зрительным, аудиальным и кинестетическим. Мы называем их модальностями, или системами представления, поскольку они определяют то, как мы представляем себе мир. Каждое из пяти чувств — зрение, слух, осязание, вкус и обоняние — имеет внутренний эквивалент, складываясь в «зеркальную» систему. В этих привычных модальностях мы вспоминаем, воображаем и «мыслим».

Все сведения, поступающие в мозг посредством органов чувств, переводятся в смысловую форму и образуют наши субъективные «переживания» — представление воспринимаемого мира. Мысли в сознании основаны на той же сенсорной модели. В этом разделе мы сосредоточимся на системах представления. Вы узнаете, как определять предпочитаемую форму восприятия человека (его основную систему представления).

Хотя органы чувств устроены у нас примерно одинаково, все мы представляем явления каждый по-своему, неким неповторимым и уникальным образом. Наши системы представления исполняют роль особого языка переживаний. Этот «язык» распространяется на все душевные процессы (мышление, воспоминания, воображение, восприятие и сознание). Самые простейшие знания о системах представления и их особенностях позволят вам получить больше власти над своим разумом. Получив возможность управлять толкованием явлений, вы начнете управлять своими ощущениями и, следовательно, поведением. Что касается оценки результатов, то такие познания помогут вам «творить» собственные переживания (см. урок второй).

Мы получаем, кодируем и храним информацию, пользуясь четырьмя основными системами представления:

1. Визуальная (V): зрение.
2. Аудиальная (A): слух.
3. Кинестетическая (K): ощущения, осязание, движение.

4. Аудиально-дискретная (Ad): внутренний диалог.

С последней, аудиально-дискретной системой представления вы встречаетесь впервые. Иногда ее называют разговором с самим собой. Есть еще две системы — вкусовая и обонятельная, — но в плане повседневного общения их значение гораздо меньше. В НЛП их обычно объединяют с кинестестической системой. Интересно, однако, что временами запахи и вкусовые ощущения способны пробуждать давние воспоминания, и потому в некоторых случаях могут оказывать большее воздействие, чем сигналы трех основных органов чувств.

Ведущая и первичная системы

Мы постоянно пользуемся всеми системами представления, но, как правило, у каждого есть свои предпочтения, которыми он руководствуется. Мы уже сталкивались с этим на четвертом уроке, когда обсуждали сенсорные предикаты в речи и языке. Эти предпочтения и склонности проявляются двумя способами.

Во-первых, у нас есть «ведущая система» — та система представления, которой мы обычно пользуемся, чтобы получить доступ к хранимой в памяти информации. Вспоминая, например, событие, которое случилось на прошлой неделе, вы прежде всего возродите в мыслях нечто из того, что тогда видели, слышали или чувствовали. Какой именно способ вам ближе? Ответ зависит от вашей ведущей системы. Она и определяет то главенствующее чувство, которой уводит вас к воспоминаниям.

Во-вторых, каждый из нас предпочитает тот или иной способ обработки информации, и он определяется «первичной (предпочитаемой) системой». У склонного к образному мышлению человека, который без труда создает мысленные «картины», роль первичной играет визуальная система. Это не значит, что такой человек мыслит исключительно образами, однако он определенно предпочитает зрительное представление, оно для него удобнее и доступнее других. Итак, жесткие ярлыки (например, «человек визуального типа») временами могут увести в неверном направлении. Кроме того, модальности ведущей и первичной систем совпадают далеко не у всех. Некоторые могут пользоваться в качестве ведущей системы одной модальностью, а в качестве первичной — другой.

Система представления собеседника существенна для установки раппорта, так как предлагает важную сферу потенциального «сходства». То, как человек создает свою «мысленную карту» и ею пользуется, указывает на особенности его подлинной личности. Определив первичную систему представления собеседника и прибегнув к ней, вы сможете «заговорить на его языке», улучшить общение с ним. Взаимопонимание усилится благодаря тому, что вы оба пользуетесь одной системой. С другой стороны, использование разных форм представления приведет к тому, что слушателю придется «переводить» ваши слова на свой язык — например, превращать предложенные вами зрительные образы в соответствующие «звуки» или «ощущения». Иногда такой перевод довольно затруднителен и может привести к исчезновению взаимопонимания. Это говорит о той пользе, которую приносит в общении подстройка к образу мышления.

На пятом уроке мы узнали, что присоединение и ведение при групповом общении требует от вас активизации целого спектра систем представления. Это необходимо, чтобы «не упустить» никого из присутствующих. При установке раппорта в общении один на один вы можете подстроиться не только к позе и движениям собеседника, но и к его системе представления. Большая часть людей не любит отклоняться от предпочитаемого образа мышления, но после

того, как вы установили раппорт, они с большей готовностью последуют за вами и перейдут к иной, менее предпочитаемой модальности. Это значит, что вы можете проводить присоединение и ведение по отношению к образу мышления собеседника. Вы можете, например, заставить «просто выслушать» вас человека с живым образным мышлением, «набросать мысленные картины» в общении с тем, кто мало пользуется визуальной системой, либо выразить свои чувства человеку со слабо развитой кинестетической модальностью. Распространение переживаний на несколько систем представления способствует взаимному обогащению «карт» участников общения.

ОПРЕДЕЛЕНИЕ ПРЕДПОЧИТАЕМЫХ ФОРМ ВОСПРИЯТИЯ

Определив чувственные предпочтения собеседника, вы можете подстроиться к ним, установить раппорт и улучшить общение. Как распознать предпочитаемую систему другого человека? Вы можете следить за определенными характеристиками, которые укажут на его первичную, или предпочитаемую систему представления.

Визуальная система (V)

Люди, предпочитающие визуальный подход, как правило, стоят или сидят выпрямив спину, держа голову прямо. Их взгляд направлен чуть вверх. Дыхание для них удобно поверхностное, верхней частью легких. Говорят обычно быстро, высота голоса чуть выше нормальной. В разговоре они схватывают все на лету. Сидя в кресле, характерно подаются вперед; внешний вид — собранность и опрятность. Люди визуального типа запоминают сведения с помощью мысленных картин; их трудно отвлечь и заинтересовать звуками. Они нередко с трудом запоминают устные указания, при этом их мысли начинают блуждать. Люди с первичной визуальной системой склонны к использованию визуальных предикатов (например, «у меня сложилась общая картина»). Они проявляют интерес к внешнему виду, к тому, как что выглядит.

Аудиальная система (A)

Люди, предпочитающие аудиальный подход, склонны при обдумывании отводить глаза в сторону. Дыхание — срединной частью груди. Их легко отвлекает шум, они частенько говорят с собой вполголоса или без звука, двигая при этом губами. Голос у них более звонкий, чем у людей визуального типа, но не слишком высокий. Представители аудиального типа могут говорить ритмично, даже мелодично. Они без труда могут дословно повторить сказанное вами, усваивают информацию на слух, обычно любят музыку и поболтать по телефону. В разговоре часто наклоняют голову на бок, словно прислушиваясь или прикладывая ухо к телефонной трубке. Сведения запоминают последовательно, шаг за шагом. Во время разговора любят слышать отклик собеседника и сами реагируют на его слова определенным тоном голоса или словами. Склонны пользоваться аудиальными предикатами (например, «Звучит неплохо») и, в

целом, проявляют интерес к звучанию. Они хорошие слушатели и получают удовольствие от устного общения.

Кинестетическая система (К)

Люди, предпочитающие кинестетический подход, обычно дышат нижней частью легких — вы можете заметить движения их живота при дыхании. Когда они обращаются к памяти, их взгляд обычно направлен вправо вниз. У них часто глубокий голос, говорят они медленно, делая намеренные паузы, а иногда допуская периоды молчания между предложениями. Чаще всего они обрабатывают мысли и слова медленнее представителей визуального типа. Живо откликаются на физические поощрения и прикосновения. Кроме того, при общении кинестетики обычно находятся ближе к собеседнику, чем «визуальщики». Новое запоминают с помощью того, что повторяют действия, «мысленно проходя» весь процесс. В речи склонны пользоваться кинестетическими предикатами и проявляют интерес к тому, какие ощущения вызывают те или иные вещи или события.

Аудиально-дискретная система (Ad)

Люди с первичной аудиально-дискретной системой посвящают немало времени разговорам с самим собой, мысленному обсуждению. Они склонны пользоваться в речи сложными оборотами и любят обилие подробностей. Часто используют абстрактные понятия, не имеющие прямого чувственного отражения. Исходной важностью для них обладает логика и вообще все то, что «имеет смысл». Нередко почти сразу выявляют отличительные особенности других крупных систем представления. Во время внутреннего диалога их взгляд обычно направлен влево вниз.

Конечно же, указанные характерные черты отражают лишь стереотипные обобщения. Конкретный человек может не иметь всех перечисленных особенностей, даже если его предпочтения проявляются вполне отчетливо. Однако, улучшая свою наблюдательность, вы сможете пользоваться этими рекомендациями при определении типа мышления собеседника (особенно в том случае, если вам удастся заметить сразу несколько характеристик предпочитаемой собеседником системы). Кроме того, приведенные «портреты» могут стать хорошим началом, которое позволит вам развить навыки подстройки.

Системы представления и сенсорные предикаты

Мы уже упоминали о «словах-ощущениях», или сенсорных предикатах. Все мы пользуемся такими выражениями и оборотами речи. При попытках их выявить вы убедитесь, что слышите эти слова каждый день. Ниже мы приводим примеры подобных выражений, а вы, безусловно, сможете дополнить этот список:

«Он видит мир в розовом свете».

«Все померкло».

«Мне не удалось осветить проблему».

«Все шло гладко».

«Она прожила очень яркую жизнь».

«В моей жизни никаких проблесков».

«Все это просто обрушилось на меня».

«Я оставил прошлое позади».

«Он попросту выводит меня из себя».

«Не люблю оглядываться назад».

«Давай дальше, я слушаю».

«Нельзя тебя заставить сдвинуться с места».

«Сказанным он нагнал тоски».

«Все выглядит достаточно мрачно».

«Рассмотрим проблему с иной точки зрения».

«От нее исходит колоссальный заряд».

Ниже мы приводим достаточно большой список сенсорных предикатов, соответствующих каждой системе представления. Список весьма полезен своей наглядностью и может служить своего рода сравнительной таблицей.

Визуальные

видеть

смотреть

казаться

взгляд

показывать

прояснять

ясный

фокус

воображать

обрисовывать

уловить проблеск

туманный

получить представление

с глазу на глаз

в свете (чего-либо)

устроить сцену

мысленный взор

как на картинке

представлять в выгодном свете

глянуть одним глазком

очертить

Аудиальные

слышать
слушать
звучать
призывать
гармонировать
настраивать
обратиться в слух
вызывать отклик
безмолвие
перекликаться
глухота
обертон
созвучный
высказывать
говорить
отчетливый
выраженный
оговаривать
прожужжать все уши
прислушаться
придержать язык
грохотать
слово за слово

Кинестетические

почувствовать
коснуться
ухватиться
удержать
выскользнуть
уловить
подключиться
войти в контакт
отбросить
оборачиваться к лучшему
жесткий
ощутимый
взять в свои руки
опираться
приводить (к чему-либо)
решительно взяться
связывать с чем-либо
холодный
прохладные отношения

крепкая опора
мурашки по коже
сбросить бремя
вылетело из головы
связаться с кем-либо
на ровном месте
рука об руку
не падать духом
под давлением

Аудиально-дискретные

ощущать
переживать
понимать
думать
разузнавать
обдумывать
решать
побуждать
полагать
менять
воспринимать
теория
неощутимый
явственный
задумывать
знать
вопросы
собранный человек
разумная идея
способ исключения

Другие модальности

Время от времени вы можете услышать слова и выражения, указывающие на вкусовое и обонятельное восприятие, например: «это дурно пахнет» или «оставляет неприятный привкус». Вам без труда удастся подстроиться к этим системам представления. Как уже говорилось, при определении предпочтений в восприятии НЛП обычно относит вкус и обоняние к кинестетической системе.

Как явствует из «портретов» носителей различных систем представления, в НЛП об их предпочтениях в восприятии можно судить, помимо «языка тела» и словесных предикатов, прежде всего по движениям глаз. Если вы обратите внимание, в каком направлении смотрит собеседник, задумываясь над вашим вопросом или что-то вспоминая, то заметите, что движения его глаз тесно связаны с мыслительными процессами, такими, как работа воображения, памяти и разговор с самим собой. Вероятно, движения глаз согласуются с обработкой сенсорной информации различными участками мозга (их локализация известна по томограммам и общей диагностике больных с повреждениями мозга). Недаром глаза называют «зеркалом души». Начиная отслеживать на микроуровне движения глаз, вы заметите, что они в самом деле куда правдивей и выразительней всего, что бы ни говорил собеседник.

Как и многие другие характеристики, о которых мы уже говорили, движения глаз указывают на предпочитаемую человеком систему представления. Это поможет вам подстраиваться к собеседнику и устанавливать раппорт (например, путем использования подходящих сенсорных предикатов). В некоторых случаях глазные движения могут сообщить весьма многое о сознании человека, особенно о том, как он мыслит.

Смысл глазных движений

Если вы попросите кого-нибудь вообразить, что он прикасается к бархату, его взгляд, скорее всего, устремится вправо вниз: это направление соответствует доступу к кинестетическим переживаниям. Если же ведущая модальность этого человека визуальная, то он, возможно, сначала бросит быстрый взгляд вверх — так мы обычно обращаемся к зрительным воспоминаниям. Эти правила описывают схему визуальных (взгляд вверх) и аудиальных (взгляд в стороны) представлений. В свою очередь, человек посмотрит влево, если он вспоминает зрительный образ, и вправо, если его конструирует. В отличие от воспоминаний о реальных переживаниях, образы или звуки при их конструировании синтезируются (создаются). Это происходит, например, когда вы пытаетесь представить себе знакомую комнату с другой мебелью.

Показатели кинестетического и аудиально-дискретного восприятия несколько отступают от этой схемы. Выше мы упоминали, что при обращении к кинестетическим воспоминаниям взгляд переводится вправо вниз, а аудиально-дискретная память заставит глаза обратиться вниз влево. Конечно, глядя на собеседника, вы должны поменять эти направления местами (см. рис. 6.1). На практике малозаметные и почти неосознаваемые движения глаз имеют значение только для наблюдателя.

«Сигналы глаз» остаются одинаковыми для подавляющего большинства правшей и большей части левшей. В очень редких исключениях правая и левая сторона меняются местами: движение глаз влево означает визуальное и аудиальное конструирование, а вправо — визуальные и аудиальные воспоминания.

К счастью, при определении системы представления вы можете полагаться не только на движения глаз. Используемые собеседником слова (предикаты), физиология и характеристики голоса обычно предлагают те же сведения. Однако в сочетании с другими признаками глазные

движения становятся надежным и устойчивым критерием, поскольку их практически невозможно «подделать»: вы не сможете долго отслеживать направление собственного взгляда. Глаза двигаются непроизвольно — именно поэтому их движения становятся наиболее надежным источником сведений о предпочитаемой системе представления.

Движения глаз могут рассказать нам очень многое о том, как человек мыслит, и, следовательно, помогают лучше понять его слова и поступки. Они бесхитростно и совершенно наглядно показывают, как мы работаем с мыслями в плане основных систем представления. По этой причине, установив схему движений глаз собеседника — «обычную» (показана на рис. 6.1) или «зеркальную», — вы можете воспользоваться их подсказками, чтобы выявить ложную или «сконструированную» информацию.

Однако этот инстинктивный внешний процесс, стремительный и едва уловимый (не говоря уже о процессе внутреннем), временами крайне запутан для наблюдателя. Сами по себе движения глаз могут выглядеть довольно странными: например, чтобы мысленно «увидеть» нечто, ваш собеседник может вначале мысленно почувствовать, «ощупать» предмет или даже вслушаться в него и лишь потом вызвать в воображении четкий зрительный образ. При этом его взгляд опишет дугу, хотя вы попросили собеседника просто «представить себе» нечто. Однако если вы спросите этого человека, как именно он мысленно представлял себе соответствующие воспоминания или предполагаемые события будущего, все сразу станет понятно. Скорее всего, ему сначала придется повторить свои действия и задуматься о них (возможно, впервые). На практике подобное «уточнение» может потребовать дополнительных вопросов, после которых вы уже можете опереться на несколько согласующихся признаков.

Глазные ключи доступа

На рисунке 6.1 показаны сигналы глаз, направления взгляда собеседника (если с вашей точки зрения правая и левая сторона поменялись местами). Ниже мы подробнее описываем каждое направление и предлагаем примеры вопросов, которые помогут вам уточнить наблюдения.

Сконструированные зрительные образы

Человек конструирует мысленный образ того, чего ему не доводилось видеть, либо по-новому сочетает хранимые в памяти картины. Он буквально «выстраивает их в голове». Чтобы выявить соответствующее движение глаз, вы можете, например, спросить собеседника: «Как выглядела бы эта комната, если бы стены были ярко-голубые в желтую полоску?»

Вспоминаемые зрительные образы

Человек пользуется мысленным образом, чтобы вспомнить зрительные картины. Обратите внимание на то, что некоторые люди обращаются к зрительной памяти, расфокусируя взгляд и глядя вперед, а не вверх; вам может показаться, что они смотрят сквозь вас, на что-то за вашей

спиной. Возможно, это относится к легкодоступной, «лежащей на поверхности» информации. Чтобы выяснить, как меняется взгляд собеседника при зрительных воспоминаниях, спросите его, например: «Вы можете вспомнить, как выглядел ваш лучший друг в начальных классах?»

Сконструированные звуки

Собеседник конструирует ранее не слышанное звучание либо по-новому сочетает «известные» звуки. В этом случае ему приходится не воспроизвести звучание в памяти, а мысленно создать, синтезировать его. Чтобы уточнить движение глаз собеседника при этом процессе, предложите ему вообразить свою начальницу, говорящую голосом Утенка Дональда (один из популярнейших персонажей американских мультфильмов. — Прим. перев.).

Вспоминаемые звуки

В данном случае человек вспоминает услышанные ранее звуки и голоса. Чтобы определить изменение его взгляда, задайте вопрос: «Что я только что сказал?» или «Вы помните голос своей матери?» Впрочем, достаточно просто предложить ему вспомнить любимую песню.

Кинестетика

Как мы уже знаем, это движение глаз соответствует обращению к чувствам. Предложите собеседнику: «Представьте себе прикосновение влажной фланели» или спросите: «Вы когда-нибудь съезжали по перилам?» Эти слова вызовут представление, основанное на телесных движениях и тактильных ощущениях — характерных особенностях кинестетической модальности. Кроме того, к этой категории относятся чувства как эмоциональные переживания — например, в случаях, когда человека «дрожь берет» или он «чует нутром».

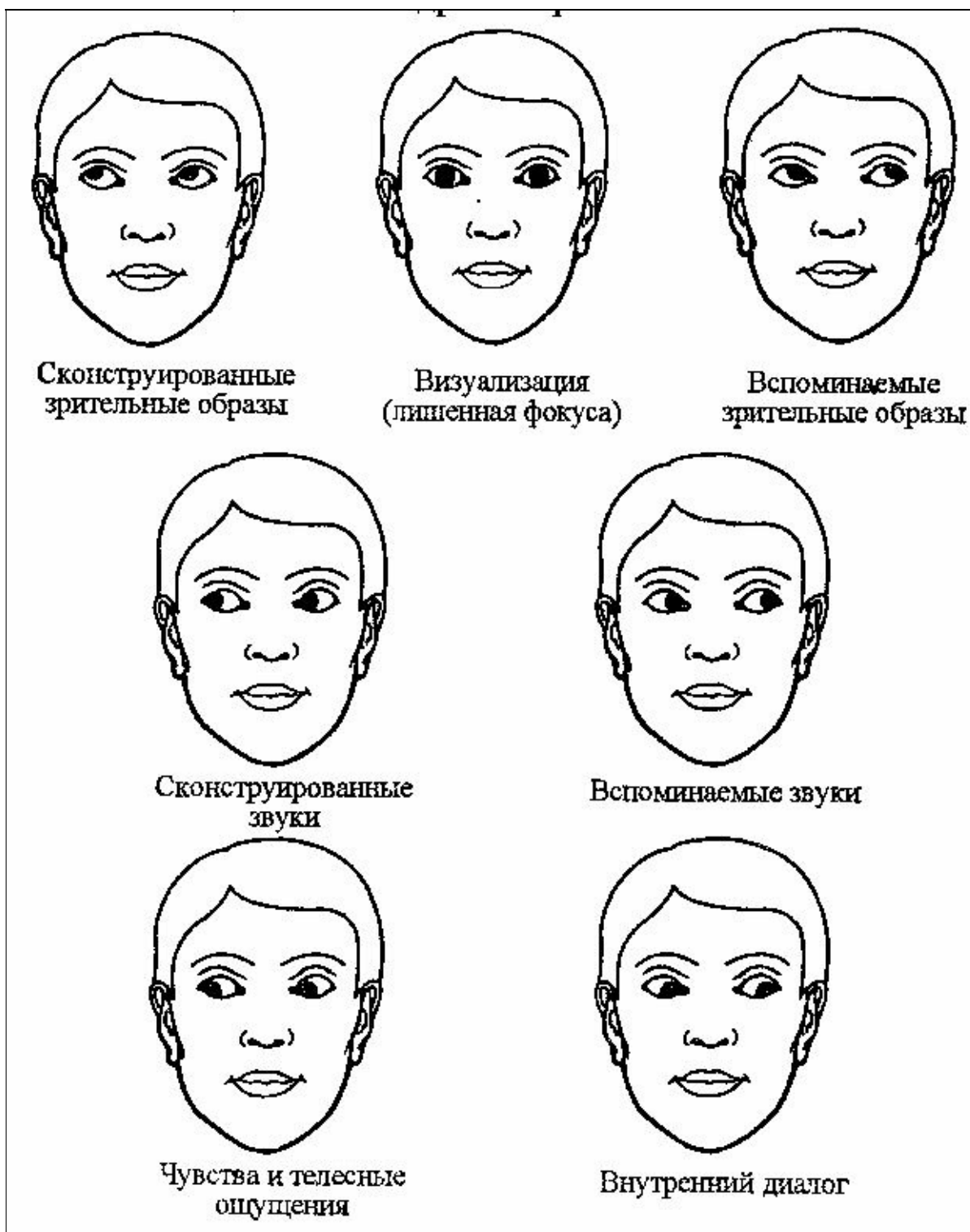


Рис. 6.1. Сигналы глаз.

Аудиально-дискретные процессы

Эти движения глаз указывают на то, что человек ведет мысленный разговор (внутренний диалог, беседу с самим собой). Чтобы вызвать такую реакцию, предложите ему, например, повторить про себя слова национального гимна.

Вы можете придумать собственные примеры и получить немало удовольствия, проверяя с их помощью друзей и коллег. Если вы хотите уточнить конкретные движения глаз (скажем, просто чтобы убедиться, что они соответствуют нашим описаниям), воспользуйтесь вопросами, которые достаточно отчетливо выявляют систему представления, а также процессы конструирования или воспоминания. Пользуйтесь точными сенсорными предикатами («видеть», «слышать», «чувствовать»), а не нейтральными глаголами («думать», «вспоминать», «представить» или «вообразить»). Например, просьба «представить себе березу» может активизировать все системы представления либо, напротив, ни одну из них. С другой стороны, упоминание о конкретном цвете определено потребует зрительного воображения, а о шелесте сухой листвы на ветру — активизирует аудиальную систему.

Если вы хотите установить сенсорные предпочтения собеседника, то ряд вполне нейтральных вопросов довольно быстро поможет вам выявить его ведущую и первичную системы представления: вам нужно просто внимательно смотреть и вслушиваться, чтобы понять, какую модальность собеседник использует чаще всего.

Внимательно наблюдая за движениями глаз собеседников в различных обстоятельствах, вы научитесь быстро и не колеблясь определять обращение к различным системам представления, отточив умение улавливать быстрые и сложные изменения во взгляде. Кроме того, практика поможет вам убедиться в правильности расчерченной общей схемы движений глаз, вы начнете доверять ей. Изменения в общей сумме характеристик взгляда станут для вас немаловажным индикатором сенсорных предпочтений других людей, и вы сможете пользоваться им для подстройки и установки раппорта.

СИНЕСТЕЗИЯ

Иногда ваши наблюдения могут привести к выводу, что собеседник, судя по всему, одновременно пользуется двумя системами представления. Например, движения его глаз указывают на преобладание визуальных процессов, но в речи он пользуется кинестетическими предикатами, что подтверждается также языком тела. Случаи, когда две и более системы представления используются в унисон, мы называем «синестезией». К примеру, некоторые звуки могут вызывать у человека телесные ощущения или цветовые ассоциации. В других случаях яркие, эмоционально насыщенные воспоминания могут приводить к сочетанию неприятных кинестетических ощущений с приятными зрительными образами. При этом сам человек редко понимает, почему у него возникают именно эти чувства.

Чтобы заговорить на «языке» такого человека, вам, возможно, придется воспользоваться смешанными предикатами. В приведенном выше примере вы можете сказать: «Я вижу, что вы чувствуете». Хотя эта фраза выглядит странной с точки зрения грамматики, человек с визуально-кинестетической синестезией прекрасно вас поймет, что, в свою очередь, поможет установке раппорта.

У людей с синестезией часто очень хорошая память, так как при воспоминаниях они обращаются к большему набору сенсорных «записей». Верно и обратное: люди с выдающимися способностями к запоминанию обычно пользуются сразу несколькими системами представления, даже если это не естественная синестезия. Конечно, память отражает и богатство их реальной, мультисенсорной жизни. Сходным образом, то есть в мультисенсорном режиме, проявляется и живое воображение.

С интересным примером этого явления мы столкнулись в 1996 году, когда по заказу английского телевидения работали над записью интервью с принцессой Дианой, — не подозревая, естественно, что всего год остался до ее трагической гибели. Деликатный характер вопросов этого интервью, которое касалось принца Чарльза и других членов королевской семьи, мог обернуться возникновением самых непредсказуемых конституционных проблем в Британском королевстве, так что упомянутое интервью было событием весьма немаловажным. Выступая в роли «нейролингвистических экспертов», мы по видеозаписи отслеживали движения глаз принцессы Дианы и пытались определить характер ее мыслительного процесса. Как и следовало ожидать, мы обнаружили, что ее глазные движения вполне укладываются в ту самую схему, которую вы изучили сегодня.

Мы выяснили, что принцесса Диана демонстрирует синестезию аудиально-дискретной и кинестетической систем. Это значит, что при мысленном разговоре с собой у нее пробуждались кинестетические ощущения, а при обращении к кинестетическому представлению она погружалась во внутренний диалог: одно неизменно сопутствовало другому. Таким образом, особенно частым было перемещение взгляда влево вниз. Это указывало на то, что аудиально-дискретная система в данном случае постоянно сопровождает кинестетические язык и физиологию. Интересно, что мы при этом — хотя это разочарует жадных до сенсаций журналистов — не заметили никаких свидетельств сконструированных представлений, которые обычно связывают с ложью.

Синестезия встречается чаще, чем можно было бы предположить. Человек, обладающий этой особенностью, считает ее нормой, пока ему не придется удостовериться, что далеко не все мыслят сходным образом. Один «синестетик» из числа участников нашего семинара внезапно понял, почему справляется с подсчетами в уме намного лучше других: он «видел» каждую операцию в ярких красках, «классифицируя» яркие и тусклые цвета соответственно как «простые» и «более сложные» для вычислений, — то есть проделывая путь более чем необычный.

СЕГОДНЯШНИЙ УРОК:

РЕЗЮМИРУЮЩАЯ ПРЕСУППОЗИЦИЯ

За каждым поступком — благое побуждения

Любыми своими действиями мы неизменно преследуем какую-то цель, даже если ее не высказываем и вообще не осознаем. Каждый поступок имеет своей причиной то или иное благое намерение — благое по крайней мере для того, кто его совершает. Сознательно или неосознанно, мы всегда преследуем определенные результаты. Даже те поступки, которые мы вправе считать антиобщественными или непристойными, без сомнения, «имеют смысл» для того, кто их совершает. Вероятнее всего, у него есть причина так поступать, цель или идеал, которые мы (либо общество в целом) отнюдь не одобряем. Согласно «карте мира» такого человека, именно это поведение принесет ему полезный результат. Следовательно, он действует исходя из благих побуждений.

Функцию «благого намерения» могут выполнять, например, краткосрочные социальные преимущества либо кратковременное улучшение самочувствия, вызванное употреблением наркотиков, — например, у начинающего курильщика, которому, руководствуясь точкой зрения

рациональности, здравого смысла, со временем придется приложить все силы, чтобы избавиться от этой дурной привычки. Выявляя основополагающее «благое побуждение», вы можете найти иной вариант поведения, который ведет к той же цели, но при этом лишен множества недостатков прежнего пути. Учитывая, что за каждым поступком стоит некое подспудное, хотя и неизвестное нам благое намерение, мы начнем гораздо более терпимо относиться к поведению других. Этот же принцип весьма поможет в изучении собственных карт действительности, показывая всю их относительность.

ДОМАШНЕЕ ЗАДАНИЕ

— Сосредоточьтесь на выявлении признаков первичных систем представления окружающих. Это упражнение полезно выполнять в течение нескольких дней, так как умение замечать сразу несколько признаков требует практики. Вы можете начать, например, с отслеживания сенсорных предикатов: визуальных, аудиальных и кинестетических выражений, описанных на этом уроке. Затем вы можете погрузиться в изучение глазных движений. При желании урок можно разделить на части и заниматься различными признаками по отдельности, особенно если работа и образ жизни требуют от вас ежедневных встреч с разными людьми. В первое время не старайтесь проводить подстройку, то есть не меняйте собственное поведение языка. К этому вы сможете перейти позже, когда научитесь достаточно уверенно определять первичные системы.

— Возьмите любую журнальную статью или просто несколько страниц какой-нибудь книги. Подчеркните все сенсорные предикаты, которые вам удастся найти в тексте. Отметьте, в каком жанре (деловые бумаги, официальные документы, художественные романы или газетные статьи) предикаты встречаются чаще всего.

УРОК СЕДЬМОЙ

МЕНЯЯ СВОЙ МИР

В этой главе:

— Субмодальности и смысл переживаний

— Изменение переживаний и поведения

Каждая из основных систем представления, или основных модальностей, обсуждавшихся нами на предыдущем уроке, на практике имеет определенные характеристики, свойства и качества. Мы называем эти особенности субмодальностями — в них и заключаются секреты человеческого мышления и субъективных переживаний.

СУБМОДАЛЬНОСТИ И СМЫСЛ ПЕРЕЖИВАНИЙ

Рассмотрим пример первой системы представления — зрения. Даже в рамках одной модальности вы можете по-разному описать мысленные картины, определить их как близкие или отдаленные, крупные или небольшие, яркие или тусклые, черно-белые либо цветные, четкие или расплывчатые, возникающие прямо перед глазами или смещенные в сторону, панорамные или ограниченные, трехмерные или двумерные (то есть жизненные или отчасти нереальные) и так далее. Субмодальности — это то, что наделяет переживания субъективным содержанием. Они буквально вносят смысл в восприятие.

Ниже приведен краткий перечень особенностей, или субмодальностей, трех основных сенсорных систем:

Визуальная

Ассоциированность или диссоциированность
Многоцветность или черно-белый вариант
Размещение (в центре, слева, справа, вверху, внизу)
Расстояние
Яркость
Панорамность или локальность
Фокус или размытость
Контраст
Неподвижность или движение

Скорость (быстрее или медленнее, чем в жизни)
Размер

Аудиальная

Уровень громкости
Расстояние до источника звуков
Слова или другие звуки
Размещение источника звуков
Сtereo или моно
Прерывистость или мелодичность
Скорость (быстрее или медленнее естественного темпа)
Четкость или приглушенность
Мягкость или резкость

Кинестетическая

Температура
Характер поверхности (гладкость или шероховатость)
Интенсивность
Давление (твердость или мягкость)
Продолжительность (длительность ощущения)
Вес (легкость или тяжесть)
Форма

Субмодальности присущи любому представлению. Исполняя роль некоего кода, они придают осмысленность мысленным образам. Они делают представление четким или туманным, приятным или неприятным. Иными словами, субмодальности определяют не только то, что вы видите, но и то, как вы истолковываете увиденное, что чувствуете по его поводу и в его контексте.

Субмодальности придают уникальное содержание всем чувственным переживаниям. Зрительный образ, например, включает в себя не только волны света, зарегистрированные одним из совершеннейших оптических средств — человеческим глазом. Помимо световых волн, он вмещает ваше личное толкование этого переживания, которое основано на активности миллионов нейронов мозга (а они, в свою очередь, вступают во взаимодействие с сетью, состоящей из миллиардов синапсов). Посредством этого невероятно сложного процесса распространяющиеся по вселенной безличные волны энергии превращаются в прекрасную алую розу, поэтический закат или лицо ребенка. Процесс похож на настройку изображения телевизора, но обладает бесконечно большим разнообразием и богатством.

Время и смысл, которым мы его наделяем

Субмодальные особенности влияют также на восприятие времени. Зрительный образ может относиться к прошлому или предполагаемому будущему, к тому, что случилось вчера или пять лет назад, произойдет завтра либо через годы. Судя по всему, на субмодальном уровне мы часто отводим времени определенное место в пространстве. Это отражается в языке, например: «Я оставил прошлое позади» или «Я с надеждой смотрю вперед, в будущее». На тринадцатом уроке мы подробнее поговорим о том, как люди представляют время.

Создание уникальных переживаний

Субмодальности придают утонченные особенности всем модальностям и превращают объективные, физиологические процессы зрения, слуха и осязания в субъективные переживания. Общеизвестно, что одни и те же внешние сенсорные сигналы оказывают на людей совершенно разное воздействие. То, что сделает одного счастливым, другого опечалит; объясняется это тем, что мозг вначале кодирует поступающие в него сигналы, а затем фильтрует их в соответствии с опытом прошлого, ценностями и убеждениями. Это и приводит к возникновению многообразных особенностей мышления, которые в НЛП называют субмодальностями.

В совокупности модальности и их субмодальности образуют ваши переживания, вашу действительность. Они определяют вашу «карту мира». Однако, как вы уже знаете, эта карта не совпадает с «территорией» реальности. Субмодальности придают переживаниям тот смысл, который особенно важен для носителя карты.

Сознательно меняя субмодальности, вы меняете свои переживания

Таким образом, пресуппозиция «Люди сами творят свои переживания» имеет важное практическое значение для повседневной жизни.

Содержание и свойства переживаний

Субмодальности охватывают не только содержание мыслей — к примеру, тот факт, что вы играли в теннис или были в театре, — они определяют то, что вы чувствуете в связи с этими событиями. На основе представлений увиденного, услышанного и ощущаемого они порождают то, что мы можем назвать своим «настроением».

Вы можете сами убедиться в этом. Вернитесь к любому приятному воспоминанию и постарайтесь выявить в нем как можно больше субмодальностей, при необходимости пользуясь приведенным выше списком. Затем, напротив, обратитесь к какому-нибудь очень неприятному воспоминанию и примените к нему ту же методику. Сравните два списка, которые при этом получились: скорее всего, они будут весьма отличаться. Именно эти различия объясняют, почему два переживания вызывают у вас столь разные чувства.

Конечно, с каждым воспоминанием связаны разные обстоятельства. Они имеют различное содержание, но вы, вероятно, сможете припомнить случаи со сходным содержанием, которые, однако, пробуждают разные чувства. Вы можете, например, вспомнить два случая, когда

одерживали победу, — но сколь непохожи ваши ощущения, вызываемые памятью о них! Разумеется, при этом вы обнаружите разницу и в субмодальностях этих воспоминаний.

Обратимся к другому примеру: вы можете познакомиться вначале с одним, а потом с другим человеком, которые на самом деле весьма похожи друг на друга, но дальнейшие встречи с тем и другим будут вызывать у вас совершенно разные чувства. Само содержание события, о котором речь, почти тождественно, ведь прежде вы не знали обоих и не можете найти логического объяснения тому или иному первому впечатлению. Однако подсознание закодировало обе встречи совершенно по-разному, придало воспоминаниям различные свойства; кодирование же, в свою очередь, приняло форму различных субмодальностей из числа тех, которые мы перечисляли выше.

Свойства мышления

Сказанное помогает найти объяснение на первый взгляд случайным, нелогичным ощущениям и реакциям. Секреты нашей раздражительности, предубежденности, иррациональности чувств и восприятия сводятся к тому, как мы кодируем (посредством субмодальностей) свое представление об окружающем мире. Иными словами, наша индивидуальная система построения карты зависит от особенностей, или субмодальностей, наших мыслей.

Приведем пример: первая попытка выступить перед публикой или схожая, непривычная для вас деятельность может столкнуться с болезненным чувством робости и стыда. Однако стоит лишь преодолеть первоначальный страх — и та же деятельность, скорее всего, начнет даже приносить вам удовольствие. Если вы припоминаете или способны вообразить подобные случаи из собственной жизни, то можете выявить характерные для него визуальные субмодальности. Оценивая примеры из личного опыта, вы, скорее всего, обнаружите, что:

Любые мысли связаны с визуальными, аудиальными и кинестетическими представлениями. Степень и свойства каждого представления зависят от его субмодальностей.

Сходные субмодальности связаны со сходными ощущениями.

Субмодальности и чувства, которые они вызывают, почти не зависят от содержания события.

Одни сочетания субмодальностей можно соотнести с приятными ощущениями и положительными эмоциями, другие — с неприятными и отрицательными.

Со временем вы научитесь выявлять и устанавливать более тесную и прямую связь между субмодальностями и настроениями, но пока вам нужно просто привыкнуть к такому структурированному подходу.

Конечно, когда речь идет о воспоминаниях, вы почти не в силах изменить их содержание. Вы не можете «перевести назад стрелки часов» и изменить то, что уже случилось. Однако вы способны кое-то сделать в отношении того, как представляете, то есть воссоздаете запомнившиеся события теперь. Вы можете изменить свойства, характерные особенности мысленных образов, звуков и ощущений, из которых сложились переживания прошлого. Как мы уже знаем, они — не реальность. Эти переживания уже прошли сквозь индивидуальные фильтры восприятия, превратились в воспоминания и те чувства, которые они вызывают.

Итак, умение менять свойства представления весьма функционально и при том разумно: вы можете сделать это так,

чтобы утвердиться в нынешних целях и поднять настроение. Выявив соответствующие

субмодальности, вы можете начать манипулировать ими, чтобы вызвать у себя нужные ощущения и изменить поведение.

ИЗМЕНЕНИЕ ПЕРЕЖИВАНИЙ И ПОВЕДЕНИЯ

Именно от субмодальностей в первую очередь зависит ваше настроение. Выше уже говорилось о том, что вы можете их менять, а это значит, что вы в силах изменить свои переживания в отношении тех или иных событий. Вы способны менять свои ощущения и, следовательно, все последующее поведение. Благодаря четырехступенчатой модели успеха (см. второй урок) нам известно, что наши действия приносят соответствующие результаты.

Переключение субмодальностей

Попробуйте сделать следующее: вернитесь к какому-либо неприятному воспоминанию, но при этом переключите характеристики возникшей сцены таким образом, чтобы перейти к субмодальностям приятного воспоминания. Избавьтесь от «неприятных» субмодальностей. Если, например, память о счастливых событиях отмечают крупномасштабные и яркие образы, перейдите к этому режиму представления, когда погружаетесь в неприятные воспоминания. Если болезненные воспоминания казались вам туманными, расплывчатыми и лишенными «жизненных» цветов, замените их, переключившись на «приятные» субмодальности. Скорее всего, вы сможете воссоздать большую часть тех визуальных особенностей, которые мы перечислили в начале этого урока.

Рассмотрим другой пример: предположим, что при неприятных воспоминаниях вы видите самого себя со стороны, а при радостных остаетесь «в своей тарелке», то есть в своем теле, озирая все вокруг в качестве центрального зрителя и первого лица. В НЛП на этот счет используются понятия ассоциированности (вид от первого лица) и диссоциированности (вид со стороны). Это очень важная субмодальность — изменение лишь ее одной может оказать огромное влияние на то, какие чувства будет вызывать воспроизводимое в памяти событие. Как и в случае других модальностей, переключение к ассоциированности может стать переходом к коду «радости», несмотря на неприятное содержание воспоминания. В отношении таких субмодальностей не существует всеобщих правил, но для конкретного человека их набор остается достаточно устойчивым и соответствует отдельным настроениям.

В целом установлено, что ассоциированность усиливает ощущения, а воспоминания о травмирующих событиях с диссоциированной точки зрения обычно уменьшает страдания — вы словно отдаляетесь от своих переживаний, следите за ними извне. Таким образом, изменение основных субмодальностей мышления приводит к переменам в ваших ощущениях. Конечно же, для каждого предпочтительно и намного более полезно вызывать у себя приятные и воодушевляющие чувства.

Как правило, мы описываем субмодальные процессы визуальными предикатами, но этом никоим образом не означает, будто визуальной системе отведено почетное место. Понятия «визуализация» и «воображение» часто подразумевают воссоздание чего-либо не только в зрительных образах. Вы можете менять субмодальности любой системы представления, в том

числе аудиальной и кинестетической. Превратите голос пугающего вас человека в писк маленького ребенка или мультипликационного персонажа, а затем посмотрите, вызывает ли он прежний страх. Замените ощущение холода чувствами тепла и уюта. Восприятие внешних событий предполагает работу всех органов чувств, и потому изменение внутренних переживаний требует такой же мультисенсорной реалистичности. Переключение субмодальностей станет для вас весьма эффективным приемом изменения своего восприятия.

Работа над субъективностью

Вы уже могли испытать на себе подобное манипулирование собственным мышлением и заметить перемены в своих ощущениях. С другой стороны, вам все еще может казаться, что это невозможно, невероятно или во всяком случае странно. Для освоения описываемого здесь основополагающего навыка, которым владеют все дети, достаточно всего лишь воображения. Это означает, что вы предпринимаете те или иные действия мысленно, сами определяете их исход и вносите необходимые поправки. Если за долгие годы сила вашего воображения ослабла, начинайте с простых упражнений и — занимайтесь, занимайтесь, занимайтесь... Как и все прочие умения и навыки, способности разума развиваются повторением и практикой.

Для начала попробуйте сделать следующее:

вообразите своего начальника в дурацкой шляпе;

представьте, как ваш письменный стол распиливают пополам;

вообразите, что ваш телевизор свисает с потолка;

представьте, как выглядел бы голубой одуванчик;

внесите мысленные изменения в привычные цвета, звуки и ощущения;

начните употреблять в разговоре с собой иные, более ласковые выражения;

представьте себе синий треугольник, небольшой кусок веревки, дерево высотой в километр;

вообразите, что на деле выиграла в тех обстоятельствах, в которых проиграла;

представьте, что добились успеха в том реальном случае, когда потерпели неудачу.

Эти упражнения не в последнюю очередь рассчитаны на то, чтобы получать от них удовольствие, лишней раз убеждаясь при этом, какое бесценное сокровище — ваш собственный разум, — и научаясь его ценить.

Западная система образования основана на объективном мышлении, которое является само собою разумеющимся для подавляющего большинства взрослых, предпочитающих рациональный, «левосторонний» подход. Но вам никто не мешает войти в свой замечательный субъективный мир и заново освоить детское воображение, которое больше связано с правым полушарием мозга. Благодаря познаниям и навыкам в НЛП вы сможете при необходимости обращаться за помощью к творческим способностям подсознания.

Научившись менять субмодальности на материале положительных ситуаций, извлеченных из памяти, вы можете переходить к более конструктивному использованию этих новых навыков, то есть вызывать у себя желаемые внутренние ощущения и переживания. Это, в свою очередь, приведет к более позитивному и полезному поведению, позволит вам внести в свою жизнь важные перемены.

Умение расслабляться

При использовании всех этих приемов очень полезно расслабляться. Большинство из нас время от времени делает это и знает, какое для этого средство оказывается наиболее действенным: для одних это музыка, для других горячая ванна, для третьих — уединение в тихом месте. Расслаблению обычно способствует последовательное мысленное прохождение по всем участкам тела, от конечностей до шеи, головы, лица и челюстей. Кроме того, пользу приносит глубокое и медленное дыхание. Однако некоторым больше нравится представлять, что их тело не тяжелеет, а становится легким, парящим.

Разное воздействие оказывает и музыка — например, некоторые замечают, что лучше всего их расслаблению содействует звучание средневековых мелодий, извлекаемых из струйных инструментов.

Физическая расслабленность помогает избавиться от забот и мысленно рисовать приятные, успокаивающие сцены, например, место традиционного отдыха в выходные или просто безмятежный, спокойный пейзаж. Дав волю воображению, сосредоточьтесь на всех видах, звуках и чувствах. В конце концов вам удастся избавиться от назойливого присутствия и вмешательства критически настроенного левого полушария. Хотя многие люди знают, как нужно расслабляться, сам образ жизни, полной хлопот, не оставляет им времени на практическое воплощение этих знаний. Считайте такие упражнения ценным вкладом, началом тех преимуществ, которые принесет здоровье души и тела. Расслабление снижает уровень стрессов, помогает мыслить яснее, способствует творчеству и дает власть над своим самочувствием.

Прежде чем расслабиться, удостоверьтесь, что в вашем распоряжении достаточно времени, что вам не помешают посетители или телефонные звонки. Позаботьтесь о том, чтобы в вашем распоряжении было достаточно удобное кресло или диван. С другой стороны, при достаточном развитии этого умения вы сможете переходить в расслабленное состояние очень быстро, независимо от обстановки. Начните с сознательной работы — способность управлять разумом и телом вскоре станет бессознательной привычкой.

Изменение нейронного пейзажа

Всякий раз, когда вы пользуетесь мысленным представлением, в мозгу происходят соответствующие электрохимические реакции. Это однозначно подтвердили различные методики сканирования мозга, причем некоторые из них проводились в режиме реального времени. Когда мы думаем, в нейронных сетях происходят вполне реальные изменения. Постоянно меняется не только пейзаж неосознанного «разума», как бы ни определяли это свойство, но и сама поверхность мозга, «серого вещества». Изменения касаются ее формы и химического состава. Если вы хоть однажды мысленно создали дерево высотой в милю или голубой одуванчик» эти образы уже невозможно стереть. Они могут меняться при повторных воспоминаниях, но в той или иной форме останутся в памяти, навсегда впечатавшись в вашу внутреннюю карту, топографию вашей личности.

Вы можете осознанно пользоваться этой особенностью мышления, чтобы изменять свое самочувствие и вносить преобразования в различные сферы вашей жизни. Упражнения в прилагаемом домашнем задании помогут вам в этом убедиться на собственном опыте.

У вас не так уж много средств, дающих возможность изменить мир. Однако с их помощью можно существенно изменить то, как вы представляете, то есть истолковываете этот мир. Для этого вам достаточно научиться выявлять и менять субмодальности своего мышления. Вы

способны изменить к лучшему то, как думаете, что делаете и чего добиваетесь.

СЕГОДНЯШНИЙ УРОК:

РЕЗЮМИРУЮЩАЯ ПРЕСУППОЗИЦИЯ

Разум и тело — взаимодополняющие одной системы

Мы отождествляем ощущения со своим телом, но можем изменить свою физиологию путем перемен в образе мышления. Если вы мыслите «уверенно», то и выглядите уверенным в себе и действуете точно так же. Если же вы мыслите «тревожно» или «испуганно», то к этой общей окраске мыслей подстроится частота пульса, тон голоса и язык тела. Поведение и другие внешние признаки вполне могут выдать окружающим ваши «смущенные» или «застенчивые» мысли. Верно и обратное: меняя физиологию, вы можете изменить свое отношение к чему-либо, свое состояние ума. Воздействуя взаимно, разум и тело проявляются как единая система, и вы в состоянии ею управлять. Стоит лишь начать мыслить, говорить и действовать так, как если бы у вас ни в чем не было никаких колебаний, — и у вас непременно появится чувство уверенности в себе. Вот что в ваших силах:

1. Вы можете получать доступ ко всем своим психическим ресурсам.
2. Вы можете по собственному желанию менять любую субмодальность.
3. Меняя субмодальности, вы можете изменить смысл любого переживания, те ощущения, которые они вызывают.
4. Вы можете научиться управлять переживаниями, согласовывать их со своими целями (и тогда вам уже не придется полагаться на случай или внешние обстоятельства).
5. Вы можете изменить свои физические действия, чтобы оказать влияние на мысли, и изменить мысли, чтобы оказать влияние на свое тело.
6. Расслабляясь и отслеживая едва уловимые перемены в своих ощущениях, вы можете менять основные функции организма (дыхание, частоту пульса и даже частоту волновой активности мозга).

ДОМАШНЕЕ ЗАДАНИЕ

— Если вы еще не выполняли упражнение по изменению субмодальностей, приступите к его освоению со всей возможной тщательностью. Постарайтесь выделить для этого то время, когда остаетесь наедине с собой. Предварительно погрузитесь в расслабленное состояние. Некоторые занимаются этим лежа в постели, перед сном. Примените этот прием, чтобы ослабить и нейтрализовать любые неприятные или мучительные воспоминания. Обращайте особое внимание на те изменения, которые можно внести без труда.

Продолжайте развивать мастерство присоединения и ведения (см. пятый урок). Пока вы не почувствуете уверенность в своих силах и опыте, применяйте эти приемы в тех реальных ситуациях, когда ничем не рискуете. Не стоит подвергать риску важный контракт, взаимоотношения с близким человеком. Вам вовсе не обязательно испытывать действенность

новых навыков первым делом на своем директоре. В свободные минуты займитесь обдумыванием многообразия средств, позволяющих устанавливать раппорт путем подстройки (см. четвертый и пятый уроки).

УРОК ВОСЬМОЙ

ВЛАСТЬ ЯЗЫКА

В этой главе:

— Язык как средство достижения желаемого

— «А-Прим»

— Иерархия идей

— От слов к результатам

Центр и самое средоточие НЛП — слово «лингвистическое», и сейчас мы перейдем к теме языка.

Мы уже много говорили о языке тела и невербальном общении. Однако обычный язык тоже является неотъемлемой частью нормального эффективного общения — не только слова, которые мы произносим (как мы помним, они определяют только 7 процентов общения), но и то, как обрабатывает речь наш мозг. Все это факторы, от которых общение зависит весьма в немалой степени. Даже отдельные слова могут существенно повлиять на его содержание. Сколько раз случалось, что вы и собеседник пользовались одним и тем же словом, но лишь гораздо позже понимали, что каждый из вас вкладывал в него совершенно иной смысл? Бывает, что мы просто наталкиваемся на пределы возможностей языка и вынуждены признаться: «Не могу выразить это словами».

ЯЗЫК КАК СРЕДСТВО ДОСТИЖЕНИЯ ЖЕЛАЕМОГО

Благодаря НЛП мы можем использовать язык для улучшения общения, но происходит это по-особому, не так, как мы привыкли. Использование языка в этом новом качестве — в соответствии с принципами НЛП — обусловлено пониманием границ его возможностей и его власти, а именно пониманием связи между языком и тем, как мы представляем и «фильтруем» явления, то есть моделью НЛП, описанной на первом уроке. В свою очередь, язык становится для нас многоцелевым инструментом, чем-то вроде электродрели, которую можно использовать с самыми разными насадками. Однако если не знать, как пользоваться этим инструментом в соответствии с его назначением, им можно при случае натворить немало бед. Сходным образом, мы начнем лучше пользоваться языком, если уясним его реальные и потенциальные возможности. Вообще в НЛП нам предстоит научиться подбирать для предстоящей работы инструмент наиболее подходящий.

Здесь уместно вспомнить усвоенное на втором и на третьем уроке: никогда не следует упускать из виду выбранную вами цель, намеченный результат. Не позволяйте себе слишком увлекаться процессом ее достижения. В контексте аналогии с электродрелью — что для вас составляет цель: сверло или отверстие? Вероятно, при той работе, для которой создана электродрель, ваши мысли будут сосредоточены на результате — создании нужных отверстий, — а не на процессе — их сверлении. Этого достаточно для того, чтобы подходящий инструмент сам подвернулся под руку. В этой главе мы поговорим об одном из таких инструментов: о языке.

Вспомним пресуппозицию, резюмирующую урок четвертый: «Смысл общения — в реакции собеседника». Научившись сознательно пользоваться языком, мы сможем с его помощью добиться желаемого отклика и, скорее всего, достичь нужного результата. Для этого нам нужно подобрать те слова, которые имеют соответствующий смысл для собеседника, вписываются в его карту действительности. Сходным образом нам нужно уметь точно определять, что именно подразумевает собеседник под используемыми им словами.

Иногда этот смысл можно выявить с помощью исподволь наводящих вопросов. Такие навыки очень пригодятся в работе, непосредственно связанной с общением, да и вообще полезны каждому, кто посредством общения хочет улучшить свою жизнь.

На следующих трех уроках вы узнаете, как пользоваться языком, чтобы достигать самых разнообразных результатов. Для усвоения этих приемов нужно быть лишь достаточно восприимчивым, и тогда достаточно вскоре вы сможете воспользоваться новыми преимуществами.

А-ПРИМ

Всю эту книгу мы написали в том языковом стиле, который называют А-Прим. Это понятие введено лингвистом Дэвидом Борландом, выпускником Гарварда, и означает отсутствие глагола «быть», его аналогов (тире, выражений «являться», «представлять собой» и т. п.) и оборотов с его неявным присутствием. Хотя они встречаются в языке очень часто, использование таких глаголов приводит к затуманиванию смысла и возникновению двусмысленных грамматических форм. То же относится к страдательному залогу и безличным оборотам («замечено, что...», «считается, что...»). В НЛП на такие фразы обычно откликаются так: «Кто это заметил?», «Кто так считает?»

Появление глагола «быть» под разнообразными масками приводит к самым неопределенным допущениям, таким, например, как «это — правда» или «он — плохой человек». Его использование подразумевает, что все делится только на черное или белое, хотя реальная жизнь доказывает прямо противоположное. Обобщающие тире стали настолько привычным способом наклеивать ярлыки на людей и явления, что у нас не возникает и мысли о том, что язык можно использовать намного точнее. Сложности появляются в тех случаях, когда другие по-своему понимают наши слова, что оборачивается полным несоответствием их смыслу. В результате нарушается общение, страдают наши взаимоотношения с окружающими.

Подобные языковые искажения представляют собой один из множества фильтров в модели НЛП. Даже такие распространенные глаголы, как «быть», «являться», оказывают влияние на наше восприятие и приписываемое различным явлениям содержание. Хорошо это или плохо, но язык в основе своей определяет образ мышления, и А-Прим достаточно наглядно это

демонстрирует. Он не только служит иллюстрацией тому, как слова приобретают смысл, но и позволяет вам менять образ мышления, пользуясь простыми языковыми приемами.

В обыденной речи мы привыкли пользоваться проторенными короткими путями. Необходимость исключить из языка неоднозначности заставляет нас по-настоящему задумываться о том, что именно мы хотим передать собеседнику в процессе общения. Чаще всего вы сможете найти лучшую, более понятную форму выражения своих мыслей, если начнете пользоваться глаголами действия и четко указывать, кто эти действия выполняет. К счастью, несмотря на распространенность глаголов «быть» и «являться», наш язык очень богат средствами выражения.

Две опасности

Основоположник общей семантики Альфред Кожибский выявил два вида угрозы, которую влечет за собою применение глагола «быть» и его аналогов. Первую угрозу он назвал отождествлением («Джоан — няня»), а вторую предикацией («Джо глупый», «Тот лист — желтый»). Глагол «быть» не терпит компромиссов: нечто либо является таким-то, либо не является. По этой причине мы склонны высказывать самые обобщенные и абсолютные сентенции, не выдерживающие никакой логической проверки. Например, Джоан может являться не только няней, но, в то же время, матерью, женой, студенткой, теннисисткой и сторонницей здорового образа жизни. И в действительности ей случается подрабатывать няней лишь время от времени, в период школьных каникул. Так кем же является Джоан? Без сомнений, перечисленные понятия не ограничивают весь список того, кем объявляется. По существу, высказывание «Джоан — няня» лишь мешает нам по-настоящему понять, кто она.

Сходным образом, фраза «Джо глупый» примет в языке А-Прим иной вид, например: «В том случае Джо вел себя глупо», а еще лучше: «Мне кажется, что он вел себя глупо». Выражение «Тот лист — желтый» станет звучать так: «Лист выглядел желтым» либо «В сумерках лист казался Джону желтым, зеленовато-коричневым». Благодаря этому мы можем намного яснее и правильнее выразить тот смысл, который хотим вложить в свои слова. Часто для этого достаточно избавиться от назойливых тире опущенных сказуемых. Просто спросите себя: «Что именно я собираюсь сказать?»

А-Прим придает языку более точное содержание, определяет, кто именно действует или говорит, кто несет ответственность за сказанное. Этот стиль помогает избежать туманных и неоднозначных обобщений, заставляет заменять аналоги глагола «быть» четкими глаголами действия. В нем почти отсутствует страдательный залог и полностью исчезают наиболее широкие обобщения, или «номинализации», которые так любят бюрократы и далекие от жизни ученые. Абстрактные понятия превращаются в конкретные, осязаемые явления, которые мы в силах представить и понять.

Как сказать то, что вы хотите сказать

А-Прим основан далеко не только на механической замене одних слов другими. Пользуясь им, вам придется тщательно обдумывать, что именно вы намерены сказать, а не просто изменить форму выражения своих мыслей. Таким образом, он способствует не только

понятному общению, но и ясности мышления.

В целом, А-Прим действует достаточно просто, стоит лишь избавиться от безличных выражений и жестких определений. Однако на практике эти несложные приемы оказывают огромное влияние. Они не только меняют образ мышления, но и оказывают воздействие на ваше поведение, успехи и взаимоотношения с окружающими. Мы уже отмечали важную связь между мышлением и поведением. «Каковы мысли в душе человека, таков и он». Итак, А-Прим играет роль не просто языкового устройства с очевидными преимуществами в общении, но и могущественного средства изменения личности, в чем и заключается сама сущность НЛП. Этот стиль языка все шире применяется в таких областях, как решение межличностных проблем и совершенствование личности.

Даже ограниченное использование А-Прим способно вызвать серьезную переоценку того, что мы обычно понимаем под используемыми словами. Позже, при выполнении упражнений, вы получите возможность самостоятельно убедиться в этом.

Устная и письменная формы А-Прим

Хотя идея А-Прим очень проста, большинству людей невероятно трудно применять ее на практике. Мы уже подчеркивали особенности обращения с глаголом «быть». Вообще говоря, А-Прим требует истребления всех форм этого глагола: «быть», «был», «были», «есть», «являться», «представлять собой», а также тире.

В этой книге мы изредка отступали от этого правила и делали исключения для особых случаев, например при цитировании. Наша потребность в этом глаголе определяется современной повседневной устной речью и привычными старинными изречениями («быть или не быть»). Кроме того, вы могли заметить аналоги этого глагола в некоторых общепринятых пресуппозициях НЛП.

Мы надеемся, что вы оцените преимущества этого радикального грамматического приема, особенно ту ясность, к которой он приводит. Попробуйте вспомнить, не возникало ли у вас при чтении ощущения опущенного глагола «быть». Если это не бросалось в глаза, то мы достигли своей основной цели, то есть избавились от многочисленных ловушек этого глагола, не повредив форме изложения. Больше того, если вы сталкиваетесь с непривычными формами выражения, которые заставили вас глубже вдумываться в смысл сказанного, это приносит еще большую пользу. Вы сами можете проследить за тем, насколько хорошо мы справились с задачей избавиться от одного из самых распространенных в языке глаголов. Скорее всего, вы еще более оцените важность этого шага, когда сопоставите его с содержанием этой книги, особенно глав о языке. Со временем вы сами сможете без труда писать и говорить в стиле А-Прим.

ИЕРАРХИЯ ИДЕЙ

Мы пользуемся словами для выражения идей и концепций. При этом мы можем делать их частными или общими. В одних случаях мы пользуемся очень конкретным и подробным языком, а в других — туманными, обобщенными понятиями. В НЛП мы пользуемся так называемой Метамоделью, когда хотим получить подробные и точные сведения. С другой стороны,

существует так называемая модель Милтона, которая опирается на то, что в НЛП именуют «виртуозно затуманенным» языком. Обе модели способны приносить в общении весомые результаты, хотя работают они по-разному. Мы поговорим о них на уроках девятом и десятом.

На практике, однако, мы пользуемся языком как чем-то непрерывным. В устной и письменной речи мы все время скользим между двумя его крайностями, постоянно меняя уровень точности либо расплывчатости выражений. Для удобства изучения материала мы попытаемся выстроить иерархию точности-неопределенности и начнем применять ее в соответствии с целями и обстоятельствами общения.

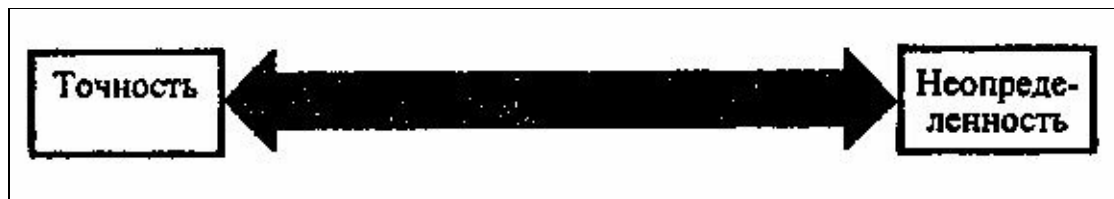


Рис. 8.1. Непрерывное пространство языка.

Слова-номинализации (понятия, выражающие концепции высшего уровня абстракции) — например, «честность» — «имеют только самый обобщенный смысл (скажем, „Джин ценит честность“). Однако, опираясь на контекст, мы чаще всего можем сузить содержание таких слов и свести их к конкретным идеям (например, „Джин всегда говорит начальнику правду“ или „Она высказывается откровенно“), то есть уточнить те действия, которые служат примерами проявлений честности. При этом мы выстраиваем определенную иерархию, вершиной которой становится понятие „честность“. Нижняя часть иерархии может уходить как угодно глубоко, до любого уровня подробностей, пока мы не достигнем „глубинной структуры“ передаваемого смысла.

Масштабирование

Иерархия идей показывает, что мы мыслим и общаемся в разных масштабах: крупных (на обобщенном, абстрактном уровне) и мелких (в подробностях). Таким образом, «увеличение масштаба» означает перенос идеи на более высокий, общий уровень. Например, при необходимости говорить об «овцах» и «коровах» вы можете увеличить масштаб и перейти к концепции «домашний скот» либо еще выше, на уровень «животных». Продолжая увеличивать масштаб, вы подниметесь к «живым существам» и так далее.

Аналогичным образом, вы можете уменьшать масштаб концепции. Например, если речь идет о собаке, вы можете иметь в виду конкретного пса, часть тела собаки (лапу) или какое-то действие, характерное для собак (лай). При смещении масштаба в сторону вы остаетесь на прежнем уровне детализации. При таком горизонтальном смещении вы можете перейти от собак к кошкам, коровам, кенгуру и прочим представителям «млекопитающих», то есть концепции, которая находится уровнем выше.

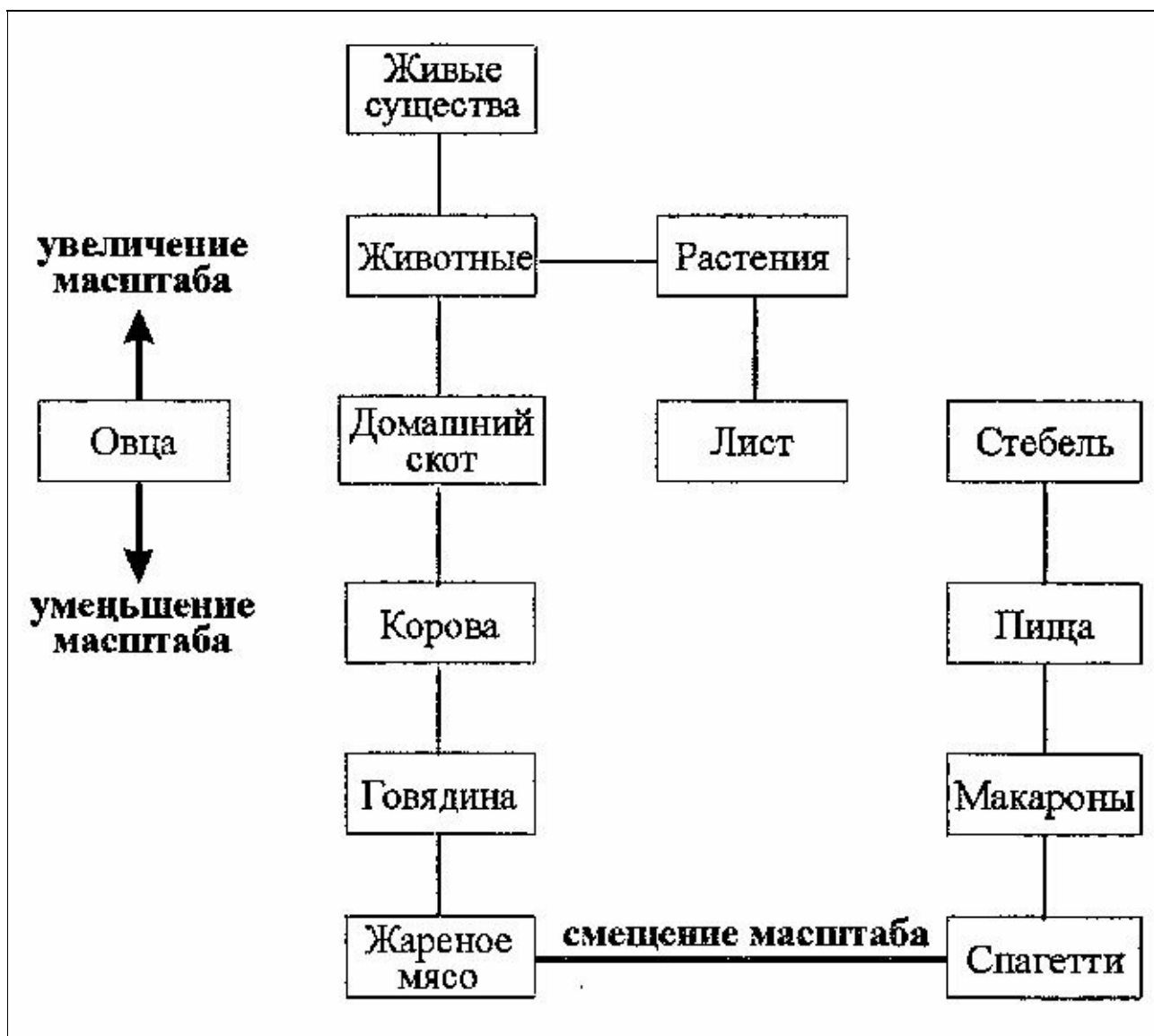


Рис. 8.2. Иерархия идей.

В общении иногда полезно использовать все приемы: увеличивать либо уменьшать масштаб, а также смещать его в сторону. Все зависит от того результата, или отклика, который вам нужен: временами вам достаточно воспользоваться самыми неопределенными обобщениями. В других случаях вам потребуется иметь дело с подробной, конкретной информацией. Увеличение масштаба позволяет «увидеть общую картину», рассмотреть вопрос с широкой точки зрения, а уменьшение — «сосредоточиться на деталях». Мы уже знаем, что слова могут отражать предпочтения в формах восприятия. Сходным образом, используемые нами слова показывают, каким масштабом мы пользуемся, какое место занимают эти концепции в иерархии идей. Такой подход к языку принесет вам немедленные результаты в повседневном общении. При заключении сделок или торговле вам, скорее всего, потребуется умение перемещаться по всему пространству идей, от точных до неопределенных, от крупных масштабов до мелких.

Например, при заключении договоров увеличение масштаба с большой вероятностью приблизит вас к согласию с партнерами, даже если вы выразите его самыми обобщенными фразами: «Обе стороны стремятся ко взаимовыгодному результату», «обе стороны согласны

вести откровенные переговоры», «все мы едины в том, что пытаемся прийти к согласию» или «всем нам хочется как можно скорее уладить этот вопрос».

Затем, пользуясь уменьшением масштаба, вы можете выделить те препятствия, которые мешают достичь согласия, и конкретные трудности, требующие решения. Возможно, в результате вам удастся обнаружить один-единственный спорный пункт договора. Не исключено, что выявленная преграда потребует самых незначительных уступок с той либо иной стороны. Кроме того, уменьшение масштаба может потребоваться вам в начале практического воплощения составленного плана или договора, так как на этом этапе общих представлений уже мало. Смещение масштаба позволит вам сравнить текущий вопрос с другой аналогичной сделкой или привести пример конкретной проблемы.

Итак, на практике вам пригодятся все три подхода, и каждому из них соответствует определенная языковая структура. Чтобы уменьшить масштаб, задайте вопрос: «Что может послужить примером этого?» Повторяйте этот вопрос до тех пор, пока не достигнете необходимого уровня подробностей. Чтобы увеличить масштаб, задайте обратный вопрос: «Примером чего это может служить?», либо иначе: «В чем цель этого?» Продолжайте увеличивать масштаб слова или концепции, пока не доберетесь до подходящего уровня. Для смещения масштаба пользуйтесь вопросами: «Что может служить еще одним примером этого?» или «Сколько можно вспомнить сходных примеров?»

Изучение проблемы с помощью иерархии идей, то есть ее оценка с широких точек зрения и с позиции существенных подробностей, само по себе принесет вам множество новых идей и открытий.

Давайте вообразим типичные деловые переговоры, на которых сторонам предстоит прийти к соглашению о ценах, сроках и условиях. Как мы могли бы применять в подобных случаях масштабирование?

«Я уверен, что мы оба хотим достичь взаимовыгодного договора» (увеличение).

«Давайте обсудим этот пункт об удержании прибыли» (уменьшение).

«Пару лет назад эта формула прекрасно показала себя в контракте с Сауди» (смещение).

«Отлично, не могли бы вы подробнее описать прочие спорные моменты этого пункта?» (уменьшение).

«Да, нам обоим хочется куда-нибудь вырваться в эти выходные» (увеличение).

«Как вы получили эту сумму — 800 долларов?» (уменьшение).

«Эта наша обычная форма работы с поставщиками» (смещение).

«Ведь мы оба хотим, чтобы все прошло гладко» (увеличение).

«Похоже, нам осталось договориться о конкретных сроках, после чего останется только пара мелочей» (уменьшение).

«Давайте передвинем вторую партию товара на более поздний срок в обмен на 15 процентов?» (дальнейшее уменьшение).

«Мы не в силах что-либо поделать с процентной ставкой (увеличение), но почему бы нам не срезать часть затрат на оплату администрации?» (уменьшение).

«А что, если мы попросим Джона лично руководить этим вопросом?» (уменьшение).

«Я уверен, что мы сможем начать до 20-го числа, если это вас устроит» (уменьшение).

Увеличение масштаба может отвлечь внимание от сложной, но малозначащей проблемы и вернуть к единству взглядов, пусть даже на более общем уровне. Уменьшение масштаба позволяет сосредоточиться на относительно непримечательных вопросах, которые вам осталось обсудить. Если вы чувствуете, что раппорт под угрозой, изменение масштаба обычно возвращает собеседников к единодушию. Обратите внимание на то, что у каждого из нас есть предпочитаемый подход: любовь к подробностям либо, напротив, общий взгляд на вопросы. Это

значит, что вы можете использовать масштабирование для подстройки к собеседнику. Не забывайте о навыках установки раппорта, которые усвоили на четвертом и пятом уроке. В НЛП новые знания просто дополняют то, что вы уже изучили.

Аптайм и даунтайм

Оперируя идеями и языком, мы постоянно переключаемся от общего к частному. Это указывает на существование как непрерывного пространства (рис. 8.1), так и иерархии (рис. 8.2). В иерархическом устройстве любой организации нам не всегда удастся обнаружить отчетливую черту, отделяющую тех, кто руководит, от тех, кто выполняет реальную работу. «Руководители» и «работники» не вписываются в строгие, черно-белые категории. Сходным образом, иерархия идей подразумевает непрерывное пространство мышления и целую сеть-паутину взаимоотношений.

Вы уже видели, как происходит в наших мыслях представление явлений внешнего мира («здесь и сейчас») и внутреннего мира — мира воображения, воспоминаний и фантазий. Такое представление тоже образует непрерывный спектр мышления. Пребывая у одной его границы, мы мыслим и действуем, сосредоточившись на внешнем мире (например, на разговоре с собеседником). Смещаясь к другой границе, мы погружаемся в собственные мысли, фантазии и внутреннюю реальность. Первому из этих состояний мы дадим наименование аптайм, а второму — даунтайм. Типичным примером даунтайма может служить сон, а крайним проявлением — коматозное состояние.

Мы постоянно перемещаемся в этом пространстве мышления. Мы обращаем внимание на происходящее вокруг и осознанно откликаемся на сенсорные представления, а мгновение спустя уже о чем-то размышляем, вызываем в памяти воспоминания либо воображаем развитие событий в будущем, то есть переходим в даунтайм. Мы можем перейти к даунтайму, погрузиться в собственный мир, даже когда сидим за рулем машины или занимаемся другой деятельностью, требующей большой сосредоточенности. При этом мы полагаемся на «автопилот», привычное и неосознаваемое поведение.

Неопределенный язык модели Милтона, о котором мы поговорим на девятом уроке, отражает даунтайм, связанный с состоянием транса. С другой стороны, язык Метамоделей, которому посвящен десятый урок, откликается на большую часть шаблонов языка Милтона, извлекая из языка точное содержание и часть «глубинной структуры». Чаще всего он возвращает нас к настоящему и, следовательно, отражает аптайм, другую границу спектра мышления. Конечно, большую часть времени мы функционируем где-то в промежутке, то есть частично осознаем окружающий мир, но в то же время в определенной мере остаемся погруженными в свои мысли.

Умение управлять аптаймом и даунтаймом означает большую власть над тем, что мы делаем и чего достигаем. Иногда нам необходимо оставаться начеку, в аптайме, активизировать свою «сенсорную чувствительность» или освоенные умения. Например, умение выслушать требует продолжительного пребывания в аптайме. Для многих подобная деятельность весьма утомительна, так как она оказывает большую нагрузку на осознающий разум. В других случаях нам приходится переходить в более естественное состояние даунтайма, которое нередко связано с расслабленностью и обычно приносит больше удовольствия. Вообще говоря, деятельность сознания в даунтайме не очень напоминает привычное «размышление» (вспомните примеры фантазирования или дремоты). В этом режиме мы приводим в действие подсознание, источник

прозрений и творческих способностей. В этой главе, а также на девятом и десятом уроке вы узнаете, как связаны между собой язык и пространство мышления в границах между аптаймом и даунтаймом.

В НЛП очень ценится возможность выбора и считается особенно важной возможность думать о том, о чем хочется думать. Этот основополагающий выбор влечет множество других возможностей. В частности, вы можете выбирать, как управлять спектром собственного мышления, а также по своей воле переходить в аптайм или даунтайм. Такое «руководство мышлением» во многом связано с языком и тем, как вы его используете.

ОТ СЛОВ К РЕЗУЛЬТАТАМ

Благодаря первой пресуппозиции («карта — не территория») нам известно, что все мы приписываем разное содержание окружающему миру, то есть по-своему представляем его. К числу представляемых явлений относится также то, что мы читаем и что говорят нам другие. Но даже если мы начнем очень тщательно подбирать слова, язык по-прежнему останется довольно грубым средством передачи мыслей и идей. Это особенно справедливо в отношении абстрактных понятий, которые мы называем «номинализациями».

В поисках смысла

Рассмотрим простое утверждение: «Лорна — очень умная девочка» (обратите внимание на тире, форму вездесущего глагола «быть», который помечает Лорну жестким «ярлыком»). Чтобы понять смысл этого утверждения, нам нужно точно определить, что значит слово «умный». Обратимся к словарю. В статье «умный» мы встретим ссылки на существительное «ум» и его различные значения: «способность мыслить», «интеллект», «сообразительность», «разумность», «понимание», «рассудок» и так далее. Кроме того, мы найдем там значение «выдающийся мыслитель», но быстро поймем, что оно употребляется в переносном смысле (например, «великие научные умы»), то есть мы можем без риска отбросить эту ветвь значений.

Однако теперь сложности возникают со словами-определениями, например, с «сообразительностью». Нам совершенно необходимо прояснить для себя значение этого понятия, и при этом мы сталкиваемся со словами «понимать» и «знать». Слово «понимание» нам уже встречалось, так что его тоже предстоит уточнить. Появление слова «понять» нас уже не удивляет, но наряду с ним в словаре обнаруживаются и такие понятия, как «вразумительный», которые возвращают нас к исходной точке («ум, разум»), — правда, мы не только не уточнили смысл, но еще больше запутались. Продолжение проверки по линии понятия «знать» приводит к слову «верить» (мы не думаем, что описание Лорны подразумевает и это значение, но сейчас просто не можем это утверждать). Кроме того, одно из значений «знать» связано с «дружить, быть знакомым» — вероятно, словарь имеет в виду те случаи, когда мы говорим «я его знаю» о приятеле или коллеге.

Вот к чему привела нас попытка точно определить смысл таких слов, как «умный», с помощью толкового словаря. Впрочем, подобные проблемы возникнут с любым абстрактным понятием, если мы пожелаем свести его к какому-либо конкретному значению. В лучшем случае

мы вернемся к тому, с чего начали, а в худшем — продолжим ходить кругами. Это подчеркивает ограниченные возможности символов (в данном случае — слов) при передаче мыслей и идей.

Как ни парадоксально, общение посредством языка (со всеми уникальными преимуществами, которые он принес человечеству) лишь укрепляет мощный барьер между внешней действительностью (тем, что именно сказала или сделала Лорна) и тем, как воспринимаем ее мы, услышав о прикрепленном к Лорне «ярлыке». Впрочем, какими бы изъянами ни страдал наш язык, он по-прежнему остается лучшим из доступных нам средств общения. В конце концов, именно он вознес нас на вершины разумной жизни. Итак, давайте попробуем привлечь язык на свою сторону, понять его характер и ограничения, а затем начать применять его примерно так, как скульптор пользуется своим резцом, чтобы сотворить нечто замечательное.

Подбирая верные слова

Многие предложения вовсе не заставляют нас хвататься за словарь. Услышав фразу «Брайан разрезал пирог на четыре части», мы можем вообразить «Брайана», «пирог» и «разрезание», превратить понятия в сенсорные представления. Иными словами, мы способны «увидеть» себя или других совершающими то или иное действие, которое при этом буквально обретает смысл.

Как нам уже известно, мы видим и слышим не столько глазами и ушами, сколько разумом: электрохимические реакции мозга превращают сигналы органов чувств в осмысленное содержание. Сверхточная фотокамера, которую мы называем глазом, и тройне чудесное строение внутреннего уха сами по себе не создают ощущений. Ощущения возникают, благодаря электрохимическим реакциям в мозге, где регистрируются сигналы зрения и слуха. В отличие от туманных абстракций, глаголы действия обычно вызывают яркие мысленные образы.

Вернемся к примеру Лорны. Некоторые утверждения о ней помогут нам понять, что она сделала или умеет делать. Например, Лорна умеет умножать столбиком или готовить омлет, а еще она получила бронзовую медаль по плаванию. Услышав эти подробности, мы можем узнать ее несколько лучше, а затем сделать выбор: назвать ее «умной» или еще какой-нибудь либо вообще не рисковать и не пользоваться подобными метками. Однако наши представления о Лорне по-прежнему далеко не совершенны. На практике слова никогда не могут целиком охватить полное содержание их «глубинной структуры», то есть нейронной сети человеческого мозга.

Итак, какие подвохи готовят нам прямолинейные выражения вроде «Брайан разрезал пирог на четыре части»? Прежде всего, Брайаном могут звать морского котика, который разрезает метровый пирог из торфа бензопилой или лазерным резцом. Это значит, что у нас вполне может сложиться совершенно неверная мысленная картина, какими бы живыми и осязаемыми ни оказались глаголы.

Теперь попробуйте произнести это предложение вслух, поочередно выделяя каждое слово — «Брайан», «разрезал», «пирог» и «четыре» — интонацией. Следите за различными оттенками смысла, которые при этом возникают. Они не связаны со значением самих слов. Например, «Брайан (а не Питер или Джон) разрезал торт», или «Брайан разрезал (а не „испек“ или «съел») торт». Именно по этим причинам мы подчеркиваем важность глубинной структуры, в которой коренятся значения используемых нами слов.

Для эффективного общения нам необходимо достаточное количество слов, несущих в себе содержание. С другой стороны, нам не нужно слишком много слов, иначе мы просто увязнем в

глубинной структуре, а это сделает любое общение просто невозможным.

Иерархия глаголов

Хотя глаголы намного конкретнее абстрактных номинализаций, они тоже очень отличаются друг от друга по точности смысла. Глаголы образуют свою иерархию точности-неопределенности. Например, слова «путешествовать», «воображать» или «иметь» могут оказаться такими же расплывчатыми, как абстрактные существительные, и вызвать немало вопросов. Фраза «он много путешествовал» мало что говорит нам о характере этих путешествий. С другой стороны, предложение «однажды он прокатился на мотоцикле от Парижа до Кале, насвистывая и размахивая руками» включает в себя намного большее число сенсорных глаголов, которые делают содержание более отчетливым. Итак, в иерархии глаголов слово «путешествовать» окажется выше глагола «ходить», который, в свою очередь, разместится над словами «прогуливаться», «брести», «мчаться», «маршировать», «плестись» и «вышагивать». Кроме того, мы можем маршировать торопливо или размеренно, прогулки совершать короткие или длинные. Эти примеры отражают непрерывность пространства языка, существование крупного и мелкого масштаба, а также различия между неопределенностью языка Милтона и точностью Метамодели.

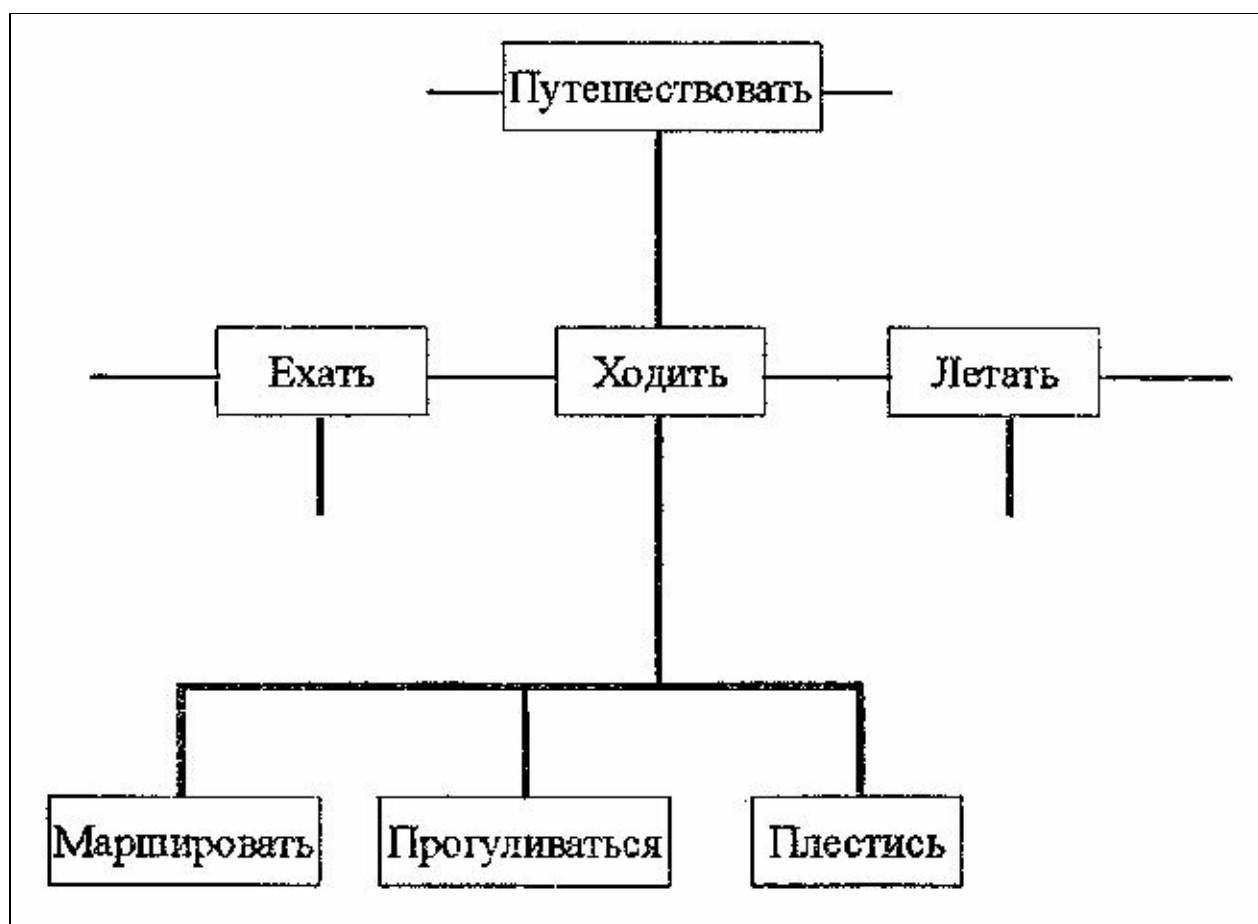


Рис. 8.3. Иерархия глаголов.

Как правило, слова-действия связаны с точной, конкретной границей языка, мелким масштабом, а абстрактные слова, номинализации, — с крупным масштабом и обобщениями высокого уровня. Таким образом, мы можем описать номинализацию как существительное, образованное от глагола действия, например:

относиться — отношения

общаться — общение

любить — любовь

уважать — уважение

Быть или не быть?

Мы уже убедились в особой роли глагола «быть», который использовался в виде тире в примере «Лорна — умная девочка». Судя по всему, появление в предложении глагола «быть» вызывает не меньше трудностей для понимания, чем применение абстрактных существительных. Вы можете без труда убедиться в этом. Возьмите любую журнальную или газетную статью и подчеркните в ней все случаи фигурирования глагола «быть» и его аналогов. Не забудьте о грамматических временах, множественном и единственном числе, определяющих тире, синонимах («представлять собой», «являться»), безличных выражениях и страдательном залоге.

Сделав это, перефразируйте каждое отмеченное предложение так, чтобы исключить из него глагол «быть» и сохранить исходное содержание. Некоторые случаи окажутся очень простыми. Вместо «она была одинока» вы можете написать «она чувствовала себя одинокой», а вместо «он был хорошим пловцом» — «он хорошо плавал». При этом вы, в частности, сможете избавиться от страдательного залога. Другие примеры могут вызвать у вас больше сложностей. С одной стороны, вам придется выйти за пределы привычных шаблонов мышления и словоупотребления, но, кроме того, у вас возникнут вопросы касательно подлинного смысла тех или иных утверждений. Например, всегда ли она была одинока, что она чувствовала, что с ней случилось? Согласилась ли бы она сама с таким определением? Возможно, это утверждение выражает только то, что думает о ней кто-то другой?

Опущение, обобщение и искажение

Номинализации и глагол «быть» приводят к «поверхностному» пониманию. Замена глагола «быть» другими словами обычно вызывает вопросы, связанные с глубинной структурой содержания. В частности, она помогает выявить опущения, обобщения и искажения, которыми изобилует наша повседневная речь.

Мозг опускает, обобщает и искажает при фильтрации огромных объемов сведений, так как иначе они просто захлестнули бы его. Вы уже встречались с этим явлением, когда изучали на первом уроке модель НЛП. В плане пользования языком такая фильтрация становится для нас жизненно важной стратегией. Наше сознание отмечает лишь крошечную долю миллионов бит информации, которые обрушиваются на него каждую секунду. При этом осознающий разум оставляет нам вполне достаточный для жизни объем сведений.

Вместе с тем этот же процесс становится причиной взаимного непонимания и ошибок в

общении между людьми. У каждого человека есть свои, индивидуальные представления о «действительности». Как мы уже знаем, «карта — не территория». Любой человек способен воспринимать лишь небольшую долю происходящего вокруг. Понимание этого обычно вызывает интерес к картам окружающих и — во всяком случае, нам хочется на это надеяться — терпимость к расхождениям во взглядах. Если бы люди признали, что ни один из них не может претендовать на окончательную правоту, в мире стало бы намного меньше конфликтов.

Теперь, когда у вас есть общее представление о роли языка согласно модели НЛП, вы можете начать изучать разнообразные схемы, связанные с двумя полюсами непрерывного языкового пространства. Модель Милтона, с которой мы познакомимся на следующем уроке, позволит вам целенаправленно пользоваться языковыми неопределенностями, а Мета модель (десятый урок) поможет выявлять и учитывать языковые шаблоны, чтобы добиваться в общении более точного понимания. Обе модели станут мощными инструментами в вашем арсенале приемов НЛП, помогут вам добиться успехов в общении и достижении своих целей.

СЕГОДНЯШНИЙ УРОК:

РЕЗЮМИРУЮЩАЯ ПРЕСУППОЗИЦИЯ

Каждый выбирает лучшее из того, что ему доступно

В распоряжении человека — данная от природы возможность выбирать, сопутствующая нашей врожденной склонности стремиться к каким-то целям и достигать их. Гибкий подход четырехступенчатой модели успеха (см. второй урок) предполагает наличие нескольких способов достижения любого результата, нескольких точек зрения на проблему, нескольких форм поведения в одних и тех же обстоятельствах. Итак, мы неизбежно сталкиваемся с выбором. В НЛП это выражается и другими словами: «Выбор лучше его отсутствия».

В целом, чем шире возможности выбора, тем большей властью над обстоятельствами вы обладаете, тем выше шансы на достижение намеченного результата. Однако мы можем делать выбор только на основе имеющихся на данный момент знаний и ресурсов — если угодно, только руководствуясь собственной картой действительности. По этой причине поступки других могут выглядеть с вашей точки зрения странными или ошибочными. Но их поведение, скорее всего, отражает наиболее оптимальный выбор, какой они могли сделать в тот момент, исходя из тех возможностей, какие им удалось выявить. Это означает, что вы можете менять свое и чужое поведение, научившись выявлять дополнительные либо более привлекательные возможности выбора.

ДОМАШНЕЕ ЗАДАНИЕ

Опираясь на приведенные примеры, проведите эксперименты с масштабированием. Посмотрите, до какой степени вам удастся увеличить масштаб произвольного слова или понятия. Вы можете делать это наедине с собой, записывая слова, которые приходят в голову, и постепенно составляя иерархию идей. С другой стороны, вы можете выполнять это упражнение

вместе с партнером. Оно сделает вашу речь более беглой, а также повысит способность определять, какие масштабные уровни уместны в тех или иных обстоятельствах.

Придумайте определение, которое вполне соответствует, на ваш взгляд, одному из хорошо знакомых вам людей (например, «самоуверенный», «преданный» и так далее). Запишите на бумаге несколько утверждений, касающихся этого человека: что он на самом деле говорит и делает. Используйте глаголы действия. Затем проверьте, соответствует ли выбранное вами абстрактное определение действительности. Можете ли вы считать его подходящей «меткой»?

Если вы еще не выполняли это упражнение, найдите журнальную или газетную статью и вычеркните из нее все случаи прямого или косвенного использования глагола «быть». Обратите внимание на то, как изменился текст, какие уточняющие вопросы о его содержании у вас возникли.

Выберите в книге или в журнале один-два абзаца и перепишите их в стиле А-Прим: не искажая исходного содержания, избавьтесь от разнообразных форм глагола «быть», его синонимов, страдательного залога и безличных выражений. Старайтесь найти различные способы выражения того смысла, который, по вашему мнению, хотел передать автор. Вы можете сделать то же самое со своими собственными текстами (отчетами или статьями). Скорее всего, вы заметите, что после этого текст стал более ясным и точным. Использование стиля А-Прим может существенно изменить и улучшить ваш образ мышления.

УРОК ДЕВЯТЫЙ

СИЛА НЕОПРЕДЕЛЕННОСТИ

В этой главе:

— Принципы языка Милтона:

— Раппорт и утилизация

— Применение милтоновских структур

У вас есть немного времени?» По своей грамматической структуре такой вопрос требует ответа либо «да», либо «нет». Однако в практике общения можно не сомневаться, что в данном случае время у собеседника найдется, даже если на самом деле его в обрез, — этот результат и соответствует намерению неточно сформулированного вопроса. Показательно, что подобная форма приводит к положительному ответу намного чаще, чем более точный вопрос, например:

«Не могли бы сказать, сколько времени в вашем распоряжении?»

Сходным образом вопрос: «Вы не могли бы немного подвинуться?» приводит к аналогичному отклику-действию — вместо буквального ответа «да» или «нет». Продавец добивается встречи с потенциальным покупателем, когда предлагает: «Встретимся в четверг или вы предпочитаете среду либо вторник?» При этом покупатель невольно сосредоточивается на явно выраженном выборе, хотя в действительности не так уж хочет обязывать себя обещанием встретиться.

Эти распространенные примеры показывают, что неопределенный или обобщенный язык способен принести удачные результаты в тех обстоятельствах, когда более точные и, вообще говоря, правильные формулировки могут оказаться безуспешными. Не осознавая лингвистической неопределенности подобных оборотов речи, мы пользуемся ими очень часто, поскольку инстинктивно чувствуем, какой отклик они, вероятнее всего, вызовут. На этом уроке мы обсудим целый ряд подобных оборотов речи, которые вы сможете применять целенаправленно (то есть намеренно), чтобы достичь намеченного результата общения.

Модель Милтона охватывает языковые структуры, которые основоположники НЛП Ричард Бендлер и Джон Гривдер смоделировали благодаря работам Милтона Эриксона — вероятно, одного из самых примечательных гипнотерапевтов в истории психологии. Эриксон пользовался тем, что сам называл «искусством неопределенности», оборотами речи, которые делают общение более эффективным.

Мы уже знаем, что для достижения результатов общения можем пользоваться языком совершенно по-разному. В одних случаях нам следует вникать в подробности и точный смысл слов, а в других нашим целям больше соответствуют обобщенные, абстрактные понятия. Например, если вы хотите, чтобы собеседник сам, без постороннего руководства, воспользовался своим воображением, то чем меньше влияние вы оказываете на его мысли, тем лучше. С другой стороны, вам может понадобиться обратиться к его чувствам, а не к его рассудку. Наконец, у вас может возникнуть желание избежать погружения в детали, чтобы не

встретить возражений, либо намеренно опустить те подробности, которые не связаны с желаемым исходом общения. Кроме того, вы можете пользоваться языком для присоединения и его ведения, о которых мы говорили на пятом уроке. Милтоновский язык отвлекает сознательное мышление, обеспечивая доступ к подсознанию и всем его ресурсам.

Хотя подобные языковые структуры постоянно встречаются в повседневной речи, Милтон Эриксон активно и весьма эффективно пользовался ими, чтобы ввести своих пациентов в транс. Впрочем, все мы проводим большую часть времени в своеобразном транс — «даунтайме», — а само состояние транса используется не только в гипнотерапии. Например, оно приносит пользу, когда вы получаете доступ к своему подсознанию, о чем мы говорили на третьем уроке. Кроме того, транс относится к «правостороннему» подходу, то есть связан с творчеством, решением проблем, улучшением памяти и многими другими формами развития. Погружение в транс при лечении, иллюстрируемое некоторыми примерами этого урока, происходит уже благодаря самому происхождению соответствующих языковых структур. Однако вы можете применять их в повседневном общении, главным образом для того, чтобы «перепрыгнуть» через осознающий разум, избежать его возражений и достичь намеченного результата общения.

ПРИНЦИПЫ ЯЗЫКА МИЛТОНА

Какие языковые структуры вам нужно научиться выявлять? Ниже мы перечисляем некоторые из них и приводим примеры того, как ими пользоваться. Пусть вас не пугают их названия, хотя в отдельных случаях они могут выглядеть весьма технизированными. Возможно, вам захочется присвоить свои названия тем шаблонам, которые вызовут у вас особые неудобства. Если сложность названий вас не отвлекает, сосредоточьтесь на самих структурах, за которыми они условно закреплены. Без сомнений, вам доводилось слышать примеры этих структур в работе и личной жизни. Вы быстро заметите, что эти обороты речи достаточно важны и полезны. В некоторых примерах мы отступили от стиля А-Прим, поскольку хотели показать, как эти структуры входят в обычную устную речь. Кроме того, в данном случае глагол «быть» и безличное склонение лишь усиливают неопределенность фраз, то есть мы можем считать их роль полезной.

На десятом уроке вы узнаете, какими вопросами можете уточнить конкретное содержание подобных структур. Таким образом, вы получите разнообразные инструменты, сможете пользоваться языком как точным, так и неопределенным, в зависимости от своих целей и желаемого результата общения.

Чтение мыслей

Претензия на понимание мыслей или чувств другого человека без уточнения того процесса, который позволил вам получить эти сведения. Например: «Я понимаю, вы сейчас гадаете, почему...»

Безличность

Неопределенное суждение, в котором опущена ссылка на исполнителя действия или автора неопределенного суждения. Например: «Очень полезно помнить, что...»

Причинно-следственные обороты

Утверждение о том, что одно влечет за собой другое. Мы очень часто пользуемся такими подразумеваемыми причинно-следственными связями в конструкциях вида «если... то...» или «когда вы... тогда...». Кроме того, есть и отдельные причинно-следственные слова типа «поскольку» или «благодаря». Мы часто принимаем причинно-следственные суждения, не подвергая сомнению их логическую обоснованность.

Сложная равнозначность

Утверждение о том, что два явления имеют одинаковый смысл. Например: «Вы уже в годах. Вам нельзя полагаться на молодых» либо «Вы работаете уже несколько часов. Вы, должно быть, устали». На самом же деле в обоих случаях одно означает нечто совершенно иное.

Пресуппозиции

Лингвистическое понятие, означающее «допущение», «предположение». Например: «Вы уже много узнали...» При этом вы невольно соглашаетесь с правильностью пресуппозиции. Мы подробнее поговорим об этих структурах в конце урока, в разделе «Пресуппозиции».

Кванторы общности

Ряд слов, которые придают утверждению всеобщий или абсолютный характер (см. далее раздел «Кванторы общности»). Например: «все сотрудники...» или «вам никогда не придется...»

Модальные операторы

Слова, подразумевающие возможность или необходимость. Они образуют набор правил, которым подчиняется наша жизнь. Например: «вы можете научиться...» (возможность), «вы должны прийти...» (необходимость), «вам следует научиться...» (желательность). Воспитание со стороны родителей и образовательных учреждений обычно опирается на модальные операторы долженствования: «должен», «обязан» и т. п.

Номинализации

Глаголы действия, которые замерли во времени, превратившись в существительные, например: «...принесет вам новое понимание», что означает: «Вы поймете» (глагол). К этой распространенной категории могут относиться вполне привычные и почтенные понятия («обучение», «независимость», «уважение», «взаимоотношения», «прозрение»). Попытка определить смысл номинализации с помощью толкового словаря незамедлительно выявляет их потенциальные возможности в сфере неоднозначного, но целенаправленного общения.

Неопределенные глаголы

«Но вы можете...». — Глаголу действия не хватает полного описания. Что, как и когда вы можете, не уточняется.

Обобщенный вопрос

Вопрос, добавляемый в конце утверждения. Он предназначен для того, чтобы заранее снять возможное возражение. Например, «..., не так ли?»

Отсутствие точной ссылки

Фраза, в которой не указывается, кого именно имеет в виду говорящий. Например, «Понимаете, это очень нужно».

Опущение при сравнении (неопределенное сравнение)

Сравнение, лишенное одной из составляющих, то есть не позволяющее понять, с кем оно или с чем. Например: «Это более или менее правильный подход» либо «не так плохо».

Присоединение к текущим переживаниям

Утверждения, ссылающиеся на то, что совершенно очевидно испытывает собеседник. Например: «Вот вы сидите, слушаете меня, смотрите на меня...» Эта простая риторическая фигура может помочь в установке раппорта.

Двустороннее ограничение

Эта структура создает «иллюзию выбора», например: «Вы хотите провести эти изменения прямо сейчас или пусть все само собой образуется?» либо «Ваше подсознание занято чем-то еще, и неизвестно, когда именно для вас откроется то, что вы уже знаете, — прямо сейчас, через несколько минут или гораздо позже...» В первом примере внимание сосредоточивается на двух предложенных возможностях выбора (сейчас или чуть позже), но собеседник не подвергает сомнениям саму пресуппозицию (неизбежность изменений). Во втором случае внимание переносится на то, когда именно собеседник обнаружит новые знания. При этом он не сомневается в том, что действительно чему-то учится.

Разговорный постулат

Общение принимает форму вопросов, требующих ответов «да» или «нет». Такой подход предлагает возможность выбора (отвечать или не отвечать) и ничего не навязывает. Например: «Не могли бы вы взглянуть?» или «Не могли бы вы немного подвинуться?» Собеседник вряд ли ответит «да» или «нет», он просто переведет взгляд в указанном направлении или сдвинется в сторону.

Вложенные кавычки

«На прошлой неделе я беседовал с Тони, и он рассказал мне о выставке в Бирмингеме, где он общался с одним человеком, который сказал...» Такая запутанность контекста под названием «вложенная последовательность» обычно очень утомляет сознание и отделяет говорящего от того, что он говорит. Подразумеваемые кавычки не только отстраняют говорящего от содержания общения, но и оказывают большое влияние пропорционально длине выстроившейся цепочки отсылок, что хорошо известно ораторам и всем тем, кто умеет воздействовать на других. Этот эффект могут усилить «вложенные» цитаты и отступления к случаям из жизни.

Выборочное нарушение привычных границ

Необдуманные, нелогичные утверждения, которые в сущности лишены смысла, например: «Стулу под ним пришлось нелегко» (ощущения имеются только у людей и животных).

Неоднозначности

Фонология

Наложение омонимов т.е. созвучных слов («спица» и «спится») может вызвать путаницу и незаметно отвлечь внимание на то значение, которое не относится к контексту.

Синтаксис

Утверждения, не позволяющие определить функцию (синтаксическую) отдельных слов с помощью контекста. Например: «Добро побеждает зло» (кто побеждает, добро или зло?) либо «Лица, признанные виновными...» (обвиненные лица или те, кто был виновными одобрен?).

Сочетаемость

Фразы, не позволяющие определить по контексту, относятся ли одни слова к другим, например: «Старая кровать и тумбочка...» (тумбочка тоже старая?), «Назойливые звуки и мысли...».

Пунктуация

а) слившиеся фразы: «Казнить... нельзя... помиловать».

б) паузы: «Вы уже чувствуете?.. себя лучше?»

в) незаконченные фразы: «Значит, вы уже... Если вам удалось сделать это, то, возможно,...»

Утилизация

Использование в общении прозвучавших слов или одновременно происходящих явлений, например: «...и этот шум машин вдалеке...».

Вы заметите, что одни структуры модели Милтона достаточно ясны, а другие, наоборот, требуют дальнейших пояснений и примеров. Некоторые из них не согласуются со строгими правилами грамматики, хотя в речи это обычно проходит незамеченным и не уменьшает эффективности общения. Ниже мы подробнее обсудим эти структуры в применении к достаточно типичным обстоятельствам. Однако сначала нам предстоит вспомнить несколько основополагающих принципов общения и дополнить их практическими советами, которые помогут вам применять структуры милтоновского языка.

РАППОРТ И УТИЛИЗАЦИЯ

Чтобы с помощью структур языка Милтона перевести человека в транс, или «даунтайм», полезно установить с ним хороший раппорт. Все, что вы уже узнали об общении, остается справедливым. Для осуществления процессов требуется присоединиться к реальности собеседника, что будет исключено без выказываемого с вашей стороны уважения, готовности к пониманию и наличия подстройки. Вы уже встречались с идеей подстройки к переживаниям с целью установки раппорта (см. четвертый урок). «Умышленно неопределенные» языковые структуры способствуют согласию со стороны собеседника. Как вы помните, при ведении переговоров сходную функцию исполняет «увеличение масштаба», переход к общим и абстрактным понятиям. Расслабившись и пребывая в раппорте, собеседник чаще всего следует за вами, когда вы начинаете вести. В одних случаях раппорт укрепляется благодаря самому применению структур языка Милтона, а в других вам придется устанавливать и поддерживать раппорт теми способами, которые мы обсуждали раньше.

Вы можете воспользоваться навыками присоединения (см. пятый урок), чтобы присоединиться к реальности собеседника. Пользуйтесь всем, что происходит вокруг. Например, вы можете вплести в разговор какой-нибудь шум — скажем, стук захлопнувшейся где-то двери, — который в противном случае остался бы просто отвлекающим фактором: «Слушая этот шум двери и далекие гудки машин, представьте себе...» Это помогает перевести собеседника в транс или усилить транс, если таковой уже имеется.

Сходным образом вы можете утилизировать слова, произнесенные самим собеседником, когда он размышляет о своей реальности. Это тоже укрепляет транс: «Правильно, ваши мысли где-то далеко, и когда вы задумываетесь о...». Услышав во время деловой встречи шум остановившейся машины или звук открывающихся вдали дверей, вы можете, к примеру, заметить: «Кажется, вернулся Джон. Пока он нам не помешал, давайте быстренько договоримся». Мы называем этот прием утилизацией, поскольку он позволяет нам воспользоваться в общении любыми текущими переживаниями.

Приведенные выше языковые структуры обычно усиливают «даунтайм», транс, измененное состояние, в котором человек руководствуется преимущественно подсознанием. Подобные обороты речи словно минуя сознание и позволяют человеку погрузиться «внутри». При этом пресуппозиция, которая не выдерживает никакой логической проверки, может быть воспринята без всяких сомнений. В некоторых случаях вы можете получить доступ к воодушевляющим воспоминаниям и урокам, которые несет в себе этот опыт. Обращаясь непосредственно к подсознанию, язык может «обойти» рациональные возражения и другие факторы, препятствующие общению. Благодаря этому в некоторых обстоятельствах вы сможете добиться тех результатов, которых невозможно достичь с помощью точного языка, связанного с «аптаймом».

Как мы уже убедились, язык принципиально континуален, то есть он «покрывает» непрерывное пространство и только в нем работает. В повседневной жизни вы встретите множество практических примеров языка Милтона, которые не обязательно связаны с трансом. В частности, мы уже обсуждали вопрос увеличения масштаба в деловых переговорах, которые чаще всего касаются общих вопросов. Погружаясь в свои занятия или мечтания, все мы то и дело, изо дня в день, минута за минутой, входим в состояние легкого транса. Вы заметите, что в некоторых формах общения это состояние способствует восприимчивости. В сходное состояние очень быстро погружаются дети, когда с ними начинают говорить на особом языке: «Удобно устроился? Жили-были...». Взрослые с не меньшей готовностью откликаются на анекдоты, метафоры, «кавычки», пресуппозиции и языковые неоднозначности. Как нам уже известно, в этих случаях реакция собеседника, или результат, намного важнее для нас, чем язык, или средства. Гипноз опирается на более глубокий транс, но пользуется теми средствами, которые позволяют мышлению функционировать естественно.

Милтоновский язык опускает конкретные подробности. Чтобы извлечь смысл из утверждений в этом стиле, сознанию приходится обращаться к тем ресурсам, которые хранятся в подсознании. В поисках значений подсознание «просматривает» память и может обнаружить такие воспоминания, которые на сознательном уровне недоступны. Помните, что большей своей частью «мышление» протекает именно в подсознании. Иногда перемен можно добиться только этим путем, так как он позволяет человеку находить свежие, творческие решения конкретных проблем. Язык просто побуждает к действию существующие ресурсы мышления.

Ознакомившись со структурами милтоновского языка, вы начнете замечать их повсюду. Например, рекламные агентства часто используют подобный язык в своих девизах. У каждого политика, проповедника и оратора есть своя версия гипнотического языка, «искусства неопределенности», хотя может не быть намерения вызывать у слушателей сходные с трансом

состояния. Вообще говоря, именно мастерское владение языком объясняет большую часть успеха, которого такие гипнотизеры-самородки добиваются в общении. Передаваемые в таких случаях сообщения адресованы непосредственно подсознанию и оказывают прямое влияние на поведение людей, минуя преграды их осознающего разума.

ПРИМЕНЕНИЕ МИЛТОНОВСКИХ СТРУКТУР

Перейдем к рассмотрению самых распространенных структур языка Милтона. Наши пояснения будут сопровождаться примерами того, как использовать эти конструкции для улучшения общения.

Причинно-следственные обороты и сложная равнозначность

Эти конструкции иногда пересекаются. Однако причинно-следственные обороты подразумевают развитие событий во времени, так как на временной шкале следствие размещается позже причины. В случае сложной равнозначности ее тип определяется параллельно, одновременно.

Например, фразы «она вызывает у меня смех», «он подталкивает меня к спиртному» и «стихи меня вдохновляют» могут служить примерами причинно-следственных конструкций. Иными словами, А влечет за собой Б, а Б следует за А.

Однако утверждения: «она опоздала, следовательно, она не пунктуальна», «она курит и, значит, не может быть хорошим специалистом в медицине» либо «он, должно быть, умный, если получил пятерку» определяют тождественность, равнозначность явлений. Обратите внимание на то, что явные и неявные вхождения глагола «быть» указывают на полную равнозначность. Если подобные отождествления полезны для результата общения, вы можете выразить их с помощью описанных конструкций неопределенного языка.

Кванторы общности

На эту конструкцию указывает целый ряд «обобщающих» слов, или универсалий: «всё», «все», «любой», «ни один», «ничто», «никто», «никогда», «всегда». Подобные слова не допускают исключений, какими бы неточными ни оказались сами утверждения, например: «Ты всегда так говоришь» или «ты никогда не ценил мою работу». Поскольку конструкция обычно включает одно из обобщающих слов, вы сможете выявлять ее без труда.

Однако временами квантор общности подразумевается, хотя мы не применяем для этого конкретное слово. Например, выражение «подростки ленивы» определенно предполагает, что все подростки «являются» (вновь злополучный глагол «быть»!) ленивыми. Другим примером может послужить фраза: «Ездить на большой скорости опасно для жизни». Подобные высказывания претендуют на всеобщую истину. Таким образом, осознанное применение неопределенного языка может приносить достойные результаты (в частности, второй пример

помогает избежать превышений скорости).

«Скрытые» универсалии проявляются в самых разнообразных формах. Они могут не включать в себя слова-обобщения, и для того, чтобы их распознать, вам потребуется больше опыта. К тому же чем чаще вам удастся скрывать подобные языковые конструкции при использовании «умышленно затуманенного» языка, тем лучше. При осуществлении своей цели вам нужно следить затем, чтобы высказываемые утверждения выдерживали логический анализ. Например, заявление «выполнение бюджетного плана означает повышение в должности» может оказаться хорошим стимулом для молодых продавцов (вы обратили внимание на сложную равнозначность? Вообще говоря, одно и то же утверждение нередко включает сразу несколько милтоновских конструкций). С другой стороны, слова: «Выполнение бюджетного плана всегда означает повышение в должности» может не выдержать логического анализа. Таким образом, заявление скорее послужит тревожным сигналом, не убедит сотрудников и не вызовет у них рвения.

В целом, вы можете заметить, что утверждения, включающие пресуппозицию или неявное следствие, помогают избежать отрицательной реакции и потери раппорта. Таким образом, с их помощью вам удастся достичь намеченного результата общения, не сталкиваясь с возражениями.

В действительности вы можете использовать и выражаемые, и подразумеваемые универсалии как весьма эффективную тактику общения. Например:

«Выиграем все мы».

«Никто не останется в проигрыше».

«Это всегда приносит пользу».

«Такое происходит постоянно».

«Вы не сможете потерпеть неудачу» (подразумевается: никогда).

«Это по силам каждому».

«Японские машины очень надежны» (подразумевается: все японские машины).

Таким образом, целенаправленные обобщения и неопределенности, которые чаще всего соответствуют конструкциям Милтона, могут принести вам намеченный результат общения. Конечно, степень эффективности определяется результатом; сам по себе задействованный язык (или процесс) здесь ни при чем. Вспомним уже знакомую вам пресуппозицию: «Смысл общения — в реакции собеседника».

Пресуппозиции

Язык изобилует пресуппозициями. На деле мы едва ли смогли бы участвовать в обыденном общении, не пользуясь разнообразными предположениями. Однако в наших силах применять их действеннее, добиваясь более эффективного общения. Мы все время пользуемся поверхностным уровнем языка, который незаменим в плане «экономичности» повседневной речи и возможности «делать свое дело». Пресуппозиции, как и забота о грамматической экономии, как раз и помогают нам делать свое дело: достигать результатов.

Прежде всего вы должны научиться выявлять пресуппозиции и понимать их смысл — каковы именно допущения говорящего или автора строк. Например:

«Хорошо обдумав это, вы согласитесь, что...» (предполагает, что вы это хорошо обдумаете).

«А вот Джин звонит мне каждую неделю» (подразумевает, что вы звоните слишком редко).

«Вы упрямы, как Фиона» (предполагает, что Фиона упряма).

«Во всяком случае, он сделал все, что мог» (предполагается, что он не добился хорошего результата).

«Эли захлопал крыльшками» (подразумевает, что Эли — птица, существо или предмет с крыльями).

Обратите внимание, что одно утверждение может включать несколько пресуппозиций. Например, в последнем примере: у Эли есть крылья, которыми можно хлопать; эти крылья принадлежат самому Эли; у Эли не менее двух крыльев; Эли мужского рода, и так далее. Чем больше пресуппозиций вы вводите в общение, тем выше шансы достичь намеченного результата с помощью «искусства неопределенности». Кроме того, вы можете внести в это утверждение (либо выявить в чужих заявлениях с пресуппозициями) другие милтоновские конструкции. Чьими крыльями захлопал Эли? О ком или о чем идет речь — о созданной руками человека игрушке, насекомом, ангеле? Эли хлопнул крыльшками один раз или несколько раз подряд? Где это происходило, на земле или в небе, а может быть, в раю (если нет пресуппозиций, возникает неоднозначность)?

На десятом уроке мы поговорим об этом более подробно, а пока что вы можете выбрать журнальную или газетную статью и поискать в ней пресуппозиции. Убедившись в том, сколь огромна их власть в языке, вы можете перейти к осознанному применению пресуппозиций, сделать их частью своей стратегии общения. Сходным образом, выслушивая других, обращайтесь внимание на высказываемые собеседниками пресуппозиций. Они помогут вам уточнить смысл слов с помощью вопросов. О том, как это делать, мы расскажем при описании Метамоделей, на десятом уроке.

Когда вы достаточно искусно пользуетесь пресуппозициями, слушатели или читатели обычно соглашались с вашими допущениями, чтобы понять смысл утверждений. Это позволяет избежать сопротивления и одним махом переносит вас через несколько ступеней лестницы, ведущей к результату общения. Подробности и глубинное содержание часто ничуть не способствуют цели общения, — напротив, могут быть помехой. Как ни парадоксально, именно неопределенность вашего языка способна в первую очередь оказывать влияние, причем колоссальное. Модель Милтона совершенствует действенность языка, обращаясь непосредственно к подсознанию. Это особенно полезно, когда намеченный вами результат связан с изменением отношений и устойчивых форм поведения.

Один заведующий отделом сбыта, который посещал наши практикумы, признался, что испытывал большие трудности на ежемесячных собраниях агентов по продажам. Его подчиненные не любили эти совещания, и он никак не мог придумать, как сделать встречи по-настоящему полезными. Изучив модель Милтона на практических семинарах НЛП, он вернулся к работе и провел такое совещание, которое оказалось просто блестящим, поскольку он без труда добился прекрасного взаимопонимания с сотрудниками. По свидетельству нашего коллеги, который присутствовал на той встрече, заведующий говорил «на чистейшем милтоновском языке».

Такой язык, включающий в себя перечисленные выше конструкции, обычно переводит слушателя в расслабленное состояние, способствует творческому мышлению и воздействует на собеседника на более глубоком уровне, чем рациональная, точная речь. Люди часто относятся к трансу с подозрительностью, полагая, что в этом состоянии они «потеряют власть» над происходящим, передадут ее кому-то другому. Однако гипноз в действительности означает самовнушение, поскольку человек погружается в транс только если сам того хочет. Несмотря на фактор определяющего языкового влияния, люди принимают решения и действуют исключительно в согласии со своими ценностями и желаниями. Добиваясь результатов с помощью милтоновского языка, помните о требованиях экологичности. При необходимости

устраивайте повторные проверки результатов. Односторонние победы в общении, которые могут случаться в переговорах и сфере торговли, приносят в лучшем случае кратковременные выгоды и могут закончиться полным разрывом взаимоотношений.

СЕГОДНЯШНИЙ УРОК:

РЕЗЮМИРУЮЩАЯ ПРЕСУППОЗИЦИЯ

Каждый действует по-своему безупречно

Человеческая нейрофизиологическая система проявляет себя как неисчерпаемый, подлинно чудесный ресурс. По существу, она действует безупречно. Как и всегда, у нас есть выбор в отношении того, на какие результаты запрограммировать эту кибернетическую систему поиска целей. Эта система функционирует безукоризненно независимо от входных данных. Даже в тех случаях, когда нам приходится столкнуться с промахами в поведении в плане социальном или этическом, мы обычно можем выявить определенные благие намерения (внутреннюю логику), на реализацию которых были однозначно направлены те или иные поступки человека.

Система не различает сознательные и бессознательные намерения, ее интересует только цель или результат. Она функционирует с той же действенностью, с какой управляет встроенными функциями организма, например регуляцией температуры или дыхания. Мы с вами можем не понимать карту мира другого человека, однако она охватывает лучшие образцы его восприятия, отражает его ресурсы знаний и личного опыта. Учитывая результаты, намеченные этим человеком, его система служит ему наилучшим образом. В этом смысле люди всегда действуют безупречно.

ДОМАШНЕЕ ЗАДАНИЕ

— Начните выявлять в обыденном общении примеры конструкций языка Милтона. В самом начале вам не обязательно относить их к соответствующей категории и запоминать названия отдельных конструкций, — просто отмечайте реальные обороты, похожие на приведенные в этой главе примеры. Мы советуем вам начать с нескольких конструкций, чтобы иметь возможность больше сосредоточиться на обучении. Начните с простых оборотов и на их материале постепенно укрепляйте уже освоенные навыки и знания. Не старайтесь добиться многого за короткий срок.

— Вы можете, например, начать с кванторов общности, помеченных словами-универсалиями («никогда», «всегда», «все», «любой» и т. п.). С другой стороны, вы можете вслушиваться в примеры причинно-следственных оборотов или сложной равнозначности, выявлять те случаи, когда можете спросить: «Так ли это на самом деле?» или «Это действительно следует из того?» Затем выбирайте другие конструкции, которые, по вашему мнению, неосознанно используют коллеги или друзья. На первых порах не пытайтесь включать эти обороты в собственную речь. Достаточно и того, что вы научитесь их распознавать.

— Просмотрите рекламные страницы в поисках конструкций милтоновского языка. От

объявлений в журнале переходите к нескольким абзацам статей и фрагментам художественных произведений. В первое время вы можете упускать эти обороты речи из виду, и потому должны выполнять упражнение достаточно внимательно.

— Продолжайте эксперименты с ведением в работе с раппортом. При необходимости перечитайте пятый урок, где мы рассказывали о присоединении и ведении.

— Если вы еще не выполняли это упражнение, подберите любую газетную или журнальную статью в несколько абзацев и постарайтесь найти в ней пресуппозиции. При первом ближайшем знакомстве с текстом вряд ли вам удастся выявить все неявные допущения, так что просмотрите статью несколько раз. Помните, что одна фраза может включать несколько пресуппозиций. Обращайте внимание на то, какие письменные жанры содержат особенно много или мало пресуппозиций.

Обдумайте пресуппозицию в конце этого урока. Составьте список всех своих ресурсов, внутренних качеств, ценностей, явных и дремлющих способностей. Подумайте о том, какие перемены хотели бы внести в свою жизнь и как можно воспользоваться при этом своими личными ресурсами.

УРОК ДЕСЯТЫЙ

НАЗАД К КОНКРЕТНОМУ

В этой главе:

— Мета модель — глубинная и поверхностная структуры

— Вопросы Мета модели

— Использование вопросов

— Практические средства изменения

В Мета модель входят языковые конструкции, которые были впервые описаны основоположниками НЛП Бендлером и Гриндером при моделировании методов Вирджинии Сэтир, выдающегося семейного психотерапевта. Сэтир накапливала сведения совершенно особым способом: она пользовалась языком для прояснения смысла слов, помогала пациентам воссоединить слова со своими переживаниями. Если вернуться к тому, что вы усвоили на девятом уроке, мета модель вскрывает утерянное содержание конструкций милтоновского языка. Таким образом, мета модель отражает «другую сторону медали» языка, противоположную границу непрерывного пространства «общее-частное». Мета модель, которая сейчас утвердила себя в роли важной составляющей НЛП, помогает прояснить как язык, так и мышление.

Вы можете использовать Мета модель, чтобы точнее понять «карты» других людей. Благодаря вопросам к «поверхностной структуре» языка (речи обычного общения) она поможет вам выявить его «глубинную структуру».

МЕТАМОДЕЛЬ — ГЛУБИННАЯ И ПОВЕРХНОСТНАЯ СТРУКТУРЫ

Чтобы разобраться в Мета модели, нам нужно сначала понять, как мысли превращаются в слова. Наши мысли несут в себе бесконечно широкое содержание, и язык просто не в силах его выразить. Несмотря на эту ограниченность, язык все-таки относится к глубинному уровню нейрологии и способен выражать множество подробностей, присущих тому, на чем основаны наши слова. Мы называем этот уровень языка «глубинной структурой».

Впрочем, в повседневной жизни наша речь не достигает такого глубинного уровня. Во имя краткости мы сокращаем речь, пользуемся «поверхностной структурой» языка, примером которой может служить фраза: «Лорна — очень умная девочка». Дополнительные сведения о Лорне и ее уме (как он проявляется, с чем сравнивается, кто так считает?) образуют глубинную структуру поверхностного утверждения, которое получилось после опущений, искажений и

обобщений. Мы фильтруем не только огромный объем информации, получаемый органами чувств. Постоянные процессы языкового опущения, искажения и обобщения превращают глубинную структуру в поверхностную.

Метамоделю выделяет три основных типа распространенных языковых конструкций: опущение, обобщение и искажение. Кроме того, она предлагает соответствующие каждому типу стандартные отклики в форме вопросов, которые помогают прояснить глубинное значение, кроющееся за словами поверхностной структуры.

Не только язык, но и все сенсорные представления подразумевают различные кратчайшие пути, приближения и «догадки» (иными словами, обобщения, искажения и опущения, или удаления). «Отклики» Метамоделю, с которыми вы познакомитесь на этом уроке, связаны, главным образом, с милтоновскими конструкциями, описанными нами в девятой главе. В частности, отклики и вопросы Метамоделю:

- уточняют обобщения;
- выявляют неоднозначности;
- восстанавливают опущенные подробности;
- исправляют искажения;
- проясняют туманность смысла;
- помогают понять точное значение;
- побуждают к осознанному «аптайму»;
- восстанавливают «глубинную структуру» языка.

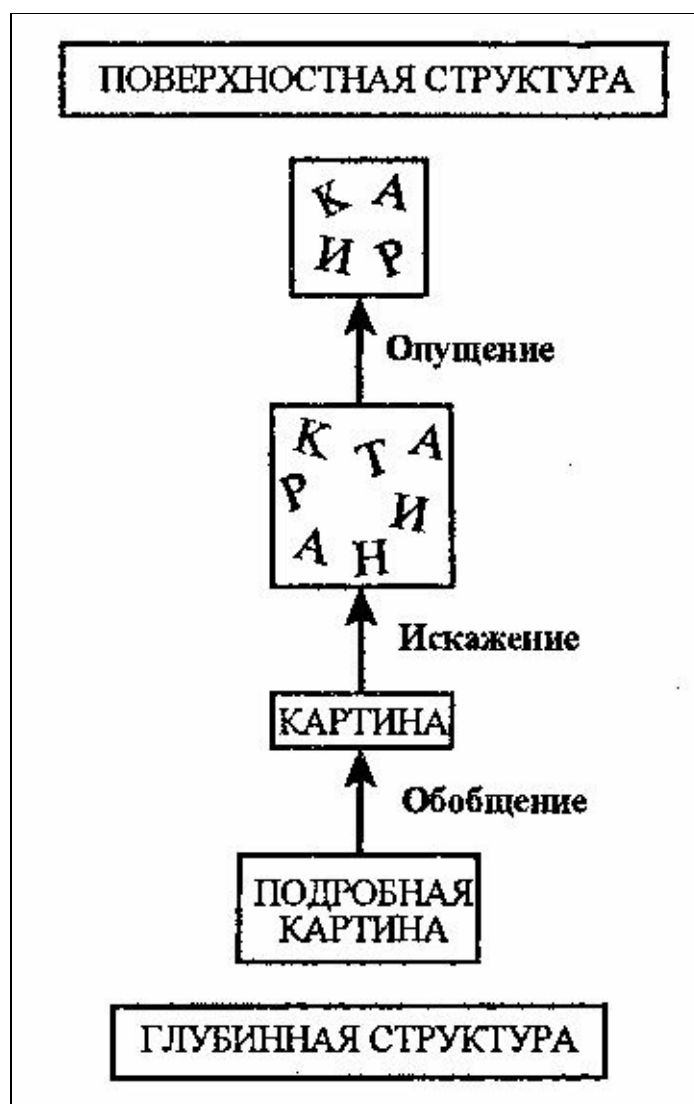


Рис. 10.1 упрощенно показывает связь между глубинной и поверхностной структурами языка. В общении мы неизбежно обобщаем, искажаем, попускаем, чтобы поднять к поверхности различные уровни содержания.

Сами по себе искажение и опущение не предполагают дурных намерений. Напротив, эти процессы полезны и необходимы, они позволяют нам обрабатывать огромные объемы информации, потенциально доступной для мозга в каждое мгновение. Мы склонны пользоваться языком интуитивно, естественным образом «высвободить» только то, что в данный момент выглядит уместным и служит цели общения. В целом, большая часть нашей деятельности (в том числе и общение) проходит по привычке, «без раздумий».

Конечно, эти процессы изобилуют индивидуальными особенностями. Например, разговорчивый, общительный человек чаще всего раскрывает большую часть глубинной структуры, чем замкнутый, немногословный, предпочитающий краткие ответы. Однако даже тот, кто болтает без остановки, использует лишь малую долю сведений, которые теоретически «доступны» в общении. Итак, все мы пользуемся обобщениями, искажениями и опущениями, а Метамоделю позволяет нам восстановить исходное содержание, утерянное из-за всеобщего процесса фильтрации.

Языковые сокращения

В подавляющем большинстве житейских обстоятельств утверждения типа «Мэри попала в аварию и выздоровеет только через пару недель» обеспечивают вполне приемлемый для общения «поверхностный уровень», особенно в сочетании с контекстом. Действительно, если тот, кто приносит это известие о Мэри, обрушит на слушателей все доступные сведения о ней — «Ей 27 лет, она замужем, у нее двое детей, которых зовут... Она выросла в... Она сломала большой палец на ноге, и на него наложили гипс, который снимут через три недели и еще один день» и так далее, и тому подобное, — собеседники быстро почувствуют утомленность, скуку и раздражение. В типичном повседневном общении на уровне «поверхностной структуры» в нашем распоряжении целые мегабайты скрытой информации («глубинная структура»). Однако мы полагаем (не обязательно осознанно), что она просто не уместна с точки зрения цели общения, и тогда опускаем ее либо обобщаем, выражая парой общих слов.

Впрочем, в некоторых обстоятельствах нам может потребоваться намного больше сведений. Все зависит от уровня понимания собеседника, которого вы хотите достичь, то есть от цели вашего общения. Например, услышав весть о несчастном случае с Мэри, вы можете пожелать обсудить его с медицинской точки зрения, с позиции выгод больничного режима либо необходимости срочно найти Мэри замену на работе. В каждом из этих случаев вам придется погрузиться в соответствующие подробности глубинной структуры, чтобы сказать именно то, что вы хотите сказать, — а с точки зрения желаемого результата этого общения, чтобы достичь того, чего вы хотите добиться.

Однако временами мы продолжаем пользоваться сокращениями, поверхностной структурой, невзирая на потребности других участников общения. Эти сокращения принимают формы обобщений, искажений и опущений, иллюстрацией которых служит модель Милтона

(девятый урок).

В подобных обстоятельствах мы рискуем неправильно понять даже самые очевидные и прямолинейные утверждения. Это с равной частотой случается и дома, и в кругу друзей, на работе и просто на улице. По существу, мы слишком усердствуем в своих сокращениях, так как убеждены в том, что собеседник «навверняка это знает», «просто не слушает», «должен понимать» и т. д. Мы полагаем, что чужие карты восприятия зеркально отражают нашу собственную и, следовательно, нам вовсе не обязательно объяснять все в подробностях. Однако мы очень скоро начинаем понимать, что не умеем читать чужие мысли, а карты действительности разных людей очень отличаются друг от друга.

Метамоделю имеет форму ряда вопросов, предназначенных для выявления и уточнения опущений, искажений и обобщений, присущих обычной речи. На пути от мыслей к языку, от глубинной структуры к поверхностной, немалая часть содержания чаще всего теряется. Вопросы Метамоделю могут восстановить и прояснить опущенные или подразумеваемые сведения. Восполненный язык намного точнее отразит, что имел в виду собеседник, улучшит общение и взаимопонимание.

Связанный с подробностями язык Метамоделю подразумевает работу с «даунтаймовой» границей спектра мышления. Однако вы можете использовать Метамоделю и для того, чтобы обращаться к подсознательным ресурсам, хотя это делается не совсем так, как в модели Милтона. Вопросы Метамоделю способны обращаться к тому подсознательному уровню, где разум переводит глубинную структуру в осознаваемое содержание и целенаправленное, рациональное поведение. Метамоделю «прочесывает» подсознание в поисках подробностей, в которых вы хотели бы разобраться. Итак, Метамоделю поможет вам в тех случаях, когда характер общения требует «аптайма», внешней сосредоточенности и внимательности.

Каждое языковое средство служит своей цели. Например, иногда у вас может появиться потребность обдумать ситуацию, подвергнуть ее подсознательному «вынашиванию». В таком случае вам нужно миновать сознательное мышление, и с этим заданием прекрасно справится «искусство неопределенности», конструкции Милтона (см. девятый урок). В других обстоятельствах вам понадобится действовать внимательно и логично, чему способствует Метамоделю.

Шестой и седьмой урок показали нам, что внутреннее представление явлений с точки зрения модальностей и субмодальностей отражает индивидуальные черты, особенности личности человека. Сходным образом, тот способ, каким каждый из нас использует язык и откликается на него, предлагает еще одну возможность подстройки к собеседнику и согласования карт мышления. Когда вы начнете распознавать языковые обобщения, искажения и опущения, к которым склонен собеседник, вам удастся лучше понять его уникальную карту мира, его действительность. Таким образом, этот процесс поможет установить раппорт в любом общении, а со временем и привести к долговременным взаимоотношениям, основанным на «единстве мнений». Говоря простыми словами, чем лучше вы понимаете карту другого человека, тем эффективнее общение.

Из этого следует, что, если результат общения входит в вашу иерархию целей, то вы начнете добиваться желаемого, а ваша жизнь станет такой, к которой вы стремитесь. Даже если намеченные результаты не связаны с общением, навыки общения (такие, как Метамоделю) вам все равно пригодятся, поскольку помогут достигать своих целей с помощью других людей. Как и в случае модели Милтона, вам нужно хорошо ознакомиться с языковыми конструкциями Метамоделю, чтобы со временем пользоваться ими на уровне неосознаваемой компетентности.

ВОПРОСЫ МЕТАМОДЕЛИ

Для каждой языковой конструкции модели Милтона мы предлагаем вопрос или комментарий, вскрывающий «глубинное» значение утверждения. Эти довольно стандартные вопросы мы называем откликами Метамодеи. Хорошо ознакомившись с этим процессом, вы, скорее всего, сможете придумать и другие реакции. Чем больше подробностей они проясняют, тем большую часть «глубинной структуры» вам удастся выявить.

ИСКАЖЕНИЯ

Чтение мыслей

«Я вам не нравлюсь».

Почему вы думаете, что мне не нравитесь?

Безличность

«Критиковать плохо».

Почему вы решили, что это плохо?

Кто так считает?

Кто сказал, что это плохо?

Причинно-следственные обороты

«Вы заставляете меня сердиться».

По какой причине мои поступки заставляют вас выбирать реакцию гнева?

Сложная равнозначность

«Вы всегда на меня кричите, то есть совершенно ко мне равнодушны!»

Почему то, что я кричу, означает, что вы мне безразличны?

Вы никогда не повышали голос на того, кто вам не безразличен?

Пресуппозиции

«Если бы начальник знал, сколько у меня работы, он не просил бы меня об этом».
Почему вы уверены, что он не знает, сколько у вас работы?
Почему вы считаете, что у вас слишком много работы?

ОБОБЩЕНИЯ

Кванторы общности

«Она никогда меня не слушается».
Совсем никогда?
Что случилось бы, если бы она вас послушалась?

Модальные операторы необходимости

Ключевые слова: «следует», «не следует», «должен», «не должен», «обязан», «нужно», «необходимо».
«Мне нужно сделать это к вечеру».
Что произойдет, если вы этого не сделаете?

Модальные операторы возможности

Ключевые слова: «можешь», «не можешь», «смогу», «не смогу», «способен», «не способен», «возможно», «невозможно».
«Я не смогу сдать этот экзамен».
Что мешает вам его сдать?
Что случится, если вы все-таки его сдадите?

Номинализации

«Общение здесь невозможно».
Кому не удастся общаться и с кем именно?
Как именно вы хотели бы общаться?

Неопределенные глаголы

«Он меня обидел».

Чем и как именно он вас обидел?

Простое опущение

«Я сыт по горло».

Чем? Кем? Что именно случилось?

Отсутствие точной ссылки

«Никого это не волнует».

Кто именно проявляет безразличие?

Опущение при сравнении

Ключевые слова: «хорошо», «лучше», «лучший», «больше», «меньше», «самый», «плохо», «хуже», «худший».

«Он плохой друг».

По сравнению с кем?

ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ВОПРОСОВ

При изучении Метамоделей не всем легко запомнить многочисленные стандартные отклики. Вообще говоря, как и в случае модели Милтона, вам не обязательно вызубривать эти вопросы, если вы умеете распознавать сами конструкции. Что еще важнее, вам следует научиться задавать правильные вопросы, которые помогут определить точный смысл сказанного.

При изучении Метамоделей вам пригодятся такие правила:

- вслушивайтесь в то, что говорит собеседник;
- мысленно повторяйте его слова;
- спрашивайте себя: «Чего не хватает в этих утверждениях?»

Ознакомившись с разнообразными откликами, вы быстро поймете, что во многих случаях можете задать сразу несколько вопросов. Это умение включает понимание того, в каком контексте уместно применять указанные конструкции.

По мере повышения опыта вы можете задавать себе больше вопросов, например:

- Что вызвало или вызывает такое ограничение?
- В каком направлении нужно искать подробности?

- Что именно вызывает у меня сомнения?
- Чего я добьюсь, задав такой вопрос?
- Какие еще вопросы могут оказаться полезными?

Как и в случае других приемов НЛП, сначала вы, скорее всего, будете пользоваться Метамоделью довольно жестким, структурированным образом, но затем, по мере укрепления навыков, все чаще начнете действовать инстинктивно, творчески, то есть достигнете уровня неосознаваемой компетентности, одного из признаков совершенства (см. первый урок). Каждое осознанное применение метода потенциально усиливает подсознательное мастерство, и вскоре вы начнете ему доверять. Несмотря на это, в любых обстоятельствах у вас по-прежнему останется выбор: сознательно или неосознанно подмечать языковые конструкции и работать с ними во имя достижения своего результата. На этом этапе возможность выбора имеет особую ценность, так как вы уже способны оказывать влияние на ход общения и его результаты.

Пресуппозиции

На девятом уроке мы посвятили некоторым конструкциям модели Милтона специальные разделы, где обсуждали их подробнее. Все, о чем мы говорили на предыдущем уроке, остается справедливым и полезным для понимания обратной роли Метамодели. Сегодня мы продолжим расширять тему Пресуппозиции и поможем вам укрепить способность их замечать.

Чтобы извлечь смысл утверждения или фразы, слушателю приходится мириться с вложенными в нее допущениями. В свою очередь, эти пресуппозиции образуют цепочки в нейробиологической сети, задают определенное настроение. С точки зрения мышления, пресуппозиции делают предполагаемое чем-то «реальным». Высказанное допущение нередко влечет предполагавшееся поведение или событие. Пользуясь подходом Метамодели, вы можете выявить и восстановить то содержание, которое скрыто в пресуппозиции, то есть оказывать влияние на поведение.

Хотя пресуппозиции образуют разновидность языкового искажения, они, вероятно, усиливают действенность повседневного общения. На девятом уроке мы убедились, что при осознанном применении они помогают преодолеть сопротивление и быстрее достичь желаемого результата. Благодаря обратному приему, Метамодели, вы можете научиться выявлять пресуппозиции и восстанавливать скрытый смысл утверждений, то есть избегать языковых искажений.

1. Существование

«Я вот гадаю, сколько этому лет?»

Чтобы воспринять такую фразу, вы должны допустить, что «я» и «это» существуют. Предположение о существовании присуще подавляющему большинству утверждений.

2. Возможность

«Интересно, насколько быстро вы научитесь играть в шахматы?»

Фраза предполагает, что вы способны научиться играть в шахматы. Разум соглашается с этим и сосредоточивается на вопросе: «насколько быстро?»

3. Причина и следствие (последовательная пресуппозиция)

«Если вы будете заниматься кулинарией, то быстро станете хорошим поваром».
Это утверждение предполагает, что одно влечет другое, служит его причиной.

4. Сложная равнозначность

«Путешествуй по всему миру — расширяй свои взгляды!»

Фраза предполагает, что одно означает другое, полностью тождественно ему.

5. Время

«При следующей попытке вам будет намного легче с этим справиться».

Фраза предполагает влияние времени и опирается на то, что «следующая попытка» непременно произойдет. Разум сосредоточивается на словах «легче», не подвергая сомнению вопрос возможности «новой попытки».

6. Порядковые числительные

«Свинина была третьим пунктом меню».

Утверждение предполагает существование последовательности, упорядоченности, существования первого и второго блюда.

7. «ИЛИ» (невольный выбор)

«Вам завернуть или оставить без упаковки?»

Вопрос предполагает, что вы уже решили купить эту вещь.

Смягчение

Люди часто отмечают, что вопросы Метамоделей кажутся им похожими на допрос и могут

вызвать у собеседника обиду. Как нам сохранить раппорт, задавая подобные вопросы, особенно когда речь идет о повседневной жизни, а не психотерапии?

Секрет кроется в применении того подхода, который мы называем «смягчением». Это значит, что вы задаете свой вопрос так, чтобы он не оскорбил собеседника, не привел к спору. Этой «смягченной» техникой виртуозно владеет известный герой телесериала, детектив Коломбо. Он ловко задает самые провокационные вопросы, сохраняя при этом простодушный вид, явно показывая, что не намерен обижать собеседника. Чтобы воспользоваться этим приемом, вам достаточно просто видоизменить свой вопрос, оформить его так, чтобы скрыть глубину и важность, ни в коем случае не нарушить раппорт. Вы должны придать ему прозрачный, неугрожающий, заслуживающий доверия либо даже наивный вид. Ваша задача заключается в том, чтобы получить необходимые сведения и, что еще важнее, одновременно укрепить раппорт. Вот несколько примеров распространенных смягчений:

«Мне очень хочется хорошенько все понять. Что именно вы имеете в виду, когда говорите о..?»

«Просто интересно: а почему X означает Y?»

«Очень интересное замечание. И что, так всегда бывает?»

«Вы не могли бы представить себе — хотя бы на мгновение! — что случится, если..?»

Попробуйте применить на практике вопросы Метамоделей со смягчениями и без них. Обращайте внимание на то, насколько разные реакции они вызывают.

ПРАКТИЧЕСКИЕ СРЕДСТВА ИЗМЕНЕНИЯ

Описанные языковые приемы НЛП предлагают вам мощные инструменты для изменений. С опытом вы сможете уверенно пользоваться ими в любых обстоятельствах. Не осознавая процесса перемен и вашего «участия» в нем, собеседники вряд ли окажут большое сопротивление.

Как мы уже убедились, Метамодель восстанавливает связь языка с переживаниями. Вы можете использовать ее для того, чтобы:

- собирать сведения;
- уточнять смысл;
- определять ограничения;
- выявлять возможности выбора;
- лучше формулировать результаты;
- разрывать и даже устанавливать раппорт;
- улучшать свои взаимоотношения;
- решать проблемы;
- добиваться важных озарений.

Некоторые примеры, которыми мы пользовались на этом уроке и предыдущих занятиях предполагают дальнейшее развитие возможных приложений моделей языка. Вы можете опробовать их самостоятельно и наблюдать за полученными результатами.

Вы можете заметить, например, что, при обсуждении проблем собеседника с использованием вопросов Метамоделей, у собеседника временами складывается впечатление, что проблема решается сама собой. Точнее говоря, этот человек действительно сам решает проблему, переживая неожиданные прозрения. По существу, в этом процессе они создают новые нейробиологические цепочки, которые обретают новое содержание под влиянием ваших наводящих

вопросов. Собеседник начинает видеть проблему с иной точки зрения, в новом свете. Это означает, что вы можете применять Метамоделю как технику решения проблем. Для этого вам достаточно поставить вопросы Метамодели к «формулировке проблемы». С другой стороны, Метамоделю поможет вам уточнить цели, поставленные на втором уроке, то есть подвергнуть формулировки результатов дополнительной проверке. Вы можете применять Метамоделю и к себе, и к другим.

СЕГОДНЯШНИЙ УРОК:

РЕЗЮМИРУЮЩАЯ ПРЕСУППОЗИЦИЯ

Не бывает неудач, есть только опыт

Начинающим нередко нужно время, чтобы понять языковые модели и освоить их на практике. Если модель не дается достаточно долго, в мыслях человека могут запечатлеться неприятные воспоминания, отмечающие очередную «неудачу». Однако период, когда что-то «не дается», образует неотъемлемую часть самого процесса обучения (особенно в тех случаях, когда вы хотите поднять новые навыки до уровня неосознаваемой компетентности). Вспоминайте эту пресуппозицию, когда вас одолевают сомнения. Даже если то, что вы делаете, не приносит ожидаемого результата, вы, по меньшей мере, накапливаете полезный опыт.

Этот принцип относится не только к общению, но и ко всем прочим сферам жизни. Если вы меняете свое поведение, чтобы изменить их результат и со временем достичь желаемой цели, меняется и весь смысл того, что сначала казалось вам неудачами. Пробные попытки неразрывно связаны с самой сущностью процесса, процесса обучения. Эта пресуппозиция перекликается с четырехступенчатой моделью успеха (см. второй урок):

1. Решите, чего вы хотите.
2. Сделайте что-нибудь.
3. Посмотрите, что получится.
4. Меняйте подход, пока не добьетесь желаемого результата.

Эта модель подразумевает, что вы не всегда добиваетесь желаемого с первой попытки, но вполне можете воспринимать подобные «неудачи» как полезный «опыт», который поможет вам рано или поздно достичь намеченного результата. Метамоделю обладает большим преимуществом: она обеспечивает прекрасную обратную связь и приносит много опыта.

ДОМАШНЕЕ ЗАДАНИЕ

— Составьте список тех случаев из прошлого, которые вы считаете неудачами (судя по своим ощущениям в то время и сейчас). Поразмышляйте о том, чему вы научились благодаря тем событиям и как этот опыт может помочь вам достичь текущих целей.

— Выберите те конструкции Метамодели, которые, по вашему мнению, вам удастся легко распознать, и старайтесь замечать их в повседневном общении. Как и в случае модели Милтона, не старайтесь запоминать формальные названия этих конструкций.

— Убедившись, что без труда выявляете эти конструкции, придумайте реакцию на них, основываясь на приведенных в этой главе примерах, но видоизменяя их в зависимости от обстоятельств. На этом этапе не высказывайте свои вопросы вслух. Преждевременное, незрелое применение вопросов Метамоделей может испортить ваши взаимоотношения с окружающими! Сначала почувствуйте уверенность в себе, укрепите свои знания о конструкциях и возможных откликах на них.

— Вспомните любую проблему или сложность, которую вам нужно разрешить. Сформулируйте ее, то есть запишите простыми, привычными словами, а затем примените к проблеме вопросы Метамоделей (видоизменяйте подходящие вопросы и пропускайте те, которые выглядят неуместными). Мысленно представьте, что отвечаете на вопросы человека, который ознакомил вас с этой проблемой в реальной жизни. Обратите внимание на то, как проблема постепенно вырисовывается все яснее, а ее формулировка уточняется. Будьте готовы к неожиданным озарениям, хотя они, скорее всего, придут не сразу, а немного погодя, когда вы хорошо обдумаете проблему.

УРОК ОДИННАДЦАТЫЙ

ДАВНЫМ-ДАВНО, ВО ВРЕМЯ ОНО...

В этой главе:

— Простые и сложные метафоры

— Метафоры как средство общения

— Слабые стороны пользования метафорами

— Разработка сложных метафор

Метафора указывает на нечто другое, имеет иное, небуквальное значение. По существу, она помогает понять что-то малопонятное в терминах известного, того, что нам знакомо. Например, выражение «Джон — „молоток“!» сообщает нам нечто о Джоне, а «Ребенок — просто картинка!» — о малыше. В целях доступности изложения мы на время позабудем о школьных уроках грамматики и пока что не будем отличать метафоры от сравнений («Джон похож на молоток»). Приведенные утверждения позволяют нам лучше узнать Джона и ребенка, так как мы уже кое-что знаем о молотках и картинках. Кроме того, метафоры предлагают особый взгляд на события и поступки. Сегодня мы подробно поговорим о метафорах и их немаловажной роли в общении.

ПРОСТЫЕ И СЛОЖНЫЕ МЕТАФОРЫ

В НЛП в понятие «метафора» включаются сравнения, аналогии, аллегории, шутки, иносказания и сюжетно организованные рассказы. Любое из этих средств можно применить для улучшения общения, решения проблем, выявления возможностей и достижения других полезных результатов.

Фразы «Джон — „молоток“!», «Этот учитель — просто мечта», «Учебный год был настоящим марафоном» — примеры простых метафор. Они помогают экономить слова и делают нашу речь более запоминающейся, живописной. Удачная метафора способна вызвать воодушевление либо, напротив, остудить пыл, так как собеседник связывает ее с соответствующими мысленными образами. Короче говоря, метафора помогает эффективнее достигать намеченного результата общения.

Многие простые метафоры и сравнения превратились в устойчивые клише и потому уже мало способствуют общению. Например, выражение «белый, как простыня» возникло в те времена, когда еще не было цветного постельного белья, и, следовательно, в наши дни почти

лишилось метафорического содержания, а представителям молодого поколения может и вовсе показаться бессмыслицей. Сходным образом фразы «льет, как из ведра» или «сам черт не разберет» остаются вполне понятными для тех, кто хорошо с ними знаком, но могут вызвать совершенно непредсказуемые ассоциации у другого человека, не встречавшегося с подобными оборотами речи. При этих оговорках устойчивые клише все же могут значительно обогатить ваш арсенал общения, сделать язык более живым и красочным. Впрочем, какими языковыми средствами вы бы ни пользовались, пусть они не отвлекают вас от намеченного результата.

НЛП чаще имеет дело со сложными метафорами: аналогиями, аллегориями и сюжетами. В частности, мы пользуемся историями с несколькими смысловыми уровнями. Они не всегда охватывают какое-либо четкое содержание и, скорее, призваны раскрыть и активизировать еще не доступные ресурсы слушателя. В целом, сложные метафоры стимулируют мышление. В некоторых случаях они вовлекают в поле рассмотрения проблему, ранее не известную ни рассказчику, ни слушателю, так как обращаются непосредственно к подсознанию. Сюжетный рассказ беспрепятственно отвлекает осознающий разум и вызывает переход в «даунтайм». Кроме того, он помогает избежать преждевременной критики и рационализации.

В терапии метафоры помогают вызывать транс и общаться с погруженным в транс пациентом. В повседневном общении и простые, и сложные метафоры способны передать желаемое содержание, не вызывая обид, споров и возражений. В некоторых обстоятельствах они могут перевести человека на невероятные уровни творческих взлетов и способствовать решению самых трудных задач.

Метафоры стимулируют правое полушарие, целостное мышление. В отличие от абстрактных языковых конструкций и номинализаций, они возбуждают воображение и легко превращаются в зрительные образы и прочие чувственные ощущения. Каждый из нас способен мысленно увидеть, услышать и ощутить «молоток». Это намного проще, чем вообразить себе понятия «молодец», «парень с характером» и другие номинализованные описания личности. Метафора возводит мосты между «картами» мышления. У каждого она может вызывать разные ассоциации, но любое использование слов с большой сенсорной нагрузкой повышает наши шансы на взаимопонимание.

Помимо прочего, мы ассоциируем метафоры с подсознательными мыслями и, в частности, с тем, что происходит, когда мы «вынашиваем» решение проблемы, не обдумывая ее осознанно. Обычно это происходит, когда мы думаем о чем-то совершенно другом. Подсознание как бы пытается связать текущие проблемы и трудности с любыми событиями из обширной базы данных, предоставляемых самой жизнью, едва лишь в них содержится хоть намек на подсказку. При этом метафора играет роль связи, катализатора ассоциации, «резонатором» этого загадочного мыслительного процесса.

Она как бы «предлагает» прозрения осознающему разуму, от которого зависит поиск решений и перемен.

Итак, не следует недооценивать значимость метафор не только в изящной словесности, но и во многих сферах достижения «человеческого совершенства». Великие учителя и знаменитые ораторы умели передать с помощью простых историй и на их примере глубочайшие истины, оказывать влияние на слушателей, воодушевлять их. Во многих культурах особое место занимает традиция устного сказительства как для детей, так и для взрослых. Наконец, именно метафоры подтолкнули многих ученых к величайшим открытиям и изобретениям.

Как ни печально, в последние десятилетия мы позабыли об искусстве метафор и устных повествований. На Западе их место заняли радио, телевидение и эрзац-культура, характерная для нынешнего образа жизни в ускоренном темпе. Впрочем, любой из нас может заново освоить искусство образного, метафорического повествования. Помимо одной лишь функции

развлечения, метафоры суть мощное средство общения и обучения, приближения и ускорения положительных перемен. Слова «Давным-давно, во время оно...» почти незамедлительно переводят большинство из нас в подобие транса, заставляют подсознание раскрыться и делают это намного действеннее, чем более «объективные», формализованные формы общения.

МЕТАФОРЫ КАК СРЕДСТВО ОБЩЕНИЯ

В общении можно применять метафоры для:

- упрощения;
- обезличивания;
- пробуждения творческих способностей;
- понимания характера собеседника;
- подстройки;
- персонификации;
- привлечения внимания;
- преодоления сопротивления;
- создания ярких воспоминаний;
- самоанализа и достижения озарений;
- выявления проблем;
- создания тех или иных эмоций.

Упрощение

Как мы уже убедились на простом примере фразы «Джон — „молоток“!», одно слово может передать сразу несколько значений. Благодаря этому вы можете сделать общение одновременно продуктивным (экономичным с точки зрения используемых слов и других средств передачи информации) и действенным (эффективным с точки зрения результата общения). В частности, метафора может упростить содержание, если включает идею, уже знакомую собеседнику. Она играет роль моста между картами мышления — независимо от того, насколько они отличаются. Метафоры помогут вам просто и эффективно выразить самые сложные идеи.

Активизирующие мышление идеи-метафоры совершенно необходимы ученым и философам, художникам и писателям: зачастую им удастся намного лучше выразить свои мысли, когда они прибегают к аналогиям и метафорическим оборотам речи. Художественные и поэтические фантазии, прорывы в науке, технические изобретения и прочие разновидности результатов творческого мышления нередко появляются именно после того, как мы подбираем удачную метафору, обычно черпая вдохновение из мира природы. Метафоры становятся искрами, воспламеняющими творческие способности; более того — они образуют основу, благодаря которой творческая личность может передать свою идею другим. Зачастую они вызывают у собеседника удовлетворенный возглас, сигнализирующий о вспышке понимания. Итак, вы можете использовать метафоры как упрощение, выстраивающее мост к взаимопониманию, после чего возможным становится происходящий между картами мышления взаимный обмен самыми сложными, богатейшими и значительными идеями. Это приводит к

улучшению общения и всем сопутствующим преимуществам.

Обезличивание

Вы можете воспользоваться метафорами, чтобы отстраниться от обсуждаемой проблемы, ослабить степень личного участия. Прямолинейное высказывание своих соображений иногда может обидеть и смутить собеседника либо просто вызвать немедленные возражения. Если же вы прибегнете к иносказательной истории, такая метафора сделает общение менее прямым, но в рассказанной вами истории собеседник без труда уловит мысль, которую на самом деле вы хотите выразить.

Таким образом, слова: «Слышал я об одном человеке, который когда-то...» помогут вам, никак не задевая собеседника, изложить свои взгляды — если, конечно, эта история действительно имеет что-либо общее с тем, что вы собственно имеете в виду, пытаясь косвенно указать на некие его слабые места. Собеседник поймет, что вы адресуете свой рассказ именно ему, но едва ли обидится на повествование в третьем лице или мнение третьей стороны; если же он в самом деле примет ваши слова на свой счет, то вы здесь ни при чем: ему виднее.

Метафора позволяет вам оставаться в стороне, отстраниться от проблемы. Благодаря этому вы сравнительно легко достигнете нужного результата, обойдя инстинктивный защитный механизм собеседника. В конце концов, какой смысл обижаться на рассказ о ком-то, кого здесь нет? Переведя общение в безличный контекст третьей карты, вам, скорее всего, удастся побудить собеседника к определенным переменам.

Пробуждение творческих способностей

Метафоры обычно связаны с деятельностью правого полушария. Они обращены к подсознанию и способны приводить в действие внутренние, творческие ресурсы личности, направлять эти способности на выявление и решение проблем. Даже не предлагая готового решения, вы можете помочь другому увидеть верный путь и осуществить необходимые изменения. Метафора, которая тесно связана с текущими обстоятельствами, непременно сделает свое дело. В одних случаях метафоры просто несут в себе зерна свежих идей, в других — помогают расцвести дремлющей идее, а в третьих — приносят подлинные прозрения, которые затем превращаются в блестящие идеи и новшества.

Метафоры могут послужить объяснением случаям необычайных творческих всплесков. Разрабатывая теорию относительности, Эйнштейн пользовался метафорой солнечного луча. Больше того, он, подобно ребенку, по-настоящему сыграл роль в этой сказке, вообразив, что совершает космическое путешествие со скоростью света. Он погрузился в собственную метафору. Умение вовлекаться в метафору, активизируя при этом все органы чувств, становится могущественным средством пробуждения творческих способностей.

Понимание характера собеседника

Метафоры, которыми мы пользуемся, много говорят о нас самих и окружающих. Например, некоторые часто применяют «военные» термины: «победить», «потерпеть поражение», «оказаться на линии огня», «получить отставку», «прицелиться», «из всех орудий», «план атаки» и так далее. Эта черта может рассказать нам многое о карте действительности такого человека, о его ценностях и убеждениях. Кроме того, она предоставляет возможность установить раппорт посредством подстройки к переживаниям (о ней речь шла на уроках четвертом и пятом). Иногда воззрения и поступки человека вызывают у нас отрицательные эмоции, но они покажутся нам вполне обоснованными, если мы оценим их с точки зрения мира используемых им метафор (военных, спортивных, садоводческих и т. п.).

В отдельных случаях метафоры могут свидетельствовать, например, о намерении достичь взаимной выгоды, либо об идее «судьбы», либо о предпочтении таких ценностей, как «физическая сила», «сотрудничество», «независимость» или «дух первопроходца». Наши собственные излюбленные метафоры могут многое рассказать о нас самих, подобно сенсорным предикатам, которые помогают выявить наши сенсорные предпочтения (см. шестой урок). Начните замечать метафоры, которыми пользуетесь вы сами и люди из ближайшего окружения. Углубление понимания самого себя непременно поможет вам устанавливать раппорт и укреплять свои взаимоотношения с другими.

Мы не обязаны соглашаться с тем или иным образом мышления, разнообразными взглядами на мир. Однако мы определенно можем устанавливать связь с человеком, переходя к удобному для него метафорическому ряду. Это очень полезно с точки зрения достижения результата общения и постепенного укрепления развивающихся отношений.

Подстройка

Применение метафор предлагает нам еще одну сферу потенциального «сходства» в общении, очередную возможность подстроиться к ценностям и интересам собеседника. Метафоры становятся мостом между картами мышления. Вы можете, например, воспользоваться «военными» метафорами в стиле «победа-поражение», но добиться с их помощью взаимовыгодного результата. Это означает, что вам вполне по силам изменить направление мыслей собеседника с «военными» взглядами, передать ему логику взаимного выигрыша, помочь внести в стратегию те изменения, которые способствуют такому исходу. Присоединяйтесь к переживаниям других с помощью метафор, а затем ведите их к иной точке зрения.

Метафорами мы показываем другим свои ценности. Подстройка к важным для собеседника ценностям поможет вам установить раппорт. Метафоры открывают прямой доступ к внутреннему миру окружающих. Пользуясь художественным языком собеседника, вы можете погрузиться в его собственный сказочный мир.

Персонификация

Выше мы говорили о том, что в общении нам иногда нужно отстраниться, затушевать личное. Однако если речь идет, например, о какой-либо организации, или о вашем участии в ней, вам может потребоваться и прямо противоположное. Любое учреждение может показаться

безликим, но у вас может возникнуть желание вступить в общение не с «административным аппаратом», а с конкретной человеческой личностью. В плане функционирования учреждения метафоры нередко отражают и фиксируют его уровень культуры и его задачи. Принятый в нем язык развивается на основе метафор, господствующих в соответствующей сфере деятельности.

Вы можете, к примеру, задать себе такой вопрос: на какой механизм похожа данная организация? На какое животное? Какую книгу она более всего напоминает? Какую из кинозвезд? Представьте, что она — дерево, жилой дом, кинофильм, та или иная местность или ресторанное блюдо.

Уподобляя организацию дому, вы можете представить ее соломенной хижинкой или величественным замком на вершине горы. В поисках аналогии с деревом вам может прийти на ум стройная березка, плакучая ива или могучий дуб. Попробуйте изобрести собственные сравнения. Временами такие образы отражают «личность» рассматриваемой организации — офиса, фирмы, учреждения — лучше всяких слов. Скорее всего, вы сами вспомните немало подходящих примеров. При желании можно уподобить учреждения явлениям природы, рукотворным изделиям, реальным или вымышленным персонажам и так далее.

Если вы имеете отношение к руководству компании, такой процесс поможет вам проверить последовательность ваших представлений о взаимоотношениях начальников и подчиненных, между сотрудниками компании и ее клиентурой (а также конкурентами). Подбирая подходящие метафоры, персонифицируя неодушевленную организацию, вы можете начать работу над определением собственного места на рынке (над отношениями с заказчиками и теми качествами, которые вам нужны, чтобы их укрепить).

После этого у вас может возникнуть желание изменить такую «организационную личность». Этот процесс подробно вписан в книге Пола Темпорала и Гарри Олдера «Корпоративная харизма». Некоторые организации уже воспользовались метафорическим мышлением, чтобы его посредством сформулировать свои центральные задачи. При составлении «портрета» организации у вас могут получиться, например, такие описания:

а) Дружелюбный и надежный человек, хороший семьянин, несколько старомоден в предпочтении традиционных ценностей.

б) Честолюбивый молодой человек, который шагает в ногу со временем, любит свободу и веселье.

в) Творчески мыслящий, изобретательный и одаренный человек, гордящийся своими уникальными знаниями.

В отличие от абстрактных понятий «лучшая», «надежная», «ответственная», «серьезная» и так далее, подобное описание «организации как личности» позволяет намного реалистичнее выбирать желаемые правила и принципы внутреннего устройства, так как преподносит их в форме «наглядных картин», звуков и ощущений. Составив такой портрет, компания — то есть совокупность ее сотрудников — может соответственным образом изменить свою политику и более разумными, рациональными, действенными способами создать своеобразную внутреннюю культуру.

Если дела ведутся адекватно действительности, в согласии с привлекающей клиентов метафорой, выбранное сравнение становится отличительной «торговой маркой». Оно дает компании возможность больше сосредоточиться на своих задачах, более успешно координировать свою стратегию и рекламу. Полной противоположностью этого можно считать безликий, серый образ множества крупных организаций, которым так и не удалось активизировать и увлечь воображение потенциальных заказчиков.

Применение метафорического мышления в бизнесе и деятельности организаций можно распространить на более ограниченный участок взаимоотношений, то есть на сферу личного

общения. В этих случаях вам временами полезно персонифицировать проблему. Собеседник может утверждать, что прекрасно понимает проблему, но при этом по-прежнему не замечать собственной роли в ней, не говоря уже о том, что он сам может оказаться ее источником. В подобном случае вы можете попытаться воспользоваться метафорой или аналогией, которая относится лично к человеку. Такое искусство требует умения заставить человека отождествиться с метафорой, смысл которой отражает часть трудностей или всю проблему целиком.

Выбор и правила применения метафор зависят от характера общения: один на один, группа, замечания со стороны председателя или официальная речь. Прежде всего, вы можете пользоваться простейшими метафорами, интуитивно приходящими на ум. Мы применяем их в речи постоянно, достаточно взглянуть на следующие примеры:

пустить корни
широко простирать руки
начать с чистого листа
увязнуть в трясине
пойти как по маслу
заложить фундамент
взобраться в гору
взирать с высоты
стать звездой
ведет себя как хитрый лис
мальчик для битья
что посеешь, то пожнешь
много воды утекло
концы с концами не сходятся
оставлять зарубки
переключить скорость
запасное колесо
провалиться на месте
мрачнее тучи
луч надежды
губа не дура
попасть в переplet
волки сыты и овцы целы
оставить мокрое место
отплатить той же монетой
служебная лестница
лбом стену прошибать
загнать себя в угол
открыть себе путь
зайти в тупик
легкий путь
притормозить
считать каждую копейку
оказаться прижатым к стене
вызвать «на ковер»
вставлять палки в колеса
учить азы

винтика не хватает
выплеснуть младенца вместе с водой
выдоить все деньги
шансы на победу
задрать нос
царствовать
отложить на черный день
столкнуться с преградой
в духе времени
потускневший
выдохшийся
выгравить
с глаза на глаз
запускать руку в кассу
держат язык за зубами
быть под каблуком
ахиллесова пята
вешать нос
каменное лицо
душа ушла в пятки
втирать очки
сесть в калошу
вложить всю душу
изливать душу
вдаваться в тонкости
найти общий язык
приложить руку
самому в петлю лезть
вверх тормашками
рыльце в пушку
засучить рукава
борьба без правил
шах и мат
загадывать вперед
наступать на любимую мозоль
витать в облаках
палка о двух концах
бряцать оружием
тяжелая артиллерия
подтянуть потуже пояс
рубить сплеча
ни перед чем не останавливаться
без гроша в кармане
не зная броду, соваться в воду
быть на высоте
прятать голову в песок
вилами по воде писано

железное здоровье
возводить потемкинские деревни
заточить топоры

Помимо таких простых метафор, которые широко встречаются в официальной и обыденной речи, вы можете воспользоваться сложными метафорами-рассказами, которые уместны в выступлениях, на учебных занятиях и в терапии. Известный гипнотизер Милтон Эриксон умел извлекать из таких историй поразительную пользу. Озадаченный клиент уходил от него, гадая, за что именно он выложил деньги, но тут же обнаруживал, что его проблема загадочным образом решена. Секрет крылся, конечно же, в том, что Эриксон обращался непосредственно к подсознанию — туда, где в стороне от осознающего левого полушария зарождается множество простых проблем.

Люди учатся понимать метафоры уже в самом раннем возрасте, поскольку эти обороты речи требуют не столько интеллектуального, абстрактного мышления, сколько чувственного восприятия: их можно увидеть, услышать или ощутить. В частности, мультисенсорные метафоры (например, сравнения с человеком или животным) способны переводить совершенно абстрактные идеи на язык объектов, которые легко вообразить, мысленно «увидеть». Мультисенсорные представления могут оказывать дополнительное эмоциональное воздействие, и потому мы обычно лучше их запоминаем. Действительно, люди с выдающейся памятью чаще всего пользуются «наглядными» представлениями. Кроме того, хорошо подобранные метафоры обычно приносят больше результатов в общении.

Самый простой рассказ может показать возможности выбора и новые перспективы, причем слушатель неизбежно извлекает вложенное в аналогию сообщение. Однако, доходя до адресата, метафора остается метафорой, что позволяет вам избежать позиции самозваного советчика или «всезнайки». Это означает, что, прибегая к метафорам, вы не рискуете потерять раппорт. Вообще говоря, чем туманнее ассоциации, тем лучше. Сознание далеко не всегда подмечает важную связь, ведь «сообщение» метафоры направлено на подсознание и оказывает на него влияние в обход сопротивления осознающего ума. Как ни странно, честь последующего решения проблемы не стоит приписывать ни метафоре, ни тому, кто ее высказал: важнейшие «прозрения» принадлежат самому «адресату».

Привлечение внимания

Метафоры привлекают внимание собеседников (как одного, так и тысяч слушателей) и помогают его удержать. Разум почему-то не в силах сопротивляться истории или рассказу из жизни, которые излагаются прямым, «сенсорным» языком. Послушайте любого «обаятельного», «приятного» рассказчика, и вы непременно заметите в его речи много метафор. Сравните сухой справочник с динамичным детективом и обратите внимание на то, какими средствами писатель удерживает читателя в напряжении. Возможно, энциклопедии написаны более грамотным и логичным языком, но книга с обилием метафор и «сенсорным» языком обычно оказывает сильное воздействие и надолго отпечатывается в памяти. Оцените эту разницу с точки зрения достижения результата общения.

Преодоление сопротивления

Мы не в силах спорить с метафорами. Она не отрицает наше мнение, не пытается нас в чем-то убедить, и потому не вызывает возражений и противостояния. Она преодолевает сопротивление так, что собеседник сам того не замечает. Погружаясь в решение проблемы, вы можете рассказать метафорическую историю, которая хорошо описывает возникшие трудности, а затем предложить собеседнику («хозяину» проблемы) самому придумать ей окончание. Ассоциации с символикой истории нередко приносят ему «озарения». Судя по всему, ответ уже давно возник в глубинах воображения самого собеседника, но на поверхность он поднимается только после того, как рассказ получает концовку. Самое важное, «хозяин» проблемы самостоятельно находит выход, становится «хозяином» решения — и это служит достаточной мотивацией успеха его последующих действий.

Создание ярких воспоминаний

Мы часто забываем основную тему речи, лекции или другого выступления, хотя прекрасно помним историю или анекдот, услышанные много лет назад. Метафоры активно задействуют все органы чувств, вызывают яркие зрительные впечатления, способствуют воображению звуков и ощущений. Они делают общение по-настоящему живым. Речь, состоящая из абстрактных, не связанных с ощущениями понятий, регистрируется разумом совершенно иначе, менее эффективно. Когда вы пользуетесь метафорами, слушатель лично отождествляется со зрительными картинками и звуками, которые порождает созданный вами образ. При этом собеседник «регистрирует» смысл и запоминает разговор. Способность заставить слушателя запомнить содержание беседы связана с умением выбирать или создавать подходящие для общения метафоры.

Самоанализ и озарения

Помимо прочего, вы можете использовать метафоры как мощное средство саморазвития и терапии. Вопрос: «Что, если бы я был..?» поможет вам вступить в общение с собственным подсознанием. Это происходит по-разному. Метафора может подразумевать, например, предмет или сущность (скажем, дерево, здание, автомобиль, персонаж хорошо известного сюжета, животное, растение и все прочее). Этот процесс приводит в действие интуитивно возникающие идеи, которые обычно отражают ваши подсознательные намерения и ценности. Таким образом, с помощью метафор вы можете получить доступ к правому полушарию.

С другой стороны, вы можете воспользоваться сравнением с природным процессом: увяданием листьев, зимней спячкой, восходом и закатом солнца. Не исключайте и механические процессы, такие как железнодорожную поездку или постройку плотины. Наконец, вы можете рассказать историю, в которой слушатель без труда отождествляется с главным героем. История должна остаться незаконченной либо иметь намек на оптимистический финал. Вам не следует придумывать точный ответ или решение. Основная сила метафор кроется в ассоциациях, которые они вызывают у слушателей.

Сходным образом, вы можете создать метафору даже на основе одного слова, использованного собеседником, как мы показывали на примере «военного лексикона». Помимо прочего, при использовании метафоры из сферы особых интересов слушателя, вы одновременно

устанавливаете раппорт. Как мы уже говорили, вам не следует вкладывать в метафору практический смысл и предлагать собеседнику какое-либо «решение». Его подсознание самостоятельно найдет толкования и практические следствия, само примет «решение» или поставит новые вопросы. Утилизация метафор собеседника сродни присоединению к его переживаниям (см. пятый урок). Этот прием поможет вам выстроить раппорт и разрешить непреодолимые на первый взгляд трудности.

Выявление проблем

Сложные метафоры способны разрешить множество проблем, хотя говорящий не прикладывает никаких усилий к поиску решения и может даже не подозревать о существовании проблемы. Например, метафора может быть связана с текущими сложностями на работе, а через несколько дней вы поймете, что она вполне применима к вопросам семьи и личных взаимоотношений. Метафора приводит в действие ваши собственные ресурсы и оказывается связанной именно с вашими проблемами. Это означает, что она ничем не ограничивает ваши собственные воодушевляющие прозрения. Во многих случаях метафора помогает выявить проблему, а не решить ее, но когда подлинная трудность обнаружена, решение не заставит себя ждать. Вы легко убедитесь в этом на примере одной метафоры, обращенной к группе слушателей. Она одновременно вызовет разнообразные озарения, разрешающие проблемы нескольких слушателей — независимо от различий в их взглядах и характере проблем. Такой прорыв — «Да, теперь я понимаю!» — мы объясняем личным толкованием, восприятием метафоры слушателями, а не красноречием говорящего.

Когда-то авторы этой книги работали в одной организации, чья деятельность столкнулась с проблемой чрезмерного роста. Она безостановочно расширялась, окрыленная успехами, но без каких-либо планов на будущее. Различные отделы учреждения действовали все более несогласованно, хаотично. Не приводя никаких дополнительных пояснений, Берил рассказала им историю о растении, которое выросло таким большим, что уже не помещалось в горшок. Из-за недостатка питательных веществ ему приходилось распространяться все дальше, пока отдельные его части не начали отмирать. Берил призналась, что не знает, как сберечь растению жизнь и здоровье, и предложила участникам семинара высказать на следующий день свои варианты счастливого исхода этой истории.

Участники явились на следующее занятие с самыми разнообразными окончаниями. Эта до наивности простая история явно затронула их на подсознательном уровне. Изложенные слушателями варианты в конце концов помогли сформулировать несколько весьма оригинальных и творческих предложений, связанных с улучшением деятельности компании и решением текущих трудностей. В этом процессе мы полностью избавились от цинизма и вялости, которыми прежде страдали участники семинаров, когда речь заходила о состоянии дел в организации. Больше того, решения насущных проблем нашел именно персонал компании, а не приглашенные консультанты.

Создание эмоций

Поскольку метафоры обращены к органам чувств, они способны вызывать те или иные

эмоции. Короткая история, рассказанная с конгруэнтностью и чувством, может вызвать и смех, и слезы, что не под силу даже лучшим образцам лишенных метафор выступлений. С другой стороны, эмоции означают побуждения. Они часто становятся основой принятия решений: купить или не купить, что изменить, как действовать. Играя роль катализатора решений в успешном общении, метафоры захватывают воображение и обращаются к сердцу, а не рассудку.

СЛАБЫЕ СТОРОНЫ ПОЛЬЗОВАНИЯ МЕТАФОРАМИ

Люди с готовностью воспринимают общий смысл образов молотка, льва, дерева и всех прочих метафор, которыми мы пользуемся, однако уникальный смысл, который каждый из нас придает метафоре, может сильно отличаться от восприятия других людей. Например, образ дикого зверя вызывает у одних людей чувство любви, а у других — страх или неприязнь. Наши представления о Джоне после фразы: «Джон — „молоток“!» зависят от того, что мы думаем о молотках. Как мы уже убедились, метафоры обычно очень эффективно активизируют подсознательные ресурсы другого человека, однако последствия такого воздействия далеко не всегда соответствуют вашему результату, тому, чего вы хотели достичь. Вы не в силах даже предполагать, какие ассоциации вызовет у собеседника ваша метафора.

Однако временами вы можете задавать направление метафоры. Оно зависит от уникальных толкований и творческих способностей слушателя. Это означает, что чем больше вы знаете о собеседнике, когда выбираете и предлагаете ему метафору, тем легче задать ей нужное направление. Чем лучше выбранная вами метафора, тем проще вам «вписаться» в карту восприятия слушателя и достичь намеченного результата (например, при убеждении или влиянии).

Метафоры чаще всего оказывают воздействие, вызывают изменение точки зрения и приводят к переменам. Однако нередко они не приносят желаемого эффекта. Мастер общения умеет вызывать намеченный эффект, желаемый результат, а не просто оказывать случайное воздействие на подсознательные мыслительные процессы собеседника. Когда вы пользуетесь метафорами для усиления целенаправленного общения (чтобы что-то сообщить, о чем-либо предупредить, подтолкнуть к действиям и так далее), вам следует подобрать лучшую метафору, учитывающую личность собеседника и рассматриваемую проблему. Неоценимую пользу при этом вам принесут знания о характерных особенностях мышления человека, его «метапрограммах» — например, сенсорных предпочтениях (см. шестой урок).

Искусство применения метафор заключается в том, что они не должны быть, с одной стороны, слишком очевидными и реалистичными, а с другой — слишком туманными (иначе у собеседника не возникнет ассоциаций с той мыслью, которую вы хотите передать). Прежде всего вам следует проверять метафору на вероятные ассоциации (как буквальные, так и косвенные), которые она может вызвать, на ее связь с рассматриваемым вопросом или проблемой. Сделайте метафору простой и выражайте ее с конгруэнтностью. Войдите в рассказываемую историю, сами представьте себе те картины, которые хотите вызвать в воображении слушателя.

Как и все прочие навыки, это умение требует практики. Начните с продуманного выбора и применения метафор в повседневном общении, затем постепенно расширяйте сферу их использования, вырабатывая в себе привычку к графическому, живому общению. Почаще делайте то, что приносит результаты, и отбрасывайте бесполезные приемы. В вашем

распоряжении практически безграничный выбор метафор. Начните выдумывать собственные сравнения либо применять распространенные метафоры в неожиданном контексте.

Предупреждение: не говорите слишком долго, чтобы не потерять раппорт, как случается с продавцами, которые теряют клиентов из-за чрезмерного усердия. Излишними подробностями вы можете погубить общение, словно акварельный рисунок. Общайтесь экономно и руководствуйтесь воспринимаемой действительностью, а не техническими подробностями.

Кроме того, помните о том, что метафоры должны соответствовать личности собеседника и контексту. То, что хорошо для послеобеденной речи, может не сработать в откровенном разговоре с глазу на глаз. Приемы, приносящие вам пользу в общении с незнакомыми людьми, могут оказаться бессильными в разговоре с давними приятелями. Сравнения, уместные в беседе с любителем спорта, могут подвести вас в общении с «книжным червем». Одному человеку достаточно легкого намека, метафорического предположения, а перед другим вам потребуется развернуть целое полотно сравнений.

Наконец, следите за избитыми оборотами. Нет сомнений в том, что метафорические выражения типа: «У меня связаны руки» применялись первоначально при ведении переговоров, но позже проникли в повседневную речь и потеряли свою остроту. Банальные версии некогда мощных метафор едва ли вызовут у кого-то сильные чувства. Кроме того, метафора с хорошо известным содержанием ничуть не поможет человеку найти собственное толкование с помощью подсознательных ассоциаций. Итак, подходите к вопросам выбора метафор творчески. Яркие, пусть даже причудливые метафоры способны в буквальном смысле пленить воображение.

РАЗРАБОТКА СЛОЖНЫХ МЕТАФОР

Метафорами пользуются все, и с этой точки зрения вам не придется учиться чему-то новому. Однако для того, чтобы создать уместную сложную метафору, вам полезно усвоить несколько важных правил. Прежде всего, вам нужно учитывать текущие обстоятельства. Примите во внимание:

- участвующие факторы;
 - взаимоотношения между факторами;
 - текущую проблему или обстоятельства;
 - чувства, которые вызывают обстоятельства, и другие проявления ее влияния.
- Эти данные станут для вас «сюжетом истории». Выделив их, обдумайте:
- причины, требующие перемен или решения проблемы, а также прочие возможные варианты;
 - способы выбора решений и их пробной проверки;
 - полезные уроки текущих обстоятельств и пригодные убеждения, которые могут укрепить успех;
 - хорошее завершение истории и возможные варианты ее окончания.

Эти сведения помогут вам увидеть возможности решения задачи.

Затем совместите эти факторы с иными обстоятельствами, сравнимыми с рассматриваемой проблемой. Не делайте связь между ними слишком очевидной, чтобы она не вызвала осознанных ассоциаций. С другой стороны, следите за тем, чтобы метафора не оказалась настолько далекой от текущей проблемы, что она не вызовет никаких плодотворных ассоциаций. Больше опирайтесь на интуицию, а не логику, доверяйте своим творческим

способностям, которые предоставят вам полезные идеи. Они нередко возникают уже в тот момент, когда вы обдумываете «сюжет». С другой стороны, полезные мысли могут появиться у вас в период вынашивания идеи, так что вам может потребоваться определенное терпение. Метафоры не подчиняются рациональной мудрости логического решения задач, а правил их верного подбора вообще не существует.

СЕГОДНЯШНИЙ УРОК:

РЕЗЮМИРУЮЩАЯ ПРЕСУППОЗИЦИЯ

Сопrotивление — реакция на форсируемое общение и вероятный признак неудачного присоединения

Когда собеседники не воспринимают наше сообщение или реагируют не так, как нам хотелось бы, мы нередко обвиняем в этом их самих. Пресуппозиция этого урока переносит всю ответственность за неудачное общение на говорящего.

Вы уже знаете, что самая простейшая подстройка помогает установить раппорт и улучшить общение. В разговоре мы можем просто позабыть о необходимости присоединиться к собеседнику и укреплять раппорт с помощью подстройки. Это особенно верно в тех случаях, когда дело касается эмоций. Чтобы сохранить раппорт путем присоединения, вам нужно потрудиться, но тогда собеседник выслушает вас внимательнее, выразит более благоприятный отклик и окажется готов к сотрудничеству. В противном случае вы можете победить в споре, но в то же время потерпеть неудачу с точки зрения намеченного результата общения. Если вы столкнулись с сопротивлением, не стоит прибегать к более веским доводам или повышенному тону: сопротивление — просто признак того, что вам следует уделить больше внимания присоединению и укрепить раппорт.

ДОМАШНЕЕ ЗАДАНИЕ

— Вспомните одну из своих текущих проблем. Чтобы оценить свои умения, придумайте иллюстрирующую эту проблему метафору из мира природы. В вашем распоряжении все богатство природных явлений! Если такой подход вам понравится, можете перебирать варианты по алфавиту: акула, буря, ветер и так далее. Теперь сопоставьте свою проблему с метафорой и наоборот. Дайте волю своим ассоциациям. Обратите внимание на то, какие чувства вызывает проблема после этого упражнения. Подумайте, что вы можете сделать, чтобы изменить обстоятельства.

— Придумайте метафору для самого себя. Если вы хотите измениться в ту или иную сторону, то какая метафора могла бы описывать вашу личность в будущем? Подумайте о том, как эти метафоры могут помочь вам провести желаемые изменения.

— Проведите эксперименты с метафорами в повседневном общении. Не пожалейте времени на то, чтобы хорошо обдумать случаи, когда общение вам не удалось, например, провалы в попытках убедить в чем-то начальника или коллегу либо тупиковые ситуации в

личных взаимоотношениях. Придумайте соответствующие метафоры и примените их к тем обстоятельствам. Обратите внимание, как меняется ваша точка зрения, какие идеи возникают и как вы можете воспользоваться ими в последующем общении с теми же людьми. Конечно же, перемены начинаются именно с вас, но вскоре они окажут влияние и на тех, кто, по вашему мнению, участвовал в создании проблемы. Подмечайте разнообразные проявления полезности метафор в общении, например, упрощение понимания возникших трудностей. Обдумывайте, как можно воспользоваться такими преимуществами в реальных контекстах.

УРОК ДВЕНАДЦАТЫЙ

ИНАЯ ТОЧКА ЗРЕНИЯ

В этой главе:

— Позиции восприятия

— Какую позицию занять

В немалой степени искусство НЛП связано с умением увидеть обстоятельства иначе, с другой точки зрения. Это позволяет нам выявлять чужие карты действительности и обогащать свою собственную. Благодаря этому мы добиваемся большего взаимопонимания, устанавливая более непосредственный раппорт и делая общение более свободным и продуктивным, что и способствует достижению нужных результатов.

На седьмом уроке были введены такие понятия, как «ассоциированность» и «диссоциированность». При ассоциированных переживаниях вы видите все «от первого лица», собственными глазами, и воспринимаете происходящее так, словно это действительно происходит именно с вами. При диссоциированной же точке зрения вы занимаете роль внешнего наблюдателя и следите за собой со стороны. Эти две точки зрения отражают субъективный и объективный способ мышления. Соответственно в языке они связаны с грамматическими категориями первого лица («я») и третьего лица («он, она, они»). Такие «точки зрения» мы будем называть позициями восприятия.

ПОЗИЦИИ ВОСПРИЯТИЯ

Любые обстоятельства можно воспринимать как минимум с трех позиций.

Первая позиция восприятия

Первая позиция, или «ассоциированная точка зрения», отражает субъективную точку зрения от первого лица: «Какое влияние все это оказывает лично на меня?» При такой фиксации переживаний, то есть их запоминании, вы видите все «как в жизни», словно смотрите вокруг собственными глазами, запоминая при этом, в частности, связанные с происходящим ваши ощущения.

Чтобы попробовать себя в этой позиции, вспомните любое важное событие своей жизни — например, первую встречу с каким-то человеком или первый день на новой работе. Ассоциируйтесь со своими воспоминаниями, активизируя все модальности (см. шестой урок).

При описании таких переживаний мы обычно пользуемся первым лицом: «я чувствую», «с моей точки зрения» и т. п. Эта позиция восприятия равнозначна индивидуальному «сознанию». Как вы думаете, воспринимают ли «красный» цвет другие люди так же, как вы? Ученые, которые уже по роду деятельности привыкли стремиться к объективности в оценках и суждениях, обычно мало доверяют такому субъективному отношению (чем, кстати, во многом объясняется крайне вялый темп развития наук о познании и человеческом мышлении). Для этого у них есть основания: пребывая в ассоциированной, первой позиции восприятия, мы не в состоянии мыслить вполне объективно, и это следует учитывать.

Вторая позиция восприятия

В этой позиции переживания рассматриваются с точки зрения «другого», то есть с точки зрения соучастника общения или событий, еще одного заинтересованного лица. Смещаясь в эту точку зрения, вы можете понять, что чувствует собеседник. В любом общении и в любых совместных переживаниях вообще люди воспринимают происходящее по-разному, — в этом мы убедились, обсуждая пресуппозицию первого урока: «карта — не территория». Проецируя себя на карту действительности другого человека, вы можете перейти к иной, не менее значимой точке зрения.

Для этого вам достаточно себе представить, что вы смотрите глазами другого человека, воспринимаете мир так, как это делает он. Прислушайтесь к этому новому «себе» и обратите внимание на реакции. Мы связываем эту позицию восприятия с сопереживанием, умением «оказаться в чужой шкуре». Способность переходить ко второй позиции предоставит вам намного больше сведений, чем попытки просто угадать, что чувствует другой человек.

Занять вторую позицию восприятия узловой проблемы в общении или во взаимоотношениях в целом обычно понуждает конфликт. Когда для вас станет более очевидным то, как видит происходящее другой, что он при этом чувствует, — скорее всего, изменятся ваши собственные ощущения. Такое изменение отношения к собеседнику, как правило, будет способствовать укреплению раппорта, что, в свою очередь, вызовет перемены в поведении соучастника общения. Кроме того, укрепившийся раппорт даст вам возможность более глубоко и всесторонне уяснить точку зрения другого.

«Переключение» позиции восприятия может послужить точкой отсчета удачного общения. При восприятии с позиции другого его поступки, которые прежде казались вам странными или неправильными, могут обрести новый смысл. Вообще говоря, в большинстве случаев каждый из нас убежден, что ведет себя правильно, здраво и нормально, то есть на основе веских причин. Явный, то есть произвольный переход во вторую позицию означает, что вы признаете обоснованность тех точек зрения, которые отличаются от вашей. Кроме того, вашему пониманию начинают открываться истинные цели, стоящие за поступками и словами окружающих (хотя люди далеко не всегда сами понимают эти скрытые побуждения). Знание этих целей может послужить для вас ключом к правильному общению и, следовательно, скорейшему достижению намеченных результатов.

Разумеется, нам никогда не удастся во всей полноте выявить субъективное сознание другого человека. НЛП не приносит «сверхъестественных» способностей, но оно может послужить верным проводником на долгом пути, научить видеть мир так, как видят его другие, независимо от того, согласны вы с ними или нет. Чтобы раскрыть в себе способность занять иную позицию восприятия, требуется активное воображение, развитие которое может каждый. Даже малыши

пользуются плодородной почвой воображения, умеют сопереживать братьям, сестрам и друзьям. Для большинства из нас способность занимать вторую позицию восприятия означает прежде всего умение отказаться от зашоренного мышления и отвыкнуть от устоявшихся шаблонов. И тогда со временем каждый из нас сможет возродить в себе дремлющую естественную способность к сопереживанию.

Третья и последующие позиции восприятия

Переходя к третьей позиции, вы начинаете вести себя как третья сторона, совершенно посторонний человек, а не непосредственный участник общения; вы становитесь в собственном смысле слова независимым, предельно объективным наблюдателем. Вы занимаете отстраненную, научную точку зрения, исполняете роль бесстрастного зрителя. При этом вы отстраняетесь от обстоятельств и ключевых фигур, вы как бы отступаете в тень и просто наблюдаете за происходящим.

Эта позиция может отражать любую точку зрения, отличающуюся от точек зрения участников общения. Например, вы можете взглянуть на события с позиции консультанта, или одного из родителей, или случайного свидетеля, или школьного учителя и так далее, переходя на любой уровень отстраненности. Спросите себя: «Как это выглядело бы с точки зрения того-то и того-то?» Такой подход раскроет перед вами поистине бесконечное число точек зрения.

КАКУЮ ПОЗИЦИЮ ЗАНЯТЬ

У каждой позиции есть свои преимущества. Они просто отличаются друг от друга, предлагают различное содержание в разных контекстах, разных обстоятельствах. Совмещением этих точек зрения открывается возможность наиболее полного восприятия любого переживания.

Хотя позиции восприятия выглядят очень разными, на практике мы обычно перемещаемся между ними, осознавая лишь то, что «обдумываем» вопрос. Конечно же, каждый человек отдает предпочтение тому или иному образу мышления. Тот, кто склонен размышлять с отстраненной, объективной, обезличенной и абстрактной точки зрения, с большой легкостью пользуется третьей позицией восприятия, а человек, который без труда сопереживает другим, «чувствует их настроение», естественным образом склоняется ко второй позиции. Наконец, тот, кто обычно погружается в собственные, субъективные переживания, тем самым автоматически, руководствуясь инстинктом, занимает первую позицию восприятия.

Вы можете развить свои способности и научиться смещаться ко всем трем позициям, подстраиваться к позиции собеседника и таким образом укреплять раппорт. Опытные продавцы, посредники и консультанты чаще всего пользуются в своей работе всеми позициями.

Помимо выгод в общении, смена различных позиций восприятия способствует возникновению творческих идей и поискам решения трудных проблем. Подобный образ мышления буквально создает у нас в голове новые нейросети. Необычность восприятия, его «своеобразие» заставляет разум уделить особое внимание новым ощущениям. При переходе к непривычным позициям восприятия у нас начинаются неожиданные прозрения и интуитивные открытия. Итак, преимущества этого приема дают возможность выйти за границы сферы

общения и совершенствовать все стороны нашего мышления.

Позиции восприятия образуют часть подхода под названием тройное представление, разработанного Джоном Гриндером и Джудит Делозье в их совместной книге «Черепашки на спуске». Смысл этого подхода сводится к тому, что благодаря свободным перемещениям между тремя позициями восприятия мы можем лучше понять карту собственного мышления и чужие карты действительности. Мы можем ощутить привкус богатства и разнообразия человеческого восприятия. Это умение поможет вам устанавливать раппорт, который необходим для того, чтобы вызывать перемены в себе и других.

СЕГОДНЯШНИЙ УРОК:

РЕЗЮМИРУЮЩАЯ ПРЕСУППОЗИЦИЯ

Обучение — это жизнь. Мы не можем не учиться

Все родители знают, насколько быстро учатся дети до школы. Жизнь в эти годы кажется им захватывающим приключением. К сожалению, после того, как ребенок начинает отождествлять обучение со школой (которая нередко оставляет печальные воспоминания), темпы подлинного обучения резко снижаются. Мы не в силах ограничить обучение стенами школьного класса: обучение просто означает естественный для нас, людей, процесс жизни, выживания и достижения желаемого.

Мы учимся всякий раз, когда «промахиваемся» мимо цели, пробуем что-то новое и добиваемся того, чего хотели (а это прекрасно удается даже новорожденным). Мы остаемся в режиме обучения все то время, пока нам приходится извлекать смысл из целого потока поступающих сенсорных стимулов. Действительно, мы не всегда называем этот (в основном подсознательный) процесс обучением, но, несмотря на это, наша система продолжает действовать безукоризненно — мы просто не можем не учиться.

ДОМАШНЕЕ ЗАДАНИЕ

Вспомните человека, с которым вам трудно наладить отношения, и попробуйте занять вторую позицию. Постарайтесь видеть, слышать и ощущать так, как это делает выбранный вами человек. Обратите внимание на то, как меняется ваше отношение к этому человеку, какие перемены возникают в вашем поведении.

Вспомните человека, вызывающего у вас крайне отрицательные чувства. Попробуйте перейти к третьей позиции восприятия. Вы можете «примерять» взгляд самых разных наблюдателей: умудренного опытом друга, старика, пятилетнего ребенка, почтенного наставника и так далее. Обратите внимание на то, что проблемы теряют эмоциональный накал, а вы словно отдаляетесь от происходящего, благодаря чему можете рассмотреть картину под неожиданным углом.

Представьте реальное собеседование или встречу с глазу на глаз, которые предстоят вам в будущем. Выбирайте то событие, в котором вы хотите добиться определенного результата, но

испытываете сомнения в успехе. Расставьте в комнате стол и стулья так, словно устраиваете настоящий разговор, займите «свое» место и мысленно произнесите то, что намерены сказать (первая позиция). Пересядьте на место собеседника, «войдите в его шкуру», и выслушайте самого себя, задаваясь вопросом о том, чего «он» хочет (вторая позиция). Вернитесь на свое место, вспомните реакцию собеседника и подумайте о том, какие изменения нужно внести в свое поведение, чтобы вызвать более удачный отклик.

Отойдите в другой конец комнаты и сыграйте роль «режиссера» (третья позиция). Мысленно прокрутите «увиденную» сцену и оцените (с точки зрения режиссера), какие изменения нужно внести, чтобы улучшить разговор и добиться намеченного результата беседы. Оказавшись на этой, более объективной позиции, вы можете испытать совершенно иные впечатления и соответственным образом перестроить свои планы. Конечно, вам не обязательно переходить на различные позиции восприятия именно таким, «театральным» способом, но он может помочь вам овладеть этим искусством.

Найдите в опыте прошлого те случаи, когда, по вашей оценке, вы потерпели неудачу. Возможно, вам вообще хотелось бы забыть об этих провалах. Постарайтесь найти по меньшей мере три примера того, какую пользу этот опыт уже принес или может принести в будущем. Обратите внимание, что даже болезненные обстоятельства приносят полезные уроки. Воспользуйтесь своими творческими способностями. Начните замечать в любых событиях признаки обучения, а также извлекать урок из давних воспоминаний. Следите за тем, какие позиции восприятия вы при этом занимаете.

Вспомните различные примеры письменных материалов, которые служат иллюстрацией тем или иным позициям восприятия. Какую форму письменного изложения вы понимаете лучше? Какая из них оказывает на вас большее влияние? Какими способами вы можете отразить разные позиции восприятия на письме и в речи?

УРОК ТРИНАДЦАТЫЙ

ПОКОРЯЯ ВРЕМЯ

В этой главе:

— Кодирование времени

— Время в различных культурах

— Сквозь время и во времени

— Как определять линию времени

Ряд авторов и преподавателей НЛП воспользовались принципом линии времени, чтобы описать, как мы запоминаем и храним переживания во времени. Наше поведение и восприятие самих себя зависит от уникального прошлого опыта, совокупности воспоминаний. Переживания в пространстве и времени делают нас уникальными. Они определяют то, что мы называем сознанием и личностью. Конечно, наши переживания соединены с временной продолжительностью, а воспоминания относятся и к далекому прошлому, и к недавним событиям. В то же время мы нередко заглядываем в будущее. Таким образом, индивидуальная линия времени отражает уникальную хронологию переживаний человека. Она определяет кодирование воспоминаний (прошлое, настоящее и будущее) для последующего хранения в мозге.

КОДИРОВАНИЕ ВРЕМЕНИ

О нейрологии памяти мы знаем очень мало, но идея линии времени, или хронологической последовательности жизненных переживаний, выглядит вполне здоровой. Нам необходимо, например, каким-то образом определять, когда случилось то или иное событие — пять минут или пять лет назад; не менее важно для нас понимать, что воображаемые события будущего еще не случились в действительности. В конечном счете все мы опираемся на одни и те же сенсорные сигналы (зрительные образы, звуки и ощущения) независимо от того, думаем ли о прошлом или о будущем.

Судя по всему, сами по себе зрительные впечатления, звуки и ощущения не содержат какого-либо кодирования с точки зрения времени. Например, в некоторых случаях давние воспоминания связаны с очень яркими картинками, которые выглядят так, словно все это произошло лишь вчера. С другой стороны, нам иногда трудно вернуться к достаточно свежим воспоминаниям. Судя по всему, кодирование осуществляется на уровне субмодальностей (см.

седьмой урок).

Размещение всех переживаний в хронологическом порядке, по-видимому, требует еще одного уровня понимания, то есть нейрологического процесса, придающего смысл событиям с позиции времени. Мы почти ничего не знаем об этом аспекте мышления как протекающем в мозге процессе, однако идея линии времени (во многом напоминающая сравнение дороги с жизнью или образ реки от истоков до устья) может послужить нам полезной метафорой.

Ваша уникальная личность, сложившаяся к данному мгновению, в буквальном смысле отражает индивидуальную линию времени. Она включает, например, все решения, принятые вами в прошлом и оказавшие влияние на настоящее, то есть включает личную историю, расписанную по часам, дням и годам. Эта индивидуальная «летопись» приносит важные знания, которые помогают нам лучше понять самих себя. Кроме того, она может стать помощником в осуществлении перемен. Вы можете принять решение пользоваться временем совершенно иначе.

Некоторые приемы, основанные на идее линии времени, позволят вам изменять саму нейрологию воспоминаний. Вы можете манипулировать ими в самом позитивном смысле этого слова и добиваться благодаря этому текущих результатов. Наконец, вы можете просто изменить их по собственному желанию (точно так же, как на седьмом уроке вы меняли свои воспоминания путем смены субмодальностей и изменения своих ощущений).

У каждого из нас есть своя, индивидуальная линия времени. Например, все мы воспринимаем время по-разному, несмотря на то что измеряем его во всеобщих, стандартных единицах. Одни люди ведут себя так, словно в их распоряжении сколько угодно времени, а другие — так, будто двадцати четырех часов в сутки им явно недостаточно. Кстати, это далеко не всегда связано с характером работы и умением распоряжаться своим временем. Такое поведение отражает, скорее, черты характера, образ мышления и, в частности, то, как человек кодирует время. Это отражено в старой шутке: «Если хочешь, чтобы дело было сделано быстро, обратись к самому занятому сотруднику». Форма внутреннего восприятия времени определяет, насколько оно влияет на человека и как он им распоряжается.

Согласно теории линии времени, все мы храним время линейно. События разворачиваются линейно, последовательно, одно после другого. Случившееся год назад произошло раньше, чем то, что случилось вчера. Впрочем, на этом сходство между нами и заканчивается. В силу индивидуальной уникальности все мы кодируем (то есть храним в мозге) разницу во времени по-своему.

Итак, как же мы «управляем» временем в голове? Вы можете уловить определенные намеки на это благодаря словам, которыми люди пользуются в повседневном общении (подобно тому, как сенсорные предикаты указывают на предпочитаемые ими системы представления). Выражения типа: «Когда-нибудь ты оглянешься назад и поблагодаришь меня» или: «Оглядываясь назад, ты увидишь, что все это просто смешно» предполагают, что воспоминания о прошлом мы храним где-то позади себя. Сходным образом, мы говорим, что «заглядываем вперед», когда размышляем о еще не случившемся. В этих случаях мы в очередной раз инстинктивно пользуемся метафорами, связанными с пространством, местоположением. Однако сейчас нам стоит обсудить определенные культурные различия в представлениях о времени.

Отличия в принципах выражения временной зависимости могут казаться нам совсем незначительными — до тех пор, пока мы не узнаем, что в других культурах существуют совершенно иные нормы речи и мышления, связанные со временем.

Англо-европейское и арабское время

Так называемое «англо-европейское время» следует линейной модели, в которой события происходят поочередно, друг за другом. Некоторые люди, к примеру, описывают время как текущее слева направо: далекое прошлое размещается на левом конце, а отдаленное будущее — на правом.

Учитывая линейную концепцию времени, особую важность приобретают ежедневники и деловые блокноты. Если вы не смогли закончить встречу до четырех часов дня, то придется «двигаться дальше», так как «впереди ждет еще одна», а «время не ждет». Вам предстоит «вписывать» все события своей жизни в этот линейный процесс. Время напоминает движущуюся ленту конвейера, и все, что вы делаете, должно идти с ним в ногу. В противном случае вы рискуете плестись в хвосте, не сделать намеченную работу и навсегда отстать от времени. Время похоже на реку, безостановочно текущую от истока к океану.

С другой стороны, так называемое «арабское время» предлагает нам совершенно иное представление о течении времени. Эта концепция относится не только к арабам, но и ко всем народам тропических, жарких стран. В культурах, где господствует такая линия времени, события происходят чаще всего в настоящем. Явление разворачивается именно сейчас. Таким образом, вы можете провести ту или иную встречу в любой момент, так как время никуда не уходит. Оно неизменно пребывает здесь и сейчас. Такие народы выглядят «живущими в текущем мгновении».

Такие различия в восприятии времени способны привести в ярость представителя иной культуры или просто человека с другим типом линии времени. «Англо-европеец» считает отсутствие пунктуальности верхом невоспитанности и является на намеченную встречу с точностью до минуты. С другой стороны, тот, кто опирается на «арабское время», сочтет грубостью невозможность уделить все свое внимание появившемуся гостю, сколько бы времени ни заняла их встреча и кто бы ни дожидался своей очереди. Концепции времени могут отличаться друг от друга не меньше, чем индивидуальные ценности.

Такие представления о времени оказывают влияние на многие миллионы людей, воздействуют на них на глубочайшем культурном уровне и проявляются во всех сферах их жизни. Если время существует только сейчас, то либо у нас вовсе нет концепции будущего, либо она очень отличается от привычной. Именно эти соображения могут объяснять то, что кажется «англо-европейцу» фатализмом, отсутствием мыслей о будущем, — всем, что присуще представителям «арабского» восприятия времени.

Индивидуальные отличия

Мы можем обнаружить подобные культурные стереотипы во взглядах каждой личности независимо от их родной культуры. Например, многие представители Запада отличаются

беззаботностью, характерной для «арабского времени» Временами жена и муж относятся ко времени совершенно по-разному: один из них чрезмерно пунктуален и педантичен а другой рассеян и позволяет себе в этом отношении полную свободу. Итак, серьезные различия существуют даже в рамках одной и той же культуры.

Мы можем без труда заметить разницу, скажем, между жизнью южных штатов и суетливых мегаполисов северо-восточной части США. Большую разницу между сельскими и городскими жителями мы обнаружим во многих странах мира. Наконец, нам удастся встретить множество индивидуальных исключений даже при совпадении общегеографических, национальных и культурных норм. В некоторых случаях у человека даже возникает нечто вроде «расщепления личности»: на работе он ведет себя совсем не так, как дома в выходные дни. Кроме того, отношение человека ко времени может меняться с возрастом и жизненным опытом. Поучительно что это часто происходит после того, как человек узнает что смертельно болен. В целом, все мы пользуемся собственным способом кодирования времени, и потому наши предпочтения не в силах до конца объяснить ни культура, ни воспитание. Все происходит в мозге, так как нейрологические процессы развиваются уникальным образом.

СКВОЗЬ ВРЕМЯ И ВО ВРЕМЕНИ

Как мы уже сказали, используемые нами слова и выражения могут послужить намеками на индивидуальную линию времени, то есть способ хранения воспоминаний. Но в то же время мы можем выражать линию времени пространственными метафорами. Куда бы вы показали, если попросить вас указать на прошлое или будущее? Возможно, такой вопрос выглядит глупым, однако давайте допустим, что вы не обратили внимания на его бессмысленность и инстинктивно указали пальцем в ту или иную сторону. Что это может означать?

Как мы выяснили, люди часто представляют время в виде прямой. Обычно она направлена слева направо (от прошлого к будущему), хотя некоторые разворачивают ее в обратном направлении. В таком случае все ваши воспоминания о прошлом, а также впечатления о настоящем и будущем находятся где-то впереди, они словно вписаны в дугообразное поле зрения. Таким образом, вы способны «видеть» прошлое в форме воспоминаний и «заглядывать» в будущее. Именно эти выражения мы и применяем, когда говорим о времени. Мы назовем такое восприятие подходом «сквозь время», поскольку оно соответствует описанному ранее «англо-европейскому времени».

Кроме этого подхода, существует восприятие «во времени», характерное для «арабского» представления. В этом случае время простирается от точки впереди (будущее) до точки где-то за спиной (прошлое), причем часть линии проходит через самого человека, находится «внутри». Линия «сквозь время» совпадает с линией ходьбы, а прямая «во времени» ей перпендикулярна.

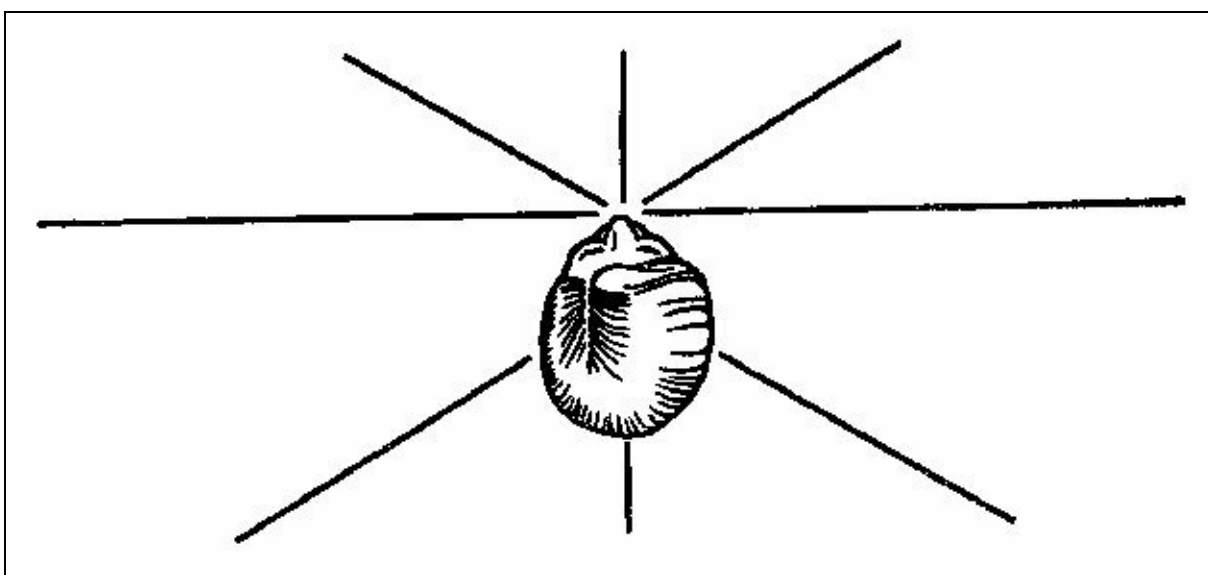


Рис. 13.1. Линии времени.

Давайте поговорим об этих важных отличиях подробнее. Мы уже упоминали о том, что представители типа «сквозь время» хорошо осознают его течение и огорчаются, когда окружающие не относятся ко времени с тем же почтением. С их точки зрения время течет непрерывно, его поток ничем не нарушается. В течении времени не должно быть необъяснимых провалов. Оно может бежать быстро или двигаться медленно, но те, кто воспринимает «сквозь время», принимают во внимание фактор продолжительности. Воспоминания таких людей обычно диссоциированы, то есть они видят себя со стороны. Вспомним, что их линия времени целиком вмещается в воображаемое поле зрения. Заглядывание в будущее может стать для них не только средством позитивного планирования, но и причиной тревог и беспокойств. Прошлое, которое приносит полезные уроки, одновременно может вызывать у них сожаления и угрызения совести. Таким образом, линия времени человека может служить источником многих довольно распространенных черт характера.

Все это отражается в том, как человек воспринимает явления повседневности. Например, представитель типа «сквозь время» обычно оценивает услуги (например, консультанта), исходя из потраченного на них времени. Для него эта продолжительность становится мерилom денежной компенсации. Чаще всего люди типа «сквозь время» хотят добиться большей продолжительности за ту же сумму, так как, с их точки зрения, время ценно само по себе. В противоположность этому, человек типа «во времени» оценивает консультацию исключительно по ее результатам, даже если она занимает считанные минуты.

Стереотипный представитель восприятия «во времени» почти не заботится о пунктуальности и часто опаздывает. Он склонен «смаковать» мгновения и видеть только то, что находится в непосредственной близости. Будущее кроется где-то далеко, вне поля зрения, либо перед событием, которое разворачивается прямо сейчас, либо позади этого события. По этой причине такие люди редко озабочены предварительным планированием и без интереса оглядываются на прошлое. Во всяком случае, они почти никогда не «живут прошлым».

Если вы распознали в себе характеристики каждого типа, то, вполне возможно, храните события обоими способами: и «во времени», и «сквозь время».

Научившись замечать различные концепции времени и их влияние на людей, вы сможете

действеннее устанавливать раппорт с теми, чья линия времени отличается от вашей. Кроме того, вы можете провести эксперименты и попытаться изменить собственную линию времени (на долгий или краткий срок). Например, в целях установления раппорта вам может потребоваться подстроиться к одному из коллег или изменить свое восприятие времени, чтобы достичь намеченного результата. Каждая линия времени «наилучшим образом» служит своему владельцу. В этом вопросе не существует правильного и неправильного. Однако немалую пользу вам принесет гибкость, умение по собственному желанию менять свое отношение ко времени. Так или иначе, теперь нам нужно научиться определять линию времени.

КАК ОПРЕДЕЛЯТЬ ЛИНИЮ ВРЕМЕНИ

Вы можете определить линию времени другого человека с помощью простых вопросов:

1. Может ли он вспомнить, что происходило неделю назад?

2. Не мог бы он сказать, с какой стороны приходят эти воспоминания?

3. Повторите первый и второй вопросы для событий, которые случились месяц, год, пять и десять лет назад.

4. Повторите весь процесс, предложив собеседнику вообразить события будущего: то, что произойдет через месяц, год, пять и десять лет.

5. Указывают ли местоположения воспоминаний и воображаемых образов на существование линии или последовательное расположение воспоминаний?

Ответы собеседника могут отражать путаницу или отсутствие уверенности. Следите за взглядом человека и языком его тела, особенно за жестами, указывающими в том или ином направлении. Осознающий, рациональный разум не всегда готов дать четкие словесные ответы, но подсознание откликнется на вопросы надежными физиологическими признаками. Если собеседник дает только отрицательные ответы, попробуйте другой подход: «Если бы эти воспоминания имели определенное местоположение, то где они могли бы размещаться?»

Кроме того, вы можете размещать воспоминания в реальном месте, например, в доме, где живет этот человек, или на его рабочем месте. Вы можете намекнуть на линию времени, пользуясь подходящей метафорой, но вам не следует давать собеседнику какие-либо указания в отношении расположения этой линии. У него есть своя система восприятия времени, она существует, даже если вам не удастся быстро ее определить. Вы не должны придумывать ее за собеседника. Уважайте чужое восприятие как одну из граней индивидуальной карты действительности.

Вы можете воспользоваться теми же вопросами, чтобы определить собственную линию времени. Делайте это в расслабленном состоянии, когда чувствуете, что способны мыслить скорее инстинктивно, чем логически. Оставайтесь восприимчивым к тому, что хочет сказать ваше подсознание, либо просто попросите приятеля задавать вам эти вопросы.

Это краткое введение в теорию линий времени быстро принесет вам сразу несколько преимуществ:

Концепция линий времени позволит вам осознанно менять степень сосредоточенности на прошлом или будущем. У вас появится выбор. Например, уменьшение мыслей о будущем означает снижение уровня беспокойства, а мыслей о прошлом — избавление от сожалений и горестных переживаний. Помните, что при этом вы должны сосредоточиться не на том, что хотите забыть, а, напротив, на других мыслях: на том, чего вы хотите добиться.

Вы можете понять, как воспринимают время окружающие, и, следовательно, укрепить раппорт в общении с ними.

Вы можете «сменить рамку» любой проблемы путем ее переноса в иной контекст времени (например, «Какие чувства это вызовет у меня через пять лет?»).

Вы начнете лучше понимать себя, управлять своими чувствами и поведением.

О теории линий времени можно подробнее узнать из одноименной книги Джеймса и Вудсмолла (Tad James, Wyatt Woodsmall, *Timeline Theory: Meta Publications*, 1988.). В ней авторы во всей полноте раскрывают не только теоретические основы этого подхода, но и его многочисленные практические приложения, в том числе в сферах достижения целей, изменения личности и терапии.

СЕГОДНЯШНИЙ УРОК:

РЕЗЮМИРУЮЩАЯ ПРЕСУППОЗИЦИЯ

Нет проблемы, у которой бы не было решения

По некоторым исследованиям, вера человека в то, что его проблема имеет решение, существенно повышает его шансы найти это решение. Первоначальная формулировка проблемы часто не отражает главную ее сложность, коренную причину. Умение выявить подлинную проблему обычно представляет ее в совершенно новом свете, после чего исходная проблема как таковая нередко исчезает. Это подтверждается пресуппозицией десятого урока: «Не бывает неудач, есть только опыт».

Реальная проблема может стать частью процесса обучения, который рано или поздно приведет вас к цели. Хотя она может оказаться настоящим препятствием на дороге, у вас есть несколько возможностей: обойти ее, убрать с дороги или перебраться через проблему на другую сторону. Наконец, вы можете просто найти другой путь. Если рассматривать проблемы с такой точки зрения, они выглядят просто очередным шагом, который ведет вас к следующему этапу и, следовательно, к конечной цели. Как уверяют многие удачливые бизнесмены, любая трудность одновременно предлагает и новые возможности. Все зависит от того, что вы в ней предпочитаете видеть.

ДОМАШНЕЕ ЗАДАНИЕ

Пользуясь приведенными выше рекомендациями, определите свою линию времени. Нарисуйте ее, показав пространственное расположение этой линии относительно вашего тела.

Прислушайтесь к людям, с которыми вы работаете и просто часто встречаетесь. Обращайте внимание на их восприятие времени. Какие особенности их поведения, помимо слов, указывают на присутствие им линии времени?

Запомните резюмирующую этот урок пресуппозицию. Составьте краткий список своих проблем. Затем, не забывая о пресуппозиции, представьте себе ряд возможных решений. Подумайте, в каком направлении их можно искать, где найти намеки на решения, как самому

повлиять на решение проблем. Одновременно воображайте, что каждая проблема уже решена, и постарайтесь извлечь удовольствие от соответствующих сенсорных впечатлений.

Это упражнение в сочетании с пресуппозицией принесет вам пользу на пятнадцатом уроке, который посвящен рефреймингу, и двадцать первом занятии, когда речь пойдет об изменении поведения. Согласие с пресуппозицией переведет вас в оптимистичное состояние надежды, а усвоенный прием станет мощным средством рефрейминга проблем.

УРОК ЧЕТЫРНАДЦАТЫЙ

ЧТО ИЗМЕНИТЬ?

В этой главе:

— Связь поведения с нейробиологическими уровнями

— Нейробиологические уровни и деятельность организаций

— Согласованность

Большая доля НЛП связана с изменением личности, и эти перемены обычно означают не только внешнее поведение, но и другой уровень, который находится «ниже поверхности». Он включает в себя наши убеждения и ценности, а также те «границы» личности, которые мы сами не всегда осознаем. Наше поведение становится следствием этих внутренних представлений, проявляющихся на самых разных уровнях. Поведение едва ли изменится, пока перемены не произойдут в голове человека.

«Осмысленная жизнь» обычно означает конгруэнтность между различными уровнями мышления. Мы называем это «согласованностью». Это подразумевает, что все составляющие личности как единого целого ориентированы в одном направлении. Внутренняя рассогласованность может вызвать внутренний конфликт между различными уровнями сознания. Устойчивые изменения личности требуют понимания функций каждого из этих уровней.

Антрополог Грегори Бейтсон разработал модель нейробиологических уровней, которую позже развивал Роберт Дилтс. В результате получилась схема, показанная на рис. 14.1.

Каждый уровень организует информацию для нижестоящего уровня. Правила изменения чего-либо на одном уровне отличаются от принципов изменений на низших уровнях. Изменения на низшем уровне могут (но не обязательно) отразиться на высших уровнях, однако перемены на высших уровнях всегда вызывают соответствующие изменения на низших. В целом, схему можно сравнить с каскадами водопада: вода с верхних уступов неизменно течет вниз, на нижние. Что касается модели нейробиологических уровней, то, например, изменения в убеждениях почти всегда вызывают перемены в поведении. С другой стороны, изменения в поведении могут оставаться кратковременными, если эти новшества не подкрепляются соответствующими убеждениями или ценностями (более высоким уровнем).

Исследования показали, что путаница между нейробиологическими уровнями обычно вызывает серьезные проблемы. Однако понимание их функций, умение определять уровни и их влияние на человека поможет нам добиваться устойчивых перемен.

СВЯЗЬ ПОВЕДЕНИЯ С НЕЙРОБИОЛОГИЧЕСКИМИ УРОВНЯМИ

Чтобы понять, какую роль играют в нашей жизни нейробиологические уровни, мы начнем с самого нижнего, окружающей среды, а затем постепенно поднимемся к высшим уровням. В качестве пояснений мы приводим примеры проявления этих уровней.

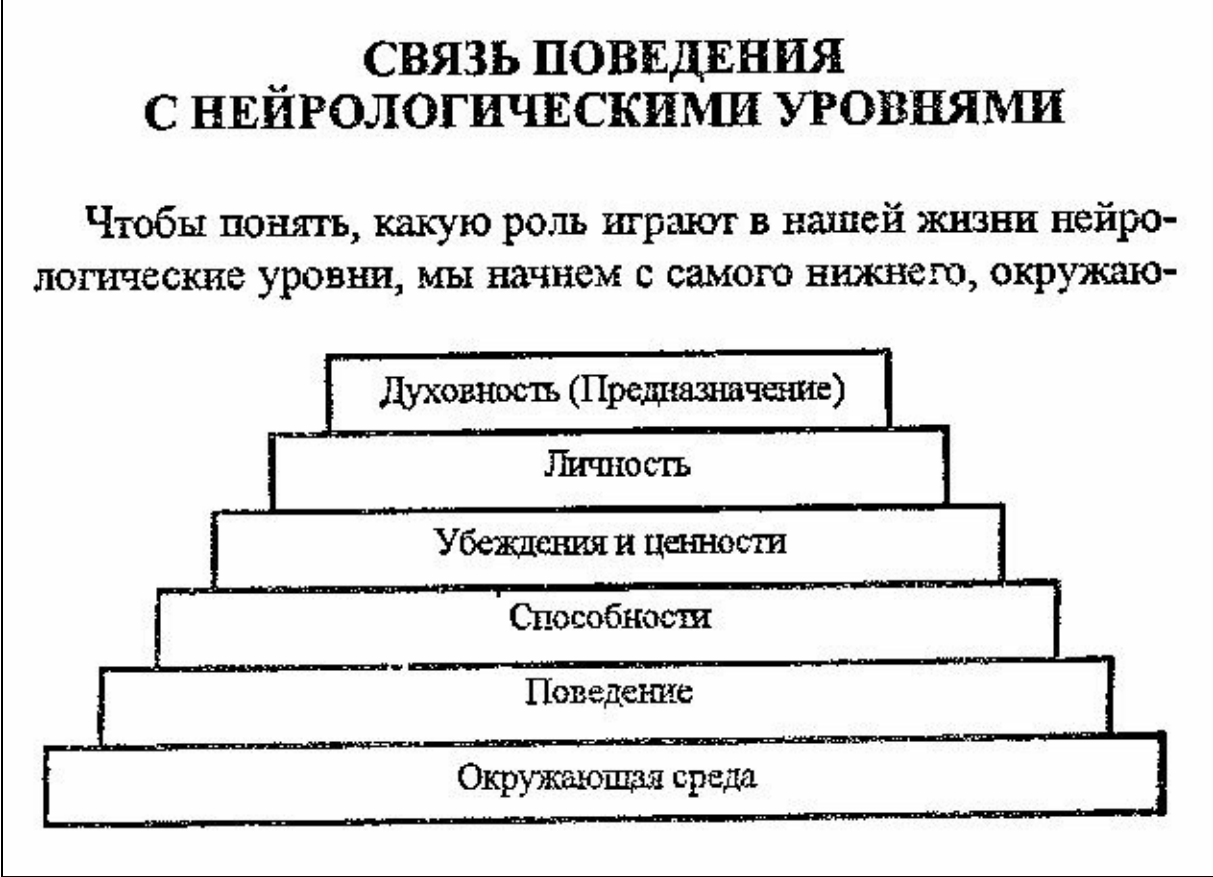


Рис. 14.1. Нейробиологические уровни.

Окружающая среда

Задумайтесь о мире, в котором живете: где проходит ваша жизнь, какие предметы и люди вас окружают (дома, на работе, на отдыхе и так далее).

Поведение

Вспомните конкретные виды деятельности, в которых вы достигли высокого мастерства (например, умение выслушать других, составлять списки или расписания).

Способности

Подумайте, какие общие способности выражают только что перечисленные вами виды деятельности (например, умение общаться с людьми, способности к организации и планированию).

Убеждения

Что говорят о вас эти способности? Каким принципам вы всегда верны, раз имеете такие способности? Во что вы верите настолько, что стараетесь не нарушать эти правила? Например, вы можете верить в значимость каждого человека, важность здоровья или личного развития.

Личность

Какие утверждения могут указывать на вашу личность (кто вы? какой вы?). Вы можете дать, например, такие ответы:

«Я общительный человек» или «Я прирожденный организатор»).

Духовность

Какие символы и метафоры отражают вашу духовную сущность, высший идеал, к которому вы стремитесь? Примерами могут послужить голубь, глубокий океан или уединенный сад.

Применение модели нейробиологических уровней

Основываясь на этих примерах, примените модель к тому виду деятельности, в котором превосходите других. Чтобы проверить модель еще раз, повторите упражнение, выбрав другой вид деятельности.

Обратите внимание на то, что каждый уровень легко переходит в следующий, как их совокупность образует логичную иерархию. Например, ваша убежденность в значимости каждого человека естественным образом приводит к умению общаться с людьми, а умение выслушать другого поддерживает личностную оценку «общительного» человека и веру в значимость окружающих.

Представьте, что произойдет в случае каких-либо изменений на высоком уровне (скажем, в сфере убеждений и ценностей). Затем вообразите, как повлияют на эту иерархию перемены на низшем уровне. Какие из этих изменений больше повлияют на вашу жизнь? Какие изменения окажутся устойчивее? Какие из них, по вашему мнению, труднее всего осуществить?

Вы можете пользоваться этой моделью, рассматривая новые проблемы, требующую неотложного решения. Начните с определения уровня возникшей проблемы. Сначала выберите самый очевидный для вас ответ, потом обдумайте корни, глубинные причины проблемы и определите их уровень. Постарайтесь отследить отголоски проблемы на всех уровнях и

подумайте о том, что она означает с точки зрения изменения личности.

Вот простой пример:

Окружающая среда: На моем рабочем столе беспорядок.

Поведение: Я не разложил бумаги по местам.

Способности: Я не могу разобраться в принципах систематизации бумаг.

Убеждение: Творческие способности важнее внешней упорядоченности.

Личность: Я — неорганизованный человек.

Проблема может проявиться на любом уровне. Например, вы можете счесть ее связанной с окружающей средой, недостатком способностей или отсутствием веры в свои силы. В этом случае проблемы низшего уровня проявляются как последствия, или результаты, другой проблемы. Так или иначе, решение обычно кроется на высших уровнях.

Чаще всего вы сможете решить большую часть мелких проблем в поведении, поднявшись на один-два уровня выше и не добираясь до духовных категорий. Однако серьезные проблемы на уровне личности, скорее всего, возникают из-за сложностей на самом высоком уровне духовности, «высшего я».

Итак, вы можете применять эту модель для любых форм саморазвития, а также для решения проблем. Кроме того, она помогает понять других и улучшить общение с ними. Нейрологические уровни модели соответствуют картам мышления и нейрологическим фильтрам, с которыми мы встречались на первом уроке.

НЕЙРОЛОГИЧЕСКИЕ УРОВНИ И ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ ОРГАНИЗАЦИЙ

Все нейрологические уровни, кроме самого высокого, легко переводятся на язык деятельности организаций:

Личность: Основная задача и общий образ

Убеждения: Философия и культура

Способности: Умения и знания

Поведение: Традиции и принципы работы

Окружающая среда: Оборудование, обстановка и местоположение

В некоторых случаях эквивалент высшего, «духовного» уровня все-таки существует. Его аналог можно найти, если организация (особенно некоммерческая) преследует некую возвышенную цель (благотворительность, здравоохранение или защита окружающей среды).

Помимо прочего, нейрологические уровни деятельности организации показывают, как компания стимулирует своих сотрудников, то есть вызывает изменения в их работе.

Основная задача и общий образ

Сотрудники отождествляются с основной задачей компании и черпают из нее вдохновение. У них появляется коллективное ощущение цели и направления работы. Люди гордятся тем, что работают в этой компании. У компании есть свое лицо.

Философия и культура

Компания придерживается определенных ценностей. Сотрудники верны этим ценностям, так как чувствуют уважение к ним. Такие всеобщие представления включают соображения типа «у нас так заведено»; администрация опирается на ценности компании при подборе персонала, клиентов и систем работы. В компании установлена четкая политика относительно принципов вознаграждения, подготовки и социального обеспечения.

Умения и знания

Система управления охватывает уровень осведомленности и взаимопонимания. Сотрудники откликаются на требования руководства, так как понимают сложившиеся обстоятельства. Администрация обеспечивает профессиональную подготовку и прочие средства повышения квалификации.

Персонал своевременно осваивает новые технологии и эффективные методы работы. Руководство поощряет свободу действий сотрудников, благодаря которой подчиненные могут вносить свой вклад в решения высокого уровня.

Традиции и принципы работы

Организация вознаграждает или наказывает индивидуальные поступки сотрудников. Сотрудники получают право на творческие инициативы и внесение предложений. Персонал придерживается норм, соответствующих обычаям компании.

Оборудование, обстановка и местоположение

Компания обеспечивает хорошие условия работы и орудия труда. Руководство обычно заметно лишь в исключительных случаях, то есть администрация сосредоточивается только на том, что не соответствует поставленным задачам.

Чтобы оказывать наиболее эффективное влияние, каждый из этих уровней требует конгруэнтности с вышестоящим уровнем. Многим из нас доводилось сталкиваться с организациями или отдельными людьми, которые преследуют некую цель (либо придерживаются какого-то убеждения), несогласующуюся с их общим поведением или «окружающей средой». Они обманывают сами себя и очень редко достигают успеха. Более того, подобная неконгруэнтность может стать источником негодования и цинизма. В противоположность этому, согласованность способствует повышению шансов на успех. Она означает, что вся организация, все ее сотрудники как один нацелены на единую задачу.

СОГЛАСОВАННОСТЬ

Обдумывая конкретную проблему, задайте себе приведенные ниже вопросы. Они помогут определить нейрологический уровень проблемы.

Духовность (Предназначение): Кто еще?

Личность (Основная задача): Кто?

Система убеждений и ценностей: Почему?

Способности: Как?

Поведение: Что?

Окружающая среда: Где?

Чтобы согласовать нейрологические уровни собственных переживаний, проделайте описанное ниже упражнение. Благодаря ему все ваши «внутренние поршни» начнут работать в едином ритме, подгоняя вас к цели. Дайте волю воображению, Вы не должны недооценивать мощностъ влияния этого процесса, его способность внести в жизнь самые серьезные перемены, какими бы простыми ни показались вам описанные приемы.

1. Подберите подходящее вам состояние воодушевления (ощущения мастерства в работе, уверенности в себе, творческого взлета, спокойствия и т. д.). Определите, когда и в каких обстоятельствах хотели бы его испытать. Назовем это ощущение «состоянием X».

2. Создайте наглядную последовательность нейрологических уровней, от духовности до окружающей среды. Для этого вы можете просто разложить на полу в ряд листки бумаги или другие указатели.

3. Станьте на точку «окружающая среда», развернувшись спиной к остальным уровням. Задумайтесь о том, где (в каких обстоятельствах) хотели бы испытать «состояние X». Мысленно опишите самому себе эту окружающую среду.

4. Сделайте шаг назад, в точку «поведение», и спросите себя: «Что я хотел бы сделать в том месте в такое-то время?» Обратите внимание на свою позу, жесты, выражения, звучание голоса и внутренние ощущения. Следите за воображаемым поведением окружающих, их реакцией и словесными замечаниями.

5. Сделайте шаг назад, в точку «способности», и спросите:

«Как именно я буду вести себя в этих обстоятельствах?» Обратите внимание на то, что говорите самому себе, какие умения и знания вам потребуются, как вы воображаете, или мысленно «кодируете» их проявления.

6. Сделайте шаг назад, в точку «убеждения», и спросите себя, почему делаете это. Вопрос может звучать итак: «Какие убеждения заставляют меня воспользоваться этими способностями и предпринять эти действия в этих обстоятельствах?»

7. Сделайте шаг назад, в точку «личность», и спросите себя: «Кто я, если мне свойственны такие убеждения?» Придумайте яркую метафору (символ, цвет, животное, растение) для собственной личности. Опирайтесь на мысли, сами собой приходящие из подсознания. Мы говорили об этом на одиннадцатом уроке, в разделе о метафорах.

8. Сделайте последний шаг назад, в точку «духовность», и задайте себе вопросы: «Как я вижу жизнь в целом? Какую общую цель я преследую?» либо «Кто или что побуждает меня на самом глубинном (высочайшем) уровне?» Обратите внимание на то, что ваше мировоззрение (либо предназначение) возвышается над всеми уровнями доступного до сих пор преобразования личности.

9. Сохраняя ясное ощущение предназначения, сделайте шаг вперед, в точку «личность», и почувствуйте, как эти понятия сливаются воедино.

10. Сделав шаг вперед, перенесите мировоззрение и представление о собственной личности в точку «убеждения» и ощутите их слияние.

11. Сделав шаг вперед, перенесите мировоззрение, личность и убеждения в точку «способности» и почувствуйте их единство.

12. Сделав шаг вперед, перенесите мировоззрение, личность, убеждения и способности в точку «поведение» и ощутите их единую направленность.

13. Сделав шаг вперед, перенесите мировоззрение, личность, убеждения, способности и поступки на уровень «окружающая среда». Почувствуйте, что все они соответствуют друг другу.

14. Погрузитесь в приятное ощущение согласованности. Почувствуйте, что все эти ресурсы доступны вам в любое мгновение и вы можете воспользоваться ими, когда пожелаете.

Вы можете применять модель нейробиологических уровней, для того чтобы:

- выявлять и прояснять проблемы (как личные, так и организационные);
- определять самый подходящий уровень, на котором следует проводить изменения;
- лучше понять самого себя, свои цели и побуждения (то, «чем вы живете»);
- лучше понимать других (то, «чем они живут»), добиваться хороших взаимоотношений и раппорта;
- решать проблемы;
- уточнять цели, поставленные на втором и третьем уроке;
- ощущать осмысленность своих действий во всех видах деятельности;
- видеть жизнь в широкой перспективе, решать проблемы с точки зрения различных уровней восприятия.

СЕГОДНЯШНИЙ УРОК:

РЕЗЮМИРУЮЩАЯ ПРЕСУППОЗИЦИЯ

Я несу ответственность за свои мысли — а значит, и за достигаемые результаты

«Карта» мышления, с которой мы познакомились, когда обсуждали самую первую пресуппозицию, означает, прежде всего, вашу собственную карту. Вы в состоянии мыслить так, как хотите мыслить. Вы сами выбираете, что для вас важно. Вы способны изменять свои убеждения и ценности, менять свою реакцию на окружающих и обстоятельства. Никакие внешние условия не в силах лишить вас этого основополагающего права на выбор. «О чем человек думает, таков и он сам». Вы можете принять на себя ответственность за все свои действия и достижения. Каким бы ни было ваше прошлое, вы можете обрести власть над настоящим и будущим. Эта пресуппозиция поможет всем вам достичь наибольшей эффективности и особенно полезна для тех, кто ориентируется на результаты.

ДОМАШНЕЕ ЗАДАНИЕ

Составьте список насущных проблем, с которыми столкнулись на работе и в других сферах жизни. Определите нейробиологический уровень, соответствующий каждой проблеме. Вы считаете свой рабочий кабинет слишком маленьким? Вам нужна еще одна спальня? Быть может, вы считаете свой персональный компьютер устаревшим? Проблемы такого рода вам следует

отнести к уровню окружающей среды. Трудности, связанные с языком, письменными работами и другими умениями, вы можете отметить в группе «поведение», а проблемы с руководством другими людьми, организацией собственного труда или выступлением перед слушателями вам, вероятнее всего, следует включить в категорию «способности».

Обдумайте каждую проблему с точки зрения разных нейробиологических уровней. Как, например, ваше поведение может повлиять на окружающую среду? Как личностные параметры, представления о самом себе, связаны с вашими способностями? Это поможет вам найти корень проблемы и понять, на каком уровне необходимо провести изменения.

Подумайте о том, как вы можете воспользоваться тем же процессом, если примените его к проблемам вашей организации, «политическим» вопросам и трудностям в коллективной работе.

Если вы еще не выполняли описанное в конце этого урока упражнение по достижению согласования, сделайте это сейчас.

УРОК ПЯТНАДЦАТЫЙ

РАСКОВАННОЕ МЫШЛЕНИЕ

В этой главе:

— Фреймы и рефрейминг

— Рефрейминг и результаты

— Фреймы и совещания

ФРЕЙМЫ И РЕФРЕЙМИНГ

Большая часть того, что вы уже изучили, связана с переменами и, в частности, с изменением восприятия (того, что вы думаете о явлении, как его «рассматриваете»). Фреймы, или рамки, образуют часть системы фильтров, с помощью которых мы осуществляем внутреннее представление явлений. Фреймы играют роль шаблонов мышления, которыми нам удобно ограничивать миллиарды непрерывно обрабатываемых сознанием сенсорных сигналов. «Рамки», которые мы намеренно или неосознанно устанавливаем, отражают наше восприятие того или иного явления, то, каким мы его предпочитаем видеть. Рефрейминг означает изменение такого фрейма, смещение системы отсчета, относительно которой мы оцениваем поведение, утверждение или событие. Таким образом, мы можем определить рефрейминг как поиск иного смысла или толкования, способность увидеть явление в другом свете.

Судя по всему, нам, человеческим существам, просто необходимо упорядочивать явления, вмещать их в отдельные «ящички», или фреймы. К сожалению, мы склонны сводить этот прием к рутине, привыкать к определенным способам мышления, умонастроениям. Из-за этого нам не удастся замечать новые средства решения проблем, изменять отношение к ним. Выходя за пределы привычного фрейма, вы меняете рамку, охватываете новые грани явления. Рефрейминг как общий подход, а не просто навык, требует совершенно нового, творческого, «раскованного» образа мышления.

Содержание любого события зависит от рамки, в которой мы его воспринимаем.

Скорее всего, вы воспринимаете события (заключаете их в «рамку») в зависимости от обстоятельств: стук в дверь, когда вы ждете приятного гостя, вызов у вас совершенно не такие ощущения, как неожиданный ночной звонок. Различаются системы отсчета, фреймы, а вместе с ними меняется и воспринимаемое содержание. В свою очередь, изменение содержания оказывает влияние на результаты общения, поведения или события.

Вы можете пользоваться рефреймингом практически во всех обстоятельствах. Хотя этот процесс по сути своей остается мысленным, он способен вызвать непосредственные перемены в поведении. Возможно, вам довольно трудно изменить собственное поведение или поступки

другого человека, зато вы всегда можете изменить свое восприятие происходящего, то, как оцениваете события, пусть даже эти перемены будут медленными и постепенными. Рефрейминг меняет ваши ощущения и, следовательно, ваши поступки.

РЕФРЕЙМИНГ И РЕЗУЛЬТАТЫ

Рефрейминг способен быстро приносить результаты и по этой причине стал очень популярным среди последователей НЛП. У него есть множество практических приложений (бизнес, саморазвитие, общение и терапия). Он включает целый ряд приемов, основанных на простом принципе «смены рамки», и предлагает эффективное и самодостаточное средство решения проблем. Рефрейминг стимулирует так называемое горизонтальное, или «раскованное» мышление. В конфликтных ситуациях рефрейминг может принести намного больше пользы, чем самые веские доводы и красноречивые убеждения.

Рефрейминг содержания и контекста

Рефрейминг может оказывать влияние на контекст происходящего. Вы можете, например, изменить место или время действия. Для этого вам достаточно найти другой контекст, в котором те же поступки могли бы стать положительными и полезными, то есть увидеть соответствующее поведение в ином свете.

С другой стороны, вы можете изменить сущность происходящего, само содержание действий — например, изменить поведение, внешние обстоятельства, либо просто придать явлению другой смысл.

С подобным способом рефрейминга связано большей частью чувство юмора. Изюминка шутки или анекдота сводится к мгновенной смене содержания и соответствующих ему чувств. Непредвиденный скачок содержания или контекста часто меняет смысл сказанного на противоположный. Такая неожиданность и непривычность вызывает у нас смех. Однострочными предложениями с юмористическими рефреймингами пользовался, например, покойный комик Джордж Берне («К восьмидесяти годам ты уже знаешь все... главное — уметь это вспомнить»). Бесконечный потенциал рефрейминга несут в себе метафоры, о которых мы говорили на одиннадцатом уроке. Контекст свежего рассказа помещает традиционную проблему в непривычные обстоятельства, благодаря чему проблема обретает совершенно новое содержание.

Как нам уже известно после обсуждения на первом уроке модели НЛП, все мы способны переживать лишь отфильтрованную версию действительности. Каждый из нас все время неумышленно искажает явления. Смена смысла (путем изменения контекста или содержания) означает перемены в нашем поведении и реакциях. Переход к иной точке зрения может мгновенно изменить ваши ощущения и тем самым косвенно повлиять на ваше поведение и его результаты. Таким образом, рефрейминг предлагает легкий путь к намеченным результатам.

Выработайте привычку почаще спрашивать себя: «Что это может означать? В каких обстоятельствах то же самое выглядело бы совершенно иначе? В каком контексте тот же поступок показался бы полезным и правильным?» Вам в голову может прийти сразу несколько

Власть над состоянием ума

Процессом рефрейминга управляете только вы, он не должен зависеть от внешних событий и обстоятельств. Представим, например, что ваша дочь не вернулась домой к обычному часу. Ваши чувства и поведение во время ожидания зависят от выбранной в этих обстоятельствах «рамки». Несчастный случай или она решила намеренно не подчиниться вашему требованию? Может, она пыталась дозвониться по телефону? Рефрейминг не имеет границ, и только вы можете выбрать, как истолковывать происходящее. Таким образом, выбираемые нами рамки оказывают влияние на поведение, давление крови и, в целом, на состояние здоровья.

В период ожидания ваш выбор рамки поведения или восприятия ситуации ничуть не влияет на вашу дочь. Однако этот выбор, без сомнения, оказывает воздействие на вас самих. Даже если вы остаетесь спокойным, сохраняете доверие и внешне не проявляете волнения, это тоже отражает выбранную рамку восприятия. Определяя ваши переживания, текущий фрейм определяет и состояние вашего ума.

Наш мозг привык придавать явлениям смысл, он просто не может оставить что-то без объяснений. По этой причине мы раскладываем все по отдельным «ящичкам». К сожалению, во многих случаях мы не стараемся провести реалистичное и рациональное представление событий. Вместо этого мы просто инстинктивно «запихиваем» их в самую очевидную, удобную и привычную рамку. Обычно это происходит быстро и, чаще всего, неосознанно.

Рефрейминг означает новое размещение переживаний в «картотеке», после чего они начинают лучше отражать текущую «действительность» — точнее, ваш выбор в отношении вероятного состояния дел в действительности. Вы всегда имеете возможность сделать новый выбор и повторить рефрейминг. Применяя приемы рефрейминга, вы можете научиться выбирать состояние собственного ума.

Привычка видеть все иначе

Обдумав пример с дочерью-подростком, родители могут заявить: «Легче сказать, чем сделать». Однако с точки зрения обучения рефрейминг похож на плавание или вождение мотоцикла: как только вы достигаете уровня неосознанной компетентности, эти умения действительно кажутся простыми. Способности разума, в том числе и бесценное умение сменять рамки, тоже могут стать привычкой.

Освоив рефрейминг, вы сможете менять рамку восприятия неприятного и, вообще говоря, негативного поведения, превращать его в полезные, осмысленные и понятные поступки. Чтобы перейти к рамке более выгодной (с точки зрения управления ситуацией и принятия решений), временами вам достаточно просто распознать доступные возможности выбора. Вы увидите путь наружу, свет в конце туннеля. Рефрейминг способен решить самые серьезные проблемы, причем решение придет к вам в виде совершенно неожиданных прозрений. Не забывайте нацеливаться на варианты выбора. Если вы способны представить себе сразу несколько различных рамок, такой выбор уже в вашем распоряжении. Разнообразие возможностей выбора означает доступ к обширным ресурсам, которые позволят вам эффективно откликнуться на происходящее. По всей

видимости, рефрейминг требует намного меньше мастерства, чем присоединение и ведение, однако для того, чтобы это искусство вошло в привычку, вам нужно постоянно применять рефрейминг в обыденной жизни. Открытый, гибкий и творчески настроенный разум принесет вам весомые результаты и потребует совершенно минимальных усилий.

Улучшение взаимоотношений

Со временем ваша способность менять рамки начнет оказывать влияние на других людей. Все родители знают, как реагируют подростки на «поспешные выводы», недоверие или необоснованные волнения. Спонтанное поведение, реакции, основанные на единственной и жесткой рамке, односторонние толкования очень быстро обостряют отношения, непомерно раздувают смысл исходных слов или обстоятельств и даже могут превратить мелкие разногласия в повод для развода, конфликта и настоящей войны.

Рефрейминг поведения окружающих не оказывает прямого влияния на их поступки, но, безусловно, изменяет ваше восприятие этих поступков — то, насколько серьезно вы к ним относитесь, какие эмоциональные реакции они у вас вызывают, как вы их истолковываете. Мы уже знаем, что ваш образ мышления существенно влияет на ваше собственное поведение, в том числе и на высказываемые суждения. С другой стороны, ваше поведение, несомненно, оказывает косвенное воздействие на других людей. Вы не в силах отделить себя от влияния ощущений. Перефразируя одну из пресуппозиций, мы можем утверждать, что «человек не может не общаться».

Вам совсем не обязательно общаться осознанно. На четвертом уроке вы ознакомились с пресуппозицией: «Смысл общения — в реакции собеседника». Если то, что вы делаете или не делаете, говорите или замалчиваете, оказывает влияние на собеседника, вы уже вступаете с ним в общение. Молчание, неверно понятый взгляд или общение с одним человеком в присутствии другого — все это может оказать воздействие, привести к какому-то результату. Вся наша физиология, как и произносимые слова, непрерывно передает окружающим разнообразные «сообщения». Мы не можем не общаться. Вам лучше смириться с этим отрезвляющим фактом. Одного лишь его осознания достаточно для того, чтобы обрести большую власть над тем, какое влияние мы оказываем на других, на результаты, которых при этом достигаем.

Творческое решение проблем

Иногда после рефрейминга проблема просто исчезает. В других случаях она видоизменяется и даже может из следствия превратиться в причину. Так мы определяем ее корни. Наконец, временами рефрейминг предлагает совершенно новое решение, отвергающее все прежние взгляды на проблему. Чаще всего рефрейминг означает возможность выбиться из привычной колеи мышления.

Конечно, одни рамки могут оказаться практичнее других. Например, они могут чуть точнее отражать реальные обстоятельства. В подобных случаях «угол зрения» изменяется лишь на «несколько градусов». Однако чем меньше творчества вы вкладываете в рефрейминг, чем незначительнее смещение рамки, тем меньше вероятности, что новая рамка поможет вам решить проблему. Итак, вам не стоит любой ценой стремиться к «разумному» толкованию.

«Хозяин» проблемы, вероятно, уже пытался рассмотреть ее с разных точек зрения, но делал это с одним и тем же умонастроением, с одинаковым набором «фильтров». Чтобы покинуть привычную колею мышления, вам потребуется нечто большее.

Очень широкие или слишком причудливые рамки могут сначала показаться вам искусственными и попросту смешными, но, научившись пользоваться таким процессом мышления, вы начнете замечать и его преимущества. Просто попробуйте. Вспомните три текущие проблемы, связанные с работой, домом, друзьями, общественной жизнью или любой другой сферой, а затем оцените каждую из них, пользуясь тремя различными рамками. Делайте это быстро и интуитивно. Без сомнений, вы уже пытались решить эти насущные, реальные проблемы рациональным, логическим путем, но не добились успеха, иначе они уже не представляли бы трудностей. Чтобы подвергнуть прием рефрейминга самой серьезной проверке, опробуйте его на тех реальных трудностях, которые вы считаете почти неразрешимыми.

Как ни парадоксально, при усиленных попытках решить проблему мы часто упускаем из виду лучшие варианты решения. Рефрейминг означает не логическую подстройку к обстоятельствам или моделирование, а, скорее, попытку освободиться от сдерживающей, ограничивающей модели, узости мышления. «Проблема» заключается в рутинном мышлении, а не точном «содержании» реальных трудностей. Другой человек может увидеть в той же проблеме перспективные возможности, проклятие или благословение — только потому, что помещает ее в совершенно иную рамку. Хотя мы очень часто обвиняем в своих затруднениях окружающую среду или обстоятельства, подлинное различие в их восприятии кроется в уникальности карт мышления. Смещая свое восприятие, вы находите возможности выбора, замечаете целый ряд полезных и правильных поступков, которые помогут вам достичь намеченного результата. Вы становитесь главным героем этой игры.

Рефрейминг на практике

Представим, что ваш начальник имеет привычку пренебрежительно отзываться о вас в присутствии других либо недостаточно высоко ценить усилия, вкладываемые вами в работу. Его грубость и общее к вам отношение очень вас огорчает. Какие рамки восприятия такой ситуации вы можете выбрать?

У него довольно серьезные проблемы со здоровьем.

Он сомневается в своих силах и пребывает на грани нервного срыва.

Он просто подражает собственному начальнику, который ведет себя точно так же.

Дома он постоянно находится под каблуком у жены, и единственной радостью для него становится самоутверждение на работе.

Он собирается вас повысить и просто хочет проверить, как вы справитесь с жесткими условиями предстоящей работы.

Он даже не подозревает, сколько огорчений причиняет вам своим поведением.

Остальные сотрудники чувствуют то же, что и вы.

В детстве он стал жертвой жестокого обращения.

Три месяца назад он потерял старшего брата.

За последний год его дом ограбили уже дважды.

Он смертельно болен.

Домашние трепещут перед ним.

Он ставит перед вами самые трудные задачи, так как с ними можете справиться только вы.

Неудивительно, что при этом он проявляет повышенную требовательность.

Как бы он относился к вам в другой обстановке — например, за обедом или на рыбалке?

Ему известны нависшие над компанией проблемы, но он еще не может поделиться этим с подчиненными.

Представьте, что он ваш тесть.

Представьте его с длинной седой бородой

Представьте, что он по-своему любит вас, но не знает, как это показать.

Представьте, что натянутость в ваших отношениях исчезнет уже через два месяца, две недели, два дня.

Погрузившись в этот процесс, вы непременно найдете целый ряд собственных фреймов. Кроме того, приведенные выше примеры не вводят в одно из вероятных объяснений вас самих. Вы можете расширить варианты рамок, дополнив уравнение собственной личностью, например:

Вообразите, что вы стали не таким чувствительным.

Представьте, что вы поменялись должностями.

Представьте, что вы благодарите его за ценные замечания.

Представьте, что вы хихикаете после каждой его фразы

Представьте, что произойдет, если вы подарите ему красивую авторучку?

Представьте, как относились бы к его придирам, если бы вам предложили другую работу.

Представьте, что выиграла кучу денег в лотерею.

Подумайте, какое влияние оказывает начальник на ваши важнейшие жизненные цели.

Обратите внимание на то, что новая рамка не обязана выглядеть достоверной, подчиняться логике и здравому смыслу. Действие рефрейминга похоже на влияние метафор, о которых мы говорили на одиннадцатом уроке: смещение рамки просто помогает вам избавиться от привычного образа мышления, найти новые, творческие участки нейросети. Благодаря рефреймингу вы сможете выбирать, что предпочитаете чувствовать и как поступать. Что касается здравого смысла и логики, то они обычно проявляются при оценке задним числом.

ФРЕЙМЫ И СОВЕЩАНИЯ

Рефрейминг предлагает великолепные средства общения, обучения и консультационной работы. Он хорошо сочетается с прочими правилами эффективного общения, включая принципы хорошо сформулированного результата (см. второй урок). В частности, при выполнении рефрейминга вам нужно сохранять раппорт (см. четвертый урок). Чтобы рефрейминг оказал влияние, вам не обязательно выражать его вслух, достаточно мысленной работы.

Если же вам нужно описать новую рамку словесно (например, при попытке помочь собеседнику решить проблему), то искусство рефрейминга заключается в умении провести его так, чтобы не разрушить раппорт. Обязательно подстраивайтесь к ценностям и личному опыту. Когда вы установили раппорт, собеседник может положительно отреагировать даже на самую «странную» рамку (если, конечно, он искренне хочет найти решение). Однако при этом вам не следует пытаться ошеломить или показать собственную мудрость. Ваша задача заключается в том, чтобы подтолкнуть собеседника к творческому прорыву, озарению. Все, что выглядит как тонкое проникновение во внутренний мир другого человека, исключительно способствует раппорту.

Чтобы показать примеры широкого диапазона применения рамок, мы расскажем, как вы

можете использовать этот прием на разного рода совещаниях. Вероятно, вы сами вспомните реальные примеры тех рамок, которые мы описываем ниже. Мы дополнили описания вопросами, которые иллюстрируют соответствующие рамки и показывают, как вы можете применить их, чтобы сделать встречу эффективнее.

Как и в остальных случаях, вас не должны беспокоить специальная терминология и точность определений. В некоторых случаях термины помогают понять смысл рамки (например, фрейм «как будто»). Если предложенный нами термин вас не устраивает, вы можете придумать для рамки свое, более удачное название. Старайтесь уловить идею и найти те вопросы, которые способствуют рефреймингу.

Рамка результата

Процедура, которую вы можете проводить в начале совещания в целом и каждого пункта повестки дня. Она поможет найти единую отправную точку и достичь согласия в отношении результатов каждой проблемы (работа над целями и результатами, которую вы проводили на втором уроке, связана именно с переходом к рамкам результата).

Вопрос: «Чего именно мы хотим от этой встречи (от этого пункта повестки)?»

Рамка «как будто»

Прием помогает собравшимся мысленно перенестись к намеченному результату и ощутить сенсорные признаки успеха. При этом вы мыслите так, «как будто» результат уже достигнут.

Вопрос: «Представим, что мы уже достигли этого результата. Что вы видите, слышите и чувствуете? Каким образом это дает вам знать, что результат уже достигнут?»

Рамка сопоставления

Она позволяет вам сравнить различные возможности выбора, оценить их относительную ценность и усилить процесс принятия решения.

Вопрос: «В чем разница между тем, что вы предлагаете, и тем, что есть сейчас?» либо «Как это связано с тем-то и тем-то? В чем сходство и различие?»

Рамка согласия

Эта рамка поможет вам воспользоваться любой общностью взглядов для подстройки, присоединения и ведения к намеченному результату. Согласие выстраивается на общей почве, например: «Я согласен с тем, что нам нужно X. Возможно, нам полезно добавить к этому и Y».

Рамка сомнения в уместности

Эта процедура помогает не сбиться с основных задач встречи, пресекать не относящиеся к делу рассуждения и прочие помехи, отнимающие у присутствующих время. В частности, вы можете перейти к ней, когда уже достигли согласия в отношении результата или пункта повестки.

Вопрос: «Как эти слова связаны с намеченным нами результатом или обсуждаемым вопросом?»

Рамка возвращения

Этот прием подводит итог всем мнениям, высказанным при обсуждении проблемы, либо формулирует решение, требующее окончательного согласия. Такой подход поможет вам избежать последующих возражений, ускорит выявление мелких подробностей и позволит убедиться в том, что присутствующие правильно понимают свои дальнейшие действия.

Вопрос: «Итак, мы решили, что... Все с этим согласны?» либо, при обращении к конкретному человеку: «Давайте убедимся, что я вас правильно понял. Итак, вы предлагаете...»

Вы можете использовать перечисленные рамки в любой момент, когда та или иная покажется вам уместной. Возможно, у вас возникнет желание учитывать их при составлении повестки дня. Описанные рамки полезны не только для того, кто проводит совещание. Руководствуясь ими, любой участник встречи способен существенно улучшить ее эффективность. Обратите внимание на использование смягчений, о которых мы говорили на десятом уроке. Вы можете совмещать и согласовывать рефрейминг со всеми ранее усвоенными навыками.

Вы быстро заметите, что перечисленные рамки полезны не только на совещаниях, но и в любом общении, например, на собеседованиях и консультациях, при посредничестве, заключении договоров, обучении, в семейной и общественной жизни. Скорее всего, вы без труда научитесь переходить к разнообразным рамкам в зависимости от обстоятельств общения.

СЕГОДНЯШНИЙ УРОК:

РЕЗЮМИРУЮЩАЯ ПРЕСУППОЗИЦИЯ

Кем бы кто себя ни считал, на самом деле он всегда нечто большее

Эта пресуппозиция подчеркивает поразительные возможности системы «разум-тело». Она охватывает бесконечные глубины подсознания, ведающего так называемой неосознанной компетентностью, функциями «автопилота», которые объясняют человеческое совершенство. Чтобы обрести власть над фильтрами собственного мышления, вам достаточно самого мышления. Это означает, что потенциальные способности вашего мозга не должны угаснуть под влиянием пессимистичных представлений и бесполезных поступков. Девиз «Если это может кто-то, смогу и я» раскрывает перед нами целый мир потенциального совершенства.

Пресуппозиция предоставляет вам полное право пользоваться этими беспредельными потенциальными способностями, служит основой мотивации и повышения самооценки. Осознайте ее как нейрологическую реальность.

ДОМАШНЕЕ ЗАДАНИЕ

Если вы еще не выполняли описанного выше упражнения по рефреймингу, займитесь им прямо сейчас. Вспомните по меньшей мере три текущие проблемы и придумайте для каждой из них три различные рамки. Примеры в тексте урока показывают, как вы можете дать волю своему воображению. Пусть новая рамка не выглядит «достоверной» или «вероятной» (логическое, левое полушарие может счесть подобные идеи бессмысленными или просто глупыми). Даже самые причудливые рамки способны помочь вам изменить восприятие проблемы, а именно это обычно становится началом подлинных перемен.

Занимаясь повседневными делами, обращайтесь внимание на поведение окружающих и старайтесь проводить рефрейминг. Все мы инстинктивно придаем воспринимаемому тот или иной смысл, толкование. Начните спрашивать себя: «Что еще это могло бы означать? Могу ли я иначе воспринять этот вопрос или поступок, эти события, слова или сведения?» Отмечайте изменения в своем отношении и последующие перемены в поведении.

В течение дня старайтесь переходить на различные позиции восприятия (см. двенадцатый урок). Обратите внимание на то, как меняются при этом ваши ощущения.

УРОК ШЕСТНАДЦАТЫЙ

КЛЮЧ К СОВЕРШЕНСТВУ ЛИЧНОСТИ

В этой главе:

— Стратегии успеха

— Системы с обратной связью

— Выявление и применение стратегий

— Модель Т.О.Т.Е.

— Масштабные блоки стратегии

Люди добиваются результатов благодаря тому, что они делают и как это делают. Совершенство требует совершенных стратегий, а некомпетентность становится следствием несовершенных стратегий. В НЛП понятие «стратегия» обычно означает «подготовленная программа мышления, или последовательность представлений, ведущая к определенному результату». Это может звучать слишком сложно, но по мере изложения материала все станет понятнее. Как и при работе с рецептом, для того, чтобы достичь успеха, вам нужно воспользоваться необходимыми ингредиентами в правильной последовательности. Стратегия означает то, как мы мыслим, пытаюсь чего-либо добиться.

СТРАТЕГИИ УСПЕХА

Большинству людей трудно представить, как вообще можно что-то делать без весомой мотивации. Во всяком случае, им необходимо полагать, что определенные действия принесут какую-либо пользу. Мы надеемся, что наши поступки приведут к достижению намеченного результата. Такая стратегия мышления может начинаться, например, с оценки или проверки, стоит ли вообще браться за то или иное дело. После этого нам нужна стратегия мотивации и только потом — стратегия того, как именно исполнить выбранную задачу. Подобно комбинации, открывающей замок сейфа, стратегия мышления осуществляется постепенно, шаг за шагом. Таким образом, понимание того, как выбирать и менять стратегии, позволит вам заложить основы совершенства личности.

Мы можем расширить идею о том, что «человек представляет собой то, о чем он думает», и прийти к выводу, что все мы склонны делать то, о чем думаем. По меньшей мере, мы делаем то, что больше всего занимает наши мысли. НЛП особо выделяет такие внутренние представления, которые неизменно вызывают определенное поведение, а оно, в свою очередь, приводит к желаемым результатам. В мозге подобные стратегии образуют поразительно сложные нейронные сети.

Человеческая жизнь состоит из бесчисленной последовательности представлений, как внешних, так и внутренних. Мы все время видим, слышим и ощущаем, этот процесс неразрывно переплетен с самой жизнью и означает взаимосвязь с непосредственным окружением. В этом смысле мы живем сразу в двух мирах: во внешнем, реальном мире и внутреннем мире воспоминаний и переживаний, ценностей и убеждений. Стратегии охватывают обе грани нашего существования.

Уровни стратегий

Стратегии распространяются от «крупного масштаба» поведения до самых мелких субмодальностей мышления, описанных на седьмом уроке. Стратегии необходимы нам и для того, чтобы выстроить крышу дома, и для того, чтобы выгодно продать компанию. При этом сама стратегия может принимать облик конкретного слова или мысленного образа, который подталкивает вас к определенным поступкам.

Например, вы не можете обойтись без стратегии, когда встаете утром с постели, решаете, что хотите съесть на завтрак, разбиваете яйцо, жарите его, садитесь за стол и с аппетитом уплетаете яичницу, озабоченно думаете, с чего начнется сегодняшний рабочий день, подсчитываете в уме расходы и доходы, а затем завязываете шнурки на ботинках.

Каждый из этих примеров отражает мелкомасштабную стратегию, проявляющуюся на уровне субмодальностей, о которых мы говорили в седьмой главе. Стратегии высших уровней могут состоять из целого набора мелкомасштабных стратегий. Обратите внимание на различные уровни деятельности и их многообразие. Даже яйцо можно разбить несколькими способами. Что касается принятия решений и поиска мотивации, то люди могут делать это тысячами способов.

Конечно, чаще всего мы осуществляем эти стратегии совершенно неосознанно, однако НЛП позволяет нам сознательно выявлять и менять их, чтобы добиваться лучших результатов. Вы уже знаете, как изменять свои результаты и восприятие. Теперь вы можете перейти к изменению стратегий, с помощью которых достигаете намеченных результатов. Эти навыки предоставят вам больше власти над собственными ощущениями, настроениями, убеждениями и ценностями.

Синтаксис стратегий

Чтобы добиться успеха, вам нужно мыслить и действовать в определенном порядке, в соответствии с некой последовательностью. Вы должны правильно подбирать составные части

своей стратегии (подобно тому, как вы подбираете слова, чтобы высказываемая мысль не потеряла смысла). Но, кроме этого, вам нужно опираться на правильный порядок, или синтаксис составных частей. Это относится к любой стратегии — стратегии поведения, умения или действий. Очень скоро вы поймете, что даже простейшая привычка подразумевает существование целого ряда сложных стратегий, которые безотказно приносят нам нужный результат.

СИСТЕМЫ С ОБРАТНОЙ СВЯЗЬЮ

Мы достигаем результатов благодаря системе стратегий. Разобравшись в том, как работает система, мы можем получать с ее помощью устойчивые и одинаковые результаты. В целом подобная система подчиняется четырехступенчатой модели успеха, с которой мы встречались на втором уроке:

- Решите, чего вы хотите.
- Сделайте что-нибудь.
- Посмотрите, что получится.
- Меняйте свои действия, пока не добьетесь желаемого результата.

Чтобы следовать такому «кибернетическому», ориентированному на достижение целей подходу, вам нужны:

- Конкретная цель.
- Возможность сделать нечто такое, что приближает к цели.
- Средства оценки того, насколько вы далеки от достижения цели.
- Возможность проводить изменения то тех пор, пока вы не достигнете цели.

Каждый из нас обладает всем необходимым для удовлетворения этих системных требований. Нам остается лишь собрать все свои ресурсы и воспользоваться ими наилучшим образом.

Выбор цели

Примерами систем с обратной связью могут послужить электромеханические устройства и роботы. Целью может стать все что угодно, от текущей операции посудомоечной машины или регулирования температуры в центральной системе отопления до объекта, выбранного мишенью баллистической ракеты. Вокруг нас очень много механических систем с обратной связью, но мы очень редко связываем их с человеческим поведением. В некоторых весьма важных случаях мы выбираем цели и добиваемся их совершенно неосознанно.

Например, наша физическая «система», организм постоянно добивается самых разнообразных целей, связанных с выживанием — от поддержки постоянного уровня температуры тела до заживления ран. В подобных случаях, которые имеют жизненно важное значение, мы просто полагаемся на встроенную систему. Мы неосознанно понимаем, что она действует.

К счастью, НЛП позволяет нам воспользоваться такой же встроенной, «кибернетической» способностью и для достижения осознаваемых целей. Сначала человеку нужно решить, чего он

хочет (первый шаг четырехступенчатой модели успеха). Однако большая часть этого процесса остается бессознательной (например, когда ребенок учится ходить и говорить, когда мы пытаемся подражать чужим действиям и т. п.). Независимо от того, осознанно или подсознательно выбирается цель, нам нужно наметить определенный результат, поставить перед собой задачу. Таким образом, хорошо сформулированный результат, удовлетворяющий принципам второго урока, приносит существенную пользу и способствует надежной работе системы с обратной связью.

Достижение цели

Согласно четырехступенчатой модели успеха, после выбора цели вам необходимо иметь возможность что-то сделать (второй этап), пользуясь чудесными способностями всей своей нейрофизической системы «разум-тело». Больше того, благодаря органам чувств эта мудрая «система» умеет замечать, к чему это приводит (третий этап). Вы можете развить эту способность, оттачивая навыки, которые мы называем в НЛП «сенсорной восприимчивостью» (центральная система отопления осуществляет эту калибровку, то есть следит за результатами, с помощью термостата, показывающего, насколько отличается температура воздуха в помещении от поставленной «цели»). Наконец, вы в состоянии вносить изменения (четвертый этап). Нагреватель отопительной системы включается или отключается, чтобы отрегулировать температуру и тем самым приблизить ее к норме (цели). Конечно, человеческий «нагреватель» устроен намного сложнее, чем любой механизм. В нашем организме этой работой ведает определенная нейрофизиологическая система. Многочисленные формы «автоматического» поведения так же опираются на встроенные системы с обратной связью. Именно они осуществляют то, что мы называем неосознанной компетентностью.

ВЫЯВЛЕНИЕ И ПРИМЕНЕНИЕ СТРАТЕГИЙ

Временами у вас может появиться стремление разобраться в стратегии другого человека. Причинами могут стать, например:

1. Моделирование совершенного поведения. Нам нужно не просто научиться в точности повторять его действия, но и понять, как он мыслит. Возможно, он сам не знает, какие именно мыслительные процессы делают возможным такое совершенное поведение («Просто получается, сам не знаю как»), и потому нам необходимо извлечь соответствующую стратегию.

2. В психотерапевтической практике знание стратегии пациента позволит вам отменить, «стереть» нежелательное поведение, сделать стратегию неэффективной. После того, как вы стираете стратегию, которая вызывает то или иное поведение, пациент прекращает вести себя соответствующим образом. Лечение фобий, о котором мы расскажем на двадцать первом уроке, основано именно на этом приеме. Итак, в данном случае выявление чужой стратегии приносит вам важные сведения, которыми вы затем можете воспользоваться, чтобы вызвать необходимые перемены.

3. Зная стратегию мотивации другого человека и установив раппорт с ним (см. четвертый урок), вы можете «воспроизвести» известную вам стратегию и тем самым побудить его к

определенным действиям. Сходным образом, если вам известна чужая стратегия принятия решений, то при наличии раппорта вы можете применить ее, чтобы подтолкнуть собеседника к поиску решения. Таким образом, умение подстраиваться к стратегиям мышления предоставляет вам очень мощное средство достижения успеха в различных сферах вашей деятельности.

4. Выявив «совершенную» стратегию, вы можете опереться на нее и достичь с ее помощью своих результатов.

Помимо прочего, вы можете приступить к выявлению собственных стратегий. При необходимости вы сможете изменить их, чтобы добиваться прежних результатов с меньшими усилиями либо достигать совершенно других целей.

МОДЕЛЬ Т.О.Т.Е.

При извлечении стратегий НЛП пользуется удобной компьютерной моделью Т.О.Т.Е. Возможно, она знакома читателям с техническим образованием. Эта модель во многом похожа на уже привычную нам четырехступенчатую модель успеха, так что вы можете рассматривать их как равнозначные и пользоваться более удобной.

Т.О.Т.Е. (Test/trigger — Operate — Test — Exit.) означает:

Проверка (включение)

Операция

Проверка

Выход

Проверка (включение)

Первая проверка играет роль начального сигнала, толчка или переключателя, с которого начинается работа стратегии. Представим, например, что вы хотите купить рубашку. Первая проверка (включение) может означать мысленный образ рубашки, которую вы хотели бы приобрести. Вы видите ее на себе или на ком-то другом. Мы обозначим эту форму представления V_i , то есть «визуальное внутреннее» (visual internal).

Операция

На этом этапе происходит обращение к данным. Человек осуществляет ее путем воспоминаний, конструирования или накопления сведений из внешнего либо внутреннего мира. В нашем примере эти данные охватывают те действия, которые вы можете предпринять, чтобы найти нужную рубашку. Без сомнений, они включают часть представления V_e , «визуальное внешнее» (visual external), поскольку вам предстоит обратиться к данным внешнего мира. Кроме того, они, возможно, вместят определенную долю сведений типа A_d , «аудиально-дискретные», так как вы можете погрузиться в разговор с самим собой, обсуждая возможности выборы, доводы «за» и «против». Наконец, данные могут включать информацию типа K , «кинестетическая», то есть ощущения, которые у вас возникают.

Проверка (повторная)

При повторной проверке определенные свойства накопленных данных сравниваются с критериями, установленными при первой проверке. В данном случае вы сравниваете первичный

мысленный образ рубашки с той рубашкой, которую сейчас видите перед собой. Соответствует ли она вашему желанию? При этом вы пользуетесь как внешним зрением (V_e), так и внутренним (V_i), поскольку одновременно восстанавливаете созданный при формировании критерия зрительный образ. Сравнение вызывает у вас положительные или отрицательные ощущения (K). Вы сравниваете два возможных выбора в одной и той же системе представления, сопоставляя подобное с подобным, причем эта система может оказаться любой — визуальной, аудиальной или кинестетической.

Выход

Выход, или момент решения, означает результат проверки. Если сравнение вас устраивает, стратегия отключается, а вы покупаете рубашку. Если соответствие не найдено, стратегия продолжает работу, а вы пока ничего не покупаете.

Стратегия может повторяться (входить в цикл). Это происходит:

- при изменении результата или направления стратегии («Лучше я куплю туфли»),
- после корректировки результата или масштабного смещения («Отложу покупку до выходных»);
- после уточнения, повышения конкретики результата («Поищу теплую рубашку высокого качества»),
- при получении новых данных («Посмотрю, какие рубашки есть в других отделах»).

При обнаруженном во время повторной проверки несоответствии стратегия возвращается к первой проверке или фазе операции. Когда вы делаете покупку, стратегия прекращает работу. Если вы недовольны выбором, то можете продолжить ходить по магазинам, то есть повторять этап операции. После того, как соответствие найдено, вы покупаете рубашку и переходите на шаг выхода. Однако вы можете совершить выход, так и не решившись что-то купить. В этом случае весь процесс может повториться позже, причем к тому времени вы можете изменить первую проверку (например, представив себе другую рубашку либо реалистичнее оценив свои требования). Наконец, вы можете попросту передумать.

Ниже мы приводим две простые иллюстрации модели Т.О.Т.Е.

Торт к чаю

Проверка(первичная)

Я решил, что хочу сделать торт к чаю (включение). Я представил себе готовый торт, шоколадный. Этот образ станет проверочным при последующей работе стратегии.

Операция

Я задал себе вопрос, связанный с предстоящими действиями: «Найдется ли у меня все, что необходимо для шоколадного торта?» Я вижу в холодильнике и буфете яйца, маргарин, сахар, шоколад и т. д.

Проверка (повторная)

Ингредиенты удовлетворяют требованиям, которые накладывает сконструированный образ торта.

Выход

Я останавливаю стратегию и перехожу к действиям, то есть начинаю готовить торт.

Прополка огорода

Проверка (первичная)

Я должен прополоть огород (включение).

Операция

Я вспомнил, что должен сделать на этой неделе, и понял, что на прополку не остается времени.

Проверка (повторная)

Мне все-таки нужно прополоть огород. Я не останавливаю стратегию и возвращаюсь на предыдущий шаг, так как результаты повторной проверки меня не устраивают. Я не достиг намеченной цели.

Операция

Я решил позвонить живущему по соседству садовнику и спросить, не поможет ли он мне в работе на огороде.

Очередная проверка (повторная)

Если он согласится, я решу проблему с прополкой.

Выход

Я останавливаю стратегию и звоню садовнику.

Извлечение стратегий с использованием модели Т.О.Т.Е.

Пользуясь моделью Т.О.Т.Е., вы можете извлекать чужие стратегии путем простых вопросов.

Проверка (первичная)

Как вы определяете, когда...?

Когда вы начинаете...?

Откуда вы знаете, что пришло время...?

Операция

Как вы это делаете?

Как вы замечаете другие возможности выбора?

Как вы продумываете другие варианты?

Проверка (повторная)

Как вы определяете, что эти действия принесли успех?

Как вы оцениваете приемлемость результата?

Как вы сравниваете различные возможности выбора?

Выход

Вы завершили стратегию. Если у вас еще остались вопросы, вы можете либо продолжить проверку (повторные проверки) и испробовать другие операции, либо вернуться к самому началу стратегии.

Чтобы понять, что происходит в мыслях человека, вы можете внимательно следить за движениями его взгляда. Помните, что люди обычно осуществляют свои стратегии неосознанно. Они не думают о том, как мыслят и действуют (если речь идет о случаях «автопилота»). Однако прямые вопросы по ходу дела помогут вам извлечь эту стратегию в процессе ее применения («Я слышу собственный голос...», «Я мысленно вижу...»). В этом случае движения глаз подтвердят задействованную систему представления (см. шестой урок).

МАСШТАБНЫЕ БЛОКИ СТРАТЕГИИ

Чем начинается и заканчивается стратегия? Например, стратегия покупки может начаться с того мгновения, когда вы испытали желание что-то приобрести, а завершиться после того, как вы сделали покупку и понимаете, что приняли верное решение. Что бы вы ни покупали, новый дом или буханку хлеба, вам почти всегда приходится иметь дело с «масштабными блоками» информации. Это значит, что вы можете принимать решения в отношении небольших и достаточно простых «масштабных блоков» своей стратегии, а именно:

- Побуждение
- Принятие решения
- Убеждение
- Подтверждение

Приведенные выше примеры иллюстрируют этот процесс. На семнадцатом уроке вы подробнее узнаете о стратегии «убеждения».

Извлечение и запоминание продолжительной операции может опираться на очень сложные процессы. Сначала вам нужно разделить стратегию на фрагменты, мелкие составляющие, а затем сопоставить их с другими контекстами. Вы можете обнаружить, например, что стратегия побуждения другого человека применима не только при покупке вещей, но и в иных сферах. Сходным образом, стратегия принятия решений может относиться к самым разнообразным возможностям выбора. Таким образом, вы сможете применять одну и ту же стратегию в более широких областях (например, с помощью одной стратегии решать, на какой срок включить микроволновую печь и на ком жениться).

Размер масштабных блоков

Ваш результат может относиться к крупной, продолжительной операции — составлению программы конференции или организации свадьбы. В таких случаях вам придется работать с крупными масштабными блоками. С другой стороны, вам потребуется понять определенные грани, или фазы, таких продолжительных и сложных операций (например, как прикрепить цветок к отвороту пиджака победителя). Соответственно, вы начнете проводить «уменьшение масштаба».

Считайте важные решения (сделать что-то самому или поручить другому, сделать нечто сейчас или подождать, заменить старые оконные рамы или купить новую машину) совершенно независимыми стратегиями. Сходным образом, стратегия первичного пробуждения энтузиазма и сохранения мотивированного может стать существенной частью общей задачи или цели

проекта, который требует мотивации сотрудников.

В некоторых случаях вам придется погрузиться в подробности для того, чтобы понять стратегию, прежде чем видоизменить ее или сделать пригодной для себя. Этот процесс может подразумевать использование модальностей и субмодальностей (см. седьмой урок). В частности, что вы видите, чувствуете или говорите самому себе, принимая то или иное решение? Возможно, для понимания макростратегий (поиска новой работы или создание рассказа) вам придется вычлнить отдельные мыслительные схемы и действия на микроуровне. Удостоверьтесь, что размер масштабного блока стратегии отражает тот уровень, на котором вы хотите понять определенное поведение и изменить его.

Количество масштабных блоков

Решение о разбиении на масштабные блоки оказывает влияние на число элементов в общей последовательности. Один-два масштабных блока, скорее всего, означают, что вы не извлекли всю стратегию. С другой стороны, шесть, семь и более блоков чаще всего означают, что вы совместили разные стратегии (скажем, стратегию побуждения и принятия решений), либо вошли в цикл. Цикл, или петля (см. модель Т.О.Т.Е.), подразумевает, что вы повторили часть стратегии, не остановив ее.

СЕГОДНЯШНИЙ УРОК:

РЕЗЮМИРУЮЩАЯ ПРЕСУППОЗИЦИЯ

Если что-то по силам одному, оно по силам каждому

Четырехступенчатая модель успеха, с которой вы ознакомились на втором уроке, доступна каждому. Все мы оснащены стандартным оборудованием, мозгом. Вы можете пользоваться им, как вам заблагорассудится, и наполнять свой мозг выбранным «программным обеспечением», мыслями. Люди, с которыми мы связываем понятие совершенства и даже гениальности, просто эффективнее других пользуются своим мозгом. Они разработали удачные стратегии в тех сферах где демонстрируют большие успехи. Мы уже убедились, что, хотя такие стратегии и отличаются от волшебных формул, они включают определенные сенсорные представления, которые выстроены в строгом порядке. Сам человек очень часто не подозревает, какие именно особенности мышления и поступки приносят ему успех. Это случай так называемой неосознаваемой компетентности. По этой причине и возникает необходимость извлекать стратегии. Выявив удачную стратегию, вы можете перенять ее в исходном или измененном виде. Как и гласит пресуппозиция этого урока, если что-то по силам одному, это по силам каждому.

ДОМАШНЕЕ ЗАДАНИЕ

Попробуйте извлечь стратегию проведения покупок, которой пользуется ваш близкий друг или родственник. Они быстро поймут, чего вы от них хотите, и даже могут помочь выявить ваши собственные стратегии.

Подберите одну из стратегий, которыми вы часто пользуетесь дома или на работе (составление отчетов, купля-продажа по телефону или приготовление ужина). Разделите ее, стараясь найти как можно больше отдельных масштабных блоков. Обращайте внимание не только на внешние, но и на внутренние процессы. Подумайте о том, как вы мыслите, осуществляя внутренние стратегии. Можете ли вы определить, какие модальности (системы представления) оказываются при этом задействованными?

УРОК СЕМНАДЦАТЫЙ

СТРАТЕГИИ УСПЕХА

В этой главе:

— Стратегия убеждения

— Стратегия правописания

— 21 совет, как извлекать стратегии

На этом уроке мы поговорим о стратегиях двух типов. «Стратегия убеждения» составляла часть процесса покупки, о котором а речь на прошлом уроке, но она с равным успехом применима и в широком спектре других сфер, связанных с убеждением, и потому мы поговорим о ней подробнее.

СТРАТЕГИЯ УБЕЖДЕНИЯ

То, что НЛП называет «стратегией убеждения», охватывает все случаи, когда человек занимается принятием решений. Эта стратегия описывает, сколько времени ему нужно для того, чтобы принять решение, а также какие факторы он использует, чтобы полностью убедить себя в правильности своих действий. Например, сколько раз человеку нужно увидеть или подержать в руках различные товары, прежде чем он определится с покупкой? Сколько времени ему нужно, чтобы принять окончательное решение?

Мы перечислили четыре основные стратегии убеждения, или «категории покупателей»:

1. Автоматическая реакция

Таким людям достаточно один раз увидеть товар или услышать о нем, и они сразу принимают решение. Мечта продавца!

2. Ряд проверок

Этим людям нужно сравнить несколько видов товара или отправиться в магазин с друзьями, примерить подходящие платья и так далее. Они принимают решение только после нескольких проверок.

3. Тщательная проверка

Такие люди заглянут во все окрестные магазины, прочтут все специализированные журналы, обратятся за советом в общество потребителей. Настоящий кошмар для продавца.

4. Определенный срок

Этим людям просто нужно время. Они обдумают покупку, созреют и примут решение. Обычно они откладывают решение на несколько дней, и лишь потом чувствуют, что уверены в своем выборе.

Стратегия убеждения непосредственно влияет на используемую человеком стратегию решений, а при оценке общей стратегии покупок может составить отдельный масштабный блок. Стратегия убеждения может:

- предшествовать стратегии окончательного решения («тщательная проверка»);
- проявляться несколько раз по мере осуществления стратегии решения («ряд проверок»);
- зависеть только от фактора времени («определенный срок»);
- отражать мощную стратегию побуждения, которая быстро сменяется действиями при видимом отсутствии стратегии решения («автоматическая реакция»).

В данном случае мы воспользовались уже знакомым примером покупки, но стратегия убеждения применима в любых обстоятельствах, связанных с его необходимостью, в частности, при наборе сотрудников, выборе поставщика или консультанта, определении текущей политики, перестановке мебели в квартире или выборе спутника жизни.

Таким образом, эта стратегия предлагает очень полезные сведения о человеке, поведение которого вы хотите предсказать или изменить. Кроме того, она приносит неоценимые познания о самом себе, которые затем вы можете применить для достижения своих целей.

Как бы глубоко ни коренились эти стратегии, вы в состоянии их изменить. Этот факт превращает извлечение стратегий в мощное орудие изменения личности. Например, человек с «автоматической» стратегией убеждения может сознательно подвергать себя аудиально-дискретной проверке («разговору с самим собой») с помощью таких вопросов: «Действительно ли эта вещь мне нужна?» или «Могу ли я себе это позволить?» С другой стороны, тот, кто принимает решения медленно, путем «ряда проверок», может предпочесть иную аудиально-дискретную конструкцию: «Сделай это прямо сейчас». Что касается представителя стратегии типа «определенный срок», то он может принять решение о том, что сделает окончательный выбор за конкретный срок.

Понимание собственной стратегии убеждения дает чрезвычайно ценные знания о самом себе, и вы можете воспользоваться им, чтобы изменить то, как принимаете решения. Понимание чужих стратегий убеждения очень помогает в торговле, переговорах и других формах общения. Оно оказывает влияние на самые разные решения, от смены работы или переезда в другую страну до выбора машины. Знание своих и чужих стратегий убеждения открывает широкие возможности выбора. Вы можете отбросить стратегию, которая прежде приносила пользу, но теперь устарела, либо, напротив, изменить ее, чтобы вызвать желаемые перемены в поведении и достичь текущего результата. Если по какой-то причине вам понадобится кого-то в чем-либо убедить, знание стратегии убеждения этого человека станет подлинным ключом к успеху.

СТРАТЕГИЯ ПРАВОПИСАНИЯ

У каждого из нас есть ряд стратегий, которые служат залогом успеха и способностей. Стратегии обычно совершенно уникальны, ведь каждый человек действует по-своему. На своих семинарах мы не устаем удивляться многообразию и уникальности стратегий разных людей. Однако в некоторых случаях — в частности, в правописании — довольно часто проявляются общие элементы. Подобные стратегии мы называем «стандартными» стратегиями совершенства. Опираясь на важное исследование в области правописания, которое провел Роберт Дилтс, НЛП предлагает полезные стратегические рекомендации, почти всегда улучшающие способности человека к правописанию. Основной итог работы Дилтса сводится к тому, что самые грамотные люди чаще пользуются визуальной системой (а не аудиальной, как многие предполагают). Любой, чья грамотность далека от совершенства, может существенно улучшить ее, пользуясь описанной ниже простой стратегией:

1. Несколько секунд смотрите на слово, правописание которого хотите запомнить.

2. Отведите взгляд вверх и влево, затем мысленно представьте написание этого слова. Вернитесь к исходному образу (слову, которое записано на бумаге) и мысленно исправьте допущенные ошибки и прочие неточности. Повторяйте процесс, пока не сможете без труда мысленно воображать правильное написание слова. Определенную пользу может принести смещение мысленной картины вверх, влево и чуть дальше от себя. При желании вы можете воображать, что записываете слово фломастером в блокноте, составляете его из огромных неоновых букв и т. п. Подбирайте то зрительное представление, которое оказывает на вас воздействие и легко запоминается. Вы можете превратить зрительные образы в подвижные картины, наблюдать за тем, как пишете это слово ручкой, дополнять его любыми звучаниями и ощущениями.

3. Снова отведите взгляд от записанного на бумаге слова, вернитесь к мысленному образу и взгляните на воображаемую запись. Если в ней есть ошибки, вернитесь к первому шагу и повторите процесс.

4. Глядя на мысленную картину, попробуйте прочитать буквы слова в обратном порядке (при этом вам не обязательно следить за строгой фонетикой).

Сделайте привычкой такой подход к запоминанию слов, и вы быстро заметите, насколько легко вам следить за их правописанием. Подробные практические советы в сфере правописания вы можете найти в книге Гарри Олдера «НЛП для менеджеров». Другие способности, связанные с памятью (например, арифметика в уме), также во многом опираются на зрительное восприятие, хотя субмодальности и прочие особенности визуальных образов у каждого человека могут быть свои.

21 СОВЕТ, КАК ИЗВЛЕКАТЬ СТРАТЕГИИ

Извлечение стратегий образует важную часть процесса моделирования, о котором мы поговорим на следующем уроке. Чтобы определять свои и чужие стратегии, вам потребуется

сенсорная восприимчивость. Кроме того, мы приводим ниже ряд полезных советов. Пользуйтесь ими, когда извлекаете чужие стратегии.

1. Оставайтесь в аптайме (см. восьмой урок).

2. Установите раппорт (см. четвертый урок).

3. Установите рамку (см. пятнадцатый урок).

4. Определите контекст стратегии (С чем она связана? С детьми, карьерой или здоровьем?).

Если, например, стратегия относится к сфере покупок, то чьи деньги при этом тратит собеседник, свои или чужие? Как он воспринимает покупаемую вещь: как крупное приобретение или как обычную мелочь? Одни стратегии применимы в различных обстоятельствах и сферах деятельности, другие могут оказаться узкоспециализированными, но определение контекста обычно существенно упрощает процесс извлечения.

5. Переходите к ассоциированной позиции (см. седьмой урок). Спросите: «Вижу ли я себя со стороны?» Если так, вернитесь «в себя» и следите за происходящим от первого лица.

6. Поставьте якорь на это состояние (о якорях мы поговорим на девятнадцатом и двадцатом уроках). Иногда у вас может возникнуть необходимость вернуться к стратегии. Поставив на нее якорь, вы сможете без труда вспомнить стратегию и настроиться на нее. К тому же стратегия может понадобиться вам только время от времени. Например, в редких случаях мы делаем покупки, о которых после жалеем. Если человек способен восстановить яркие воспоминания о таком случае, установленный якорь позволит ему быстро вернуться к таким воспоминаниям, а вам удастся извлечь больше подробностей стратегии.

7. Пользуйтесь языковыми конструкциями настоящего времени. Вот пример того, как помочь собеседнику извлекать стратегию решения о покупке: «Вы вошли в магазин. Что вы делаете прежде всего?» Затем; «Итак, вы рассматриваете одежду... Что происходит дальше?» либо «Вы ищете...» Это поможет вам перевести собеседника в ассоциированное состояние, «оживить» воспоминания. Настоящее время лучше всего соответствует интуиции, подсознанию, для которого понятие времени вообще лишено смысла. По этой причине такие языковые обороты стимулируют даже давние воспоминания. Обращаясь к воспоминаниям, мы поневоле испытываем искушение воспользоваться прошедшим временем («Что вы сделали после этого?»). Если же вы примените настоящее время, собеседник, скорее всего, ответит сходными конструкциями и, по существу, заново осуществит свою стратегию.

8. Пользуйтесь глазными ключами доступа (см. шестой урок) для определения активизированной системы представления.

9. Исследуйте стратегию с помощью основных вопросов («что? кто? где? как?» и так далее):

Откуда вам это известно?

Что происходит сначала?

Что происходит потом?

Что происходит сразу перед этим?

Как вы понимаете, что уже приняли решение?

10. Как указывает последний из заданных вопросов, вам нужно продвигаться вперед, чтобы уловить соединительные связи стратегии. Вы можете, например, услышать от собеседника замечание, которое наведет на мысли о выходе из стратегии. В таком случае верните его к началу, включению, либо заставьте повторить стратегию,

11. При необходимости применяйте «рамку возвращения» (см. пятнадцатый урок). Это означает, что вы возвращаетесь к тому, что уже узнали о стратегии, подводите общий итог и предоставляете собеседнику внести возможные поправки: «Я хочу убедиться, что все правильно понял. Итак, сначала вы...» Повторите стратегию и следите за физиологией собеседника, которая подтвердит правильность ваших выводов.

12. Отслеживайте петли. Скорее всего, вы без труда заметите очевидные циклы (такие, например, как в модели Т.О.Т.Е., о которой мы говорили на прошлом уроке), но мелкие петли тоже возникают очень часто. В частности, ощущение может привести к неприятному внутреннему диалогу (Ad), который усилит это ощущение, и так далее, по кругу. В реальной жизни мы нередко совершаем несколько петель, повторных проверок, но просто не в силах что-то сделать, если рано или поздно не выйдем из цикла стратегии. Чтобы выявить их, вам может потребоваться пройти по стратегии несколько раз. Добившись того, что собеседник ассоциируется и осуществляет у вас на глазах свою стратегию, вы можете наблюдать за перемещениями его взгляда, которые подскажут, какой системой представления он пользуется. Предикаты и описательные «слова-ощущения» помогут вам убедиться в правильности выводов. Помните, что люди осуществляют свои стратегии неосознанно. Они могут рассказывать о том, что и как, по их собственному мнению, делают, но наблюдения со стороны нередко приносят более точные сведения.

13. Удостоверьтесь, что выявили основные функциональные фрагменты, масштабные блоки. Часть процесса извлечения стратегии заключается в определении того, чем она начинается и завершается. Стратегия высокого уровня (покупка дома или отвыкание от никотина) состоит из многочисленных мелких «блоков», растянутых на достаточно большой срок. Некоторые стратегии, напротив, подразумевают быстрые решения или интуитивные действия, укладываемые в несколько секунд. Все зависит от блоков, которые вы хотите извлечь. Выявив их, вы повысите шансы на то, что зададите правильные вопросы и подтолкнете собеседника к повтору стратегии.

14. Следите за так называемыми «звуковыми сигналами»: тоном голоса, паузами, эмоциональной окраской, колебаниями при ответе и так далее.

15. Извлекайте все важные модальности, пока стратегия не приобретет законченный и внятный вид. Вот пример модальностей, составляющих стратегию покупки дома:

Включение: визуальная внутренняя + набор критериев

Операция: визуальная внешняя в сравнении с визуальной внутренней аудиально-дискретная (внутренний диалог, сопоставление ценности и средств: «Хватит ли у меня денег?») кинестетическая (приятные ощущения)

Проверка: аудиально-дискретная, кинестетическая. («Удовлетворяет ли это всем критериям?»)

Выход: Покупка или продолжение поисков

16. Пользуйтесь неопределенными предикатами. («Что вы думаете о...?»).

17. Ставьте вопросы, допускающие широкий выбор, например: «Вы видите мысленную картину, или что-то слышите, или у вас возникает какое-то чувство, или звучит внутренний голос?»

18. Решив, что вы уже уловили основную последовательность, продемонстрируйте ее собеседнику и проведите калибровку (см. пятый урок). Иными словами, опирайтесь на свою сенсорную восприимчивость, обращайтесь на то, согласуется ли невербальный язык собеседника о его словами. Затем, пользуясь рамной возвращением (см. 11-й совет выше), попытайтесь получить подтверждение стратегии в целом (без пауз). Обратная связь может выглядеть примерно так: «Значит, вы видите это платье на вешалке, сравниваете его с мысленной картиной, спрашиваете себя, стоит ли оно таких денег, и, если не возникает неприятных ощущений, покупаете его. Я правильно все понял?» В данном случае вы извлекли такую последовательность: Ve, Vi, Ad, K. Если стратегия определена правильно, лицо собеседника просветлеет и он согласно кивнет, в противном случае он нахмурится и покачает головой. Наконец, собеседник может просто поправить вас, мысленно повторяя свою стратегию

заново.

19. Извлекайте субмодальности (см. седьмой урок), чтобы получить дополнительные подробности. Вы уже заметили, что условные обозначения, которыми описывается стратегия и моделирование (Ve, Ad и так далее), указывают только системы представления и разницу между внешним и внутренним; субмодальности они не отражают. Однако тот факт, каким становится зрительный образ (ярким и четким либо совершенно расплывчатым), вполне может оказаться решающим элементом стратегии. То же относится ко всем прочим субмодальностям, какими бы незначительными они вам ни казались. Вы можете, например, спросить собеседника:

«Итак, вы представляете себе... Как выглядит эта картинка? Она яркая? Разноцветная? Вы видите себя со стороны или смотрите вокруг, как обычно? Вы слышите внутренний голос? Какой он?» (Помимо прочего, такие вопросы помогут вам определить, какой позицией пользуется собеседник, ассоциированной или диссоциированной).

20. Извлекайте столько сведений, сколько необходимо вам для того, чтобы достичь цели: определить стратегию собеседника. Пользуйтесь прямыми вопросами типа «Кто? Что? Как?», которые требуют иного ответа, чем просто «да» или «нет». Помните, что большую часть сведений несут не слова, а язык тела собеседника, тон его голоса и движения глаз.

21. Проверьте свои выводы.

а) Можете ли вы самостоятельно повторить эту стратегию и добиться того же (сходного) результата?

б) Опробуйте ту же стратегию в других случаях, например, при покупке других вещей, принятии других серьезных решений и так далее. Сделайте это, чтобы узнать, насколько широко применима эта стратегия. Спросите себя: «Применима ли она к другому содержанию?»

в) Проверьте, не «разваливается» ли стратегия, если опустить один-два ее элемента либо изменить синтаксис, то есть последовательность элементов. Поставьте перед собой цель определить ключевые элементы стратегии, без которых она не работает.

г) Проверьте, работает ли эта стратегия в другом контексте. Стратегии не всегда переносятся на иные обстоятельства, но временами такое случается. Например, вы можете перенести удачную стратегию из социального или семейного контекста в сферу работы и наоборот. Если вы обнаружите, что та же последовательность применима в другом контексте, это станет хорошим доказательством того, что вы верно извлекли стратегию.

СЕГОДНЯШНИЙ УРОК:

РЕЗЮМИРУЮЩАЯ ПРЕСУППОЗИЦИЯ

Выбор лучше его отсутствия

Единственная возможность равносильна отсутствию выбора, две возможности ставят перед дилеммой, а три и более предоставляют вам большую власть над намеченными результатами. Эта пресуппозиция напоминает Закон Необходимого Разнообразия: «Система с самым широким набором переменных становится управляющим элементом». Гибкость поведения, присущая четырехступенчатой модели успеха (второй урок), также предполагает существование выбора. Человеческое воображение открывает новые возможности выбора, оно способно менять рамку восприятия проблем и обстоятельств, чтобы находить альтернативные способы их решения и оценки. Вертикальное, левополушарное мышление останавливается на первом же разумном

решении, но для горизонтального правополушарного мышления этого мало — оно ищет самый лучший вариант. Старайтесь мыслить нестандартно, не поддаваться традиционным подходам и творить новые возможности выбора.

ДОМАШНЕЕ ЗАДАНИЕ

Определите стратегии убеждения ваших хороших знакомых. Какую пользу принесут вам эти знания в общении с близкими людьми?

Если вы хотите улучшить свое правописание, воспользуйтесь описанной на этом уроке стратегией. Проведите эксперименты с найденными в словаре трудными словами (просто для того, чтобы доказать себе, что эта стратегия действенна). Дополняйте стратегию новыми элементами и попытайтесь повысить ее эффективность. Например, вы можете опираться не только на мысленную картину, но и добиться «ощущения» правильности записанного слова. С другой стороны, вы можете проговаривать слово, чтобы связать его произношение со зрительным образом. Наконец, ничто не мешает вам провести опыты с разными цветами визуальной картины.

Продолжайте упражнения с откликами Метамоделей (десятый урок) и расширяйте свой «репертуар» знакомых конструкций и вопросов к ним. Не пользуйтесь этими вопросами на практике, пока не проведете мысленные репетиции, моделирующие реальные обстоятельства.

Вспомните одну из своих текущих проблем и попытайтесь выявить по меньшей мере пять возможностей выбора.

Можете ли вы, например, выбрать другое ощущение, иное толкование явлений или другие действия? Возможно, вы в состоянии выбирать, чему именно научиться благодаря этой проблеме или событиям?

УРОК ВОСЕМНАДЦАТЫЙ

«ЕСЛИ МОЖЕТ ДРУГОЙ, МОГУ И Я»

В этой главе:

— Моделирование

— Умения и способности

— Процесс моделирования

— Действенные стратегии

Научившись извлекать стратегии, вы можете начать копировать, или заимствовать их. В НЛП этот процесс называется моделированием. Благодаря ему совершенно обычные люди получают удивительные возможности достичь совершенства.

МОДЕЛИРОВАНИЕ

Моделирование лежит в самой основе НЛП, Действительно, НЛП самим своим происхождением обязано моделированию. В свое время основоположники НЛП применили его к работе знаменитых психотерапевтов, которые добивались поразительных результатов, но не могли объяснить, как именно это получается. Неудивительно, что моделирование по-прежнему занимает в НЛП центральное место, хотя сейчас область его применения превосходит рамки терапии и распространяется на сферы спорта, бизнеса, государственного управления, торговли, переговоров, семейных отношений и личного развития. Чтобы овладеть этим искусством, вам достаточно найти человека, который хорошо умеет делать то, что вы тоже хотели бы научиться делать. Затем, применяя действенный и практичный прием моделирования, вы сможете быстро достичь совершенства.

Мы постигаем совершенство, наблюдая его в поведении других. Это вовсе не означает, что нам, обычным людям, никак не обойтись без сверхчеловека, гения, который может послужить образцом. Каждая личность обладает собственными талантами и демонстрирует совершенство в той или иной области. Нам нужно просто распознать его и сосредоточиться на том, что нас интересует. Иными словами, вы должны искать совершенное поведение, а не идеальных людей. «Образцом» может стать каждый.

Вы можете, например, встретить виртуоза вычислений в уме. Однако вам совсем не обязательно превращать того же человека в образец того, как вставать с постели пораньше или поддерживать порядок на столе. Сходным образом, «совершенство» спортсмена может

оказаться результатом весьма специфических физических способностей, которые он развивал тренировками на протяжении всей жизни, тогда как в других сферах деятельности этот человек не показывает никаких примечательных достижений.

У каждого из нас есть умения, используемые автоматически. НЛП называет их неосознаваемой компетентностью. О каком бы умении ни шла речь, вы без труда найдете вокруг людей, которые мечтают делать то же самое с такой же легкостью и на таком же высоком уровне. Независимо от результатов, каждый из нас — во всяком случае, наша система — всегда действует безукоризненно. Нам просто нужно научиться превращать так называемые таланты и способности в результаты, то есть достигать намеченных целей.

Мы сразу замечаем выдающиеся способности и таланты. Человек, добившийся совершенства в искусстве, спорте или бизнесе, очень часто зарабатывает этим на жизнь. Но даже занимаясь другим, он может добиться значительных результатов и получать от этого удовольствие. В некоторых случаях у вас может возникнуть желание перенять их умения, а не слепо подражать этим людям как личностям. Моделирование чужого совершенства означает моделирование отдельных проявлений поведения и мастерства, а не поведения в целом. Вы подражаете тому, что этот человек умеет. Как мы уже выяснили, такое моделирование связано с изучением стратегий их мышления, а эти стратегии включают в себя убеждения и ценности, которые побуждают наш образец к действиям и лежат в основе его поведения.

Природа или воспитание?

У многих людей примечательные умения нередко проявляются еще в детстве. Вероятно, вы и сами знакомы с примерами неординарных способностей у детей. Такие случаи подтверждают мнение о том, что подобные таланты сводятся к генетике, а остальные люди должны довольствоваться теми способностями, которыми одарила их космическая «лотерея». Однако мы очень редко встречаем выдающихся мастеров, которым не пришлось прокладывать себе путь к успеху бесконечными тренировками и тяжким трудом. Иными словами, любые склонности, независимо от их источников, требуют воспитания, развития и, чаще всего, специальной подготовки. Только после этого человек может рассчитывать на всемирное признание. Даже так называемые вундеркинды нуждаются в поощрении и развитии своих талантов, своеобразной «теплице» убеждений и надежд. Например, великий композитор Вольфганг Амадей Моцарт проявил свою выдающуюся одаренность еще в раннем детстве, а в шестилетнем возрасте уже давал фортепианные концерты при дворах европейских монархов. Однако отец Моцарта, Леопольд, развивал талант сына и установил для него весьма требовательный режим занятий музыкой.

Впрочем, природой и воспитанием талантливость объясняется лишь частично. Кроме них, нам следует поговорить о ключевых сторонах моделирования.

Стратегия

Как мы узнали на семнадцатом уроке, виртуозы своего дела в действительности опираются на определенную стратегию (осознанную или неосознаваемую) действий. Если они начнут задумываться о собственных действиях либо кто-то другой отметит их врожденные таланты, эти

люди могут выявить свои прежде неосознаваемые умения. Постигнув их, они поймут, что в таком мастерстве нет никакого чуда. Несмотря на то, что некоторые стратегии выглядят странными или особенными, они, как и любая стратегия вообще, заключаются только в определенной последовательности, синтаксисе представлений (ВАК). Самое важное мы узнали уже на первом уроке: каждый из нас способен воспроизвести практически любую стратегию.

Мотивация

Причиной успеха часто становится не столько врожденный талант, сколько мотивация человека, его целеустремленность и настойчивость. Временами природа действительно наделяет человека выдающимися способностями, но далеко не всегда дополняет их желанием двигаться вперед. Однако все мы ощущаем высокую мотивированность в определенных сферах своей жизни и обстоятельств, пусть даже их перечень ограничен. Это означает, что вы можете перенести мотивированность (иную стратегию) из одной сферы своей жизни в другую (см. рассказ о переключении субмодальностей в седьмой главе). С другой стороны, вы можете «заимствовать» (моделировать) чужие стратегии, если те окажутся более действенными. Как правило, у каждого из нас есть все необходимые ресурсы и умения (в том числе мотивация), просто мы пользуемся ими только в ограниченных областях своей жизни. Упорную нацеленность на успех нередко объясняет благоприятная среда, окружавшая человека еще в раннем детстве.

После того, как отец Чарльза Диккенса попал в тюрьму за долги, мать мальчика отправила его работать на гуталиновый завод, а сама обосновалась с остальными членами семьи в той же тюрьме. Однако даже после освобождения отца Чарльз, который уже пережил психологическое потрясение, продолжил работать на заводе по настоянию матери. В течение всей жизни Диккенс скрывал эти мрачные и болезненные воспоминания даже от жены и близких друзей, но эти детские переживания, судя по всему, внесли существенный вклад в его творчество и, вероятно, могут объяснить интерес к теме отчужденности и предательства, который проявляется в романах «Дэвид Копперфильд» и «Большие надежды». Многочисленные, даже менее очевидные препятствия в ранние периоды жизни способны стать серьезным источником мотивации и подтолкнуть человека к выдающимся достижениям.

Личный опыт

Вам не стоит надеяться, что само моделирование незамедлительно принесет олимпийские награды или поможет одолеть конкурента благодаря неожиданной вспышке пронизательности. Такие надежды противоречат потребности в личном опыте и, в частности, многочисленных «провалах» (обратной связи), на которые опирается успех. Сходным образом, спортивные достижения во многом объясняются состоянием здоровья, системой питания и образом жизни. Больше того, не забывайте, что «образцы», которых вы моделируете, имеют по сравнению с вами долголетнюю фору.

Однако, даже принимая во внимание тот факт, что вы взялись за дело несколько позже либо не обладаете такими же физическими данными, вы все равно можете с большим успехом пользоваться заимствованной стратегией. Пусть вы не станете лучшим в мире, не войдете в

сборную страны, но вполне можете выйти на уровень сборной города или округа. Вам нужно оценивать совершенство относительно своего нынешнего уровня, по собственным меркам. Применяя процесс моделирования, многие люди добиваются весьма примечательных результатов.

Результаты

Еще один важный фактор связан с «хорошей формулировкой цели» (см. второй и третий уроки). Она подразумевает сочетание «вторичной выгоды» и экологичности, которая также оказывает существенное влияние на результат. «Совершенство» обязано приводить к результату, а удовольствие от достижения поставленной цели оправдывает затраченные усилия. Однако, независимо от источника самых разнообразных желаний и побуждений, нам не следует недооценивать вероятные возможности. Единственным сдерживающим фактором остается только наше воображение. Врожденные нейрофизиологические ресурсы почти неисчерпаемы, и это значит, что вы можете на время забыть о природе и воспитании. Правильно сформулированный результат оказывает намного большее воздействие на ваши действия и окончательные достижения. В марафоне жизни уверенность в том, что «если может другой, могу и я» гораздо ценнее, чем генетическая предрасположенность или ранний старт. Благодаря моделированию у вас появляется практический инструмент, позволяющий воплотить это «могу и я» в действительность.

Прочие факторы

Даже самые убежденные сторонники генетики согласны в том, что природные наклонности определяют лишь один из многочисленных факторов успеха. Благодаря опыту, самоотдаче и тренировкам мы способны взять верх над теми, кто обладает «врожденным даром». Родительская забота в раннем детстве, поощрение сверстников и общества в целом, благоприятные возможности и развитие умения, без сомнений, склоняют чашу весов в пользу менее одаренного человека, то есть определяют факторы, которые рано или поздно приводят к успеху. Возвращаясь к основному вопросу, мы можем утверждать, что вы способны моделировать даже те таланты, которые выглядят исключительно «природным даром», причем осуществляется это тем же путем, что и работа с любыми стратегиями. Это обнадеживающее заявление для всех тех, кто считает себя «генетически отсталым». Естественные преимущества не решают ничего, кроме разве что определенной форы. Таким образом, вы можете считать любой талант или дар, независимо от его источника, просто хорошей основой для моделирования.

УМЕНИЯ И СПОСОБНОСТИ

При моделировании вам следует различать умения и способности. Моделирование чаще

всего помогает перенять конкретное умение, а не способность, которая, вполне вероятно, распространяется сразу на несколько умений. Как мы объясняли на шестнадцатом уроке, вы должны рассматривать каждое из них как отдельный «масштабный блок». Например, повар обязан освоить умения взбивать смеси, разделявать мясо и красиво раскладывать пищу на блюдах — лишь после этого мы можем сказать, что у него есть способности к кулинарии. Сходным образом, умение устанавливать раппорт со слушателями еще не означает, что у вас есть способности к ораторскому искусству, поскольку такие способности подразумевают множество других умений.

ПРОЦЕСС МОДЕЛИРОВАНИЯ

Вы без труда можете применить процесс моделирования к таким физическим действиям, как ремесленная работа, спортивная деятельность или изучение нового танца.

Определите умение, которому вы хотели бы научиться.

Выберите образец для подражания. Вам нужно достичь совершенства только в выбранном умении. В частности, этот человек может не вызывать у вас восторга как личность; кроме того, он может не входить в ту сферу, частью которой является выбранное вами умение. Например, он может прекрасно рисовать акварелью, но совершенно не владеть черчением или оказаться лишенным чувства перспективы. Мастер вождения карта может не иметь обычных водительских прав.

Вам нужно иметь доступ к выбранному образцу. Вы должны иметь возможность внимательно наблюдать за ним — возможно, под различными углами зрения. Не исключено, что вам придется делать это незаметно для самого человека. К примеру, если дело касается спорта или кулинарии, вы можете извлечь большую пользу из видеозаписей выступлений и работы лучших представителей этих умений. Если у вас есть возможность поговорить с образцом для моделирования, вы можете заставить его осуществить свою стратегию на ваших глазах, следить при этом за движениями его взгляда и задавать вопросы, связанные с ценностями и убеждениями, которые лежат в основе этого умения.

Наблюдайте за тем, как образец применяет свое умение, и просто подмечайте последовательность его действий. Не старайтесь подражать ему в точности. Мысленно вернитесь в детство, вспомните, как ваш друг делал нечто особенное, а вы пытались ему подражать.

Затем представьте образцом самого себя, но оставайтесь при этом в диссоциированном состоянии, наблюдайте за собой со стороны. Вообразите, как «входите в шкуру» выбранной модели.

Когда образец вновь начнет осуществлять свою стратегию, представьте, что оказались на его месте, добейтесь полной ассоциированности. Наблюдайте за происходящим от первого лица, ощутите все чувства, которые возникали бы у вас, если бы вы сами это делали. Добейтесь слияния с образцом и его ощущениями.

Проделайте все это мысленно, а затем инстинктивно повторите выбранную деятельность на практике. Не раздумывайте, не пытайтесь анализировать свои действия — просто делайте. Повторяйте весь процесс до тех пор, пока не почувствуете, что можете проникнуть «внутри» образца. У вас должна появиться уверенность в том, что вы освоили это умение. Каждая, самая малая поправка, основанная на обратной связи, повысит ваши шансы на успех.

Вы не в силах достичь «полного» совершенства. Однако из этого следует, что во время моделирования вы никогда не ошибетесь: каждая «неудача» означает реальность процесса обучения. Вы не можете не учиться (пресуппозиция в конце двенадцатого урока). Таким образом, вам нужно старательно учиться и улучшать свои результаты. Вы способны совершенствовать свои умения путем осознанных экспериментов в соответствии с четырехступенчатой моделью успеха (см. второй урок). Сходным образом вы можете пробовать вносить изменения в стратегии, которые перенимаете с помощью моделирования.

Очевидно, что вы достигнете такого уровня компетентности только после того, как почувствуете, что сделали все возможное, подражая своему образцу. В определенный момент вы ощутите действие «закона уменьшающейся отдачи»: усилия начинают приносить все меньшие результаты. С этого мгновения вы можете переходить к применению врожденных творческих способностей и непрерывно улучшать умение, двигаясь по самораскручивающейся спирали совершенствования.

Представим, что выбранный вами образец играет в теннис или другую игру с мячом. Моделирование действий опытного специалиста быстро поднимет вас на заслуживающий внимания уровень компетентности. Положительные мысленные репетиции в плане стратегии выбранного образца укрепят ваше умение, не требуя обучения на ошибках. В свою очередь, это станет хорошей основой для повышения вашей самооценки как игрока в теннис. Однако вскоре вы заметите (возможно, случайно), что немалую пользу приносят и ваши собственные приемы, хотя вы не перенимали их у своего образца. Проводя эксперименты с различными видами ударов и тактическими приемами, обращая внимание на их результаты, вы сможете соответственным образом улучшить свою стратегию. Иными словами, почаще делайте то, что приносит пользу, и прекращайте делать то, что приводит к неудачам.

Каждый новый успех начнет укреплять вашу самооценку. Удовольствие от выбранного занятия, скорее всего, заставит вас посвящать ему больше времени (например, относиться к теннису более серьезно), что принесет еще больше успехов. Вы начнете истолковывать провалы и неудачные дни позитивно («просто невезение» или «я был сам не свой»), а это верный признак целенаправленного движения вверх по спирали успеха. При использовании четырехступенчатой модели успеха (см. второй урок) и мысленных репетиций даже неосознаваемые действия чаще всего начнут приближать вас к цели. Если же после очередной удачи вы начнете осознанно ставить перед собой новые, более сложные цели, то можете не сомневаться, что никогда не собьетесь со спирали успеха.

ДЕЙСТВЕННЫЕ СТРАТЕГИИ

Конечно, процесс моделирования не сводится исключительно к извлечению стратегии. Если вы хотите не просто понять стратегию, но и успешно перенять чужое умение, то должны проводить основную проверку моделирования: «Могу ли я воспользоваться этим?»

Процесс извлечения стратегии, которому вы научились на шестнадцатом и семнадцатом уроках, выявляет элементы поведения и их синтаксис (последовательность смены этих элементов). В этих случаях обычно применимо универсальное правило «80:20», а успех стратегии определяется одним или двумя ключевыми элементами. Например, навыки чтения и правописания (см. семнадцатый урок) чаще всего определяются зрительным элементом, то есть самые грамотные люди обычно пользуются той или иной формой визуальной стратегии. Одни

из них могут дополнять ее аудиально-дискретными элементами (внутренним диалогом), а другие — телесными ощущениями, но при этом их умение может совершенно не зависеть от этих вторичных составляющих стратегии. То же относится к некоторым аудиальным элементам в музыке и кинестетическим элементам в спорте. При переносе стратегии (то есть в процессе моделирования) решающее значение приобретают самые важные, ключевые элементы.

Затем вы можете освоить еще одно очень важное умение — учить других. Люди, демонстрирующие «совершенство», далеко не всегда становятся хорошими учителями. Способность передать свои навыки другим требует дополнительных умений (стратегий), связанных с общением, а также понимания того, как осуществляется моделирование стратегий.

Навыки общения

Помимо моделирования, у НЛП есть другая опора, которая связана с межличностным общением. Теоретическая модель карт и фильтров позволила людям намного лучше понять процесс общения. Однако, независимо от познаний в теории общения, моделирование остается лучшим способом к подлинным переменам. Для этого вам достаточно найти виртуоза общения, а затем, невзирая на то, где применяет свои умения этот человек и насколько они соответствуют общепринятой модели, освоить его навыки. Вспомним пресуппозицию в конце четвертого урока: «Смысл общения — в реакции собеседника».

Путем моделирования мы расширяем границы совершенства, так как обмениваемся стратегиями с другими людьми. Моделирование делает совершенство одновременно понятным и доступным.

Убеждения и ценности

Вы можете также моделировать убеждения и ценности. Они образуют часть неврологической иерархии (см. четырнадцатый урок), где высшие уровни «управляют» низшими. Таким образом, любая способность требует конгруэнтных убеждений. Например, убеждение «я не в ладах с математикой» едва ли укрепит математические способности или бухгалтерские навыки. С одной стороны, нам нужно моделировать реальное поведение, то, что человек делает, но, с другой, приходится учитывать и высокоуровневое мышление, которое определяет поведение человека, в том числе его стратегию побуждения, ценности и образ самого себя.

Люди часто раскрывают свои убеждения и ценности в самом обычном разговоре. Они выражают их явно либо намеками, вам достаточно лишь прислушаться. Кроме того, вы можете задавать вопросы типа «почему?»: «Почему вы считаете это важным?» или «Почему у вас возникает такое ощущение?» Эти вопросы помогут вам понять их глубинные убеждения и ценности. Вам необходимо выявить их, если вы действительно хотите воспроизвести результаты выбранного для моделирования образца. Эти факторы образуют часть его стратегии. Вы можете не придерживаться тех же убеждений, но должны вести себя так, «словно» они ваши. Только такой подход позволит вам воспроизвести чужое поведение с тем же качеством. Старайтесь моделировать весь пакет умения, иначе вы рискуете упустить его ключевые элементы.

Начиная с шестнадцатого урока, мы говорили о самых разных сторонах моделирования: о личном опыте, физиологии, мысленной стратегии, кодировании и, наконец, убеждениях и ценностях. Эта последовательность поднимала нас по лестнице нейробиологических уровней, которые мы обсуждали на четырнадцатом уроке. Вероятнее всего, выбранная вами модель не сможет обеспечить вас сведениями, выстроенными в такую стройную последовательность. Таким образом, большую пользу вам принесет определенная структура, например, иерархия нейробиологических уровней. Она поможет вам выбрать подходящие категории и составить план процесса извлечения.

Пользуясь простыми процессами моделирования, которые мы описали выше, вы сможете перенять у других любые навыки. Извлечение стратегий позволит вам понять, как люди делают то, что они делают. Что касается самого процесса моделирования, то он поможет вам перенять удачные стратегии. Эти приемы невероятно расширяют границы совершенства личности. При желании вы можете, например, моделировать чужие «побуждения» или стратегию «уверенности» (см. седьмой урок). Кроме того, вам по силам моделировать мысленные и физические стратегии, чтобы приобрести желаемые навыки.

СЕГОДНЯШНИЙ УРОК:

РЕЗЮМИРУЮЩАЯ ПРЕСУППОЗИЦИЯ

Изменения могут быть моментальными

Как правило, мы склонны цепляться за свои убеждения и ценности. Нас влечет к привычным переживаниям, возможности задействовать свой «автопилот» и не думать о происходящем. Чем глубже коренятся убеждения, чем мощнее впиталось в нас машинальное поведение, тем труднее нам их изменить. Вершины этого нежелания меняться, культурные условности, иногда требуют того, чтобы никакое улучшение не давалось нам без соответствующих затрат: без труда не вытянешь и рыбку из пруда. Как мы уже знаем, любое новое переживание укрепляет уже существующую «классификацию» восприятия. Так и возникает устоявшаяся колея мышления, в которой застревают колеса нашей жизни. Наша система представлений обычно тоже поддерживает мнение о трудоемкости перемен. Таким образом, нам приходится проводить определенное перепрограммирование.

Прежде всего, даже самое простое новое переживание способно привести к мгновенным изменениям. У вас есть право на выбор: вы можете считать перемены либо простыми, либо сложными. Если передать вопрос изменений подходящему нейробиологическому уровню (см. четырнадцатый урок), они станут быстрыми и легкими. Кроме того, как нам известно из материала пятнадцатого урока, мы способны смещать рамку восприятия любых обстоятельств, тем самым меняя нейробиологию своего мозга, а следовательно, ощущения и поведение. Нервная сеть, где проходят эти перемены, действует настолько быстро, что вам остается лишь осознать, что вы уже изменились. Система убеждений, которая предполагает вероятность и положительный результат этих перемен, существенно укрепит этот процесс, сделает его самоосуществляющимся. Если вам хочется поверить во что-то по-настоящему полезное и

действенное, эта пресуппозиция, безусловно, прекрасно подойдет. Поверьте в то, что вы способны измениться очень быстро, — и это станет правдой.

ДОМАШНЕЕ ЗАДАНИЕ

Подберите умение, которое вы хотели бы освоить или улучшить, а затем найдите человека, владеющего этим умением на уровне неосознаваемой компетентности. Воспользуйтесь процессом извлечения стратегии, которому вы научились на шестнадцатом и семнадцатом уроках, после чего переходите к описанному нами процессу моделирования. Начните с самых конкретных навыков, не очень сложных и требующих считанных секунд для их усвоения. Не пытайтесь перенимать общие способности этого человека (при необходимости вернитесь к шестнадцатой главе, где мы рассказывали о масштабных блоках стратегии).

Подумайте о том, какую пользу может принести вам моделирование в достижении правильно сформулированных целей, которые вы поставили перед собой на втором уроке. Подумайте, к какому нейробиологическому уровню (см. четырнадцатый урок) относятся новые умения и с какими другими уровнями нейробиологической иерархии они тесно связаны.

Продолжайте тренироваться в присоединении и ведении (см. пятый урок). Развивайте новообретенные навыки.

УРОК ДЕВЯТНАДЦАТЫЙ

ВЛАСТЬ НАД СВОИМ НАСТРОЕНИЕМ

В этой главе:

— Понятие якоря

— Переход к подходящему настроению

— Установка полезных якорей

Представьте, что вы обладаете способностью по собственной воле менять свое настроение. Если вам трудно оставаться веселым в дождливый день или сохранять спокойствие при общении с кем-то из коллег, то вы, без сомнений, оцените умение управлять своим самочувствием. Вызывать у себя то или иное настроение по своему желанию вам позволит использование якорей.

ПОНЯТИЕ ЯКОРЯ

В НЛП понятие «якорь» означает «стимул, который вызывает определенное поведение, физиологическое или эмоциональное состояние». Такой стимул может подразумевать зрительный образ, звук, ощущение, вкус или запах.

Непроизвольные якоря

Знакомая мелодия может вызвать у вас всплеск давних воспоминаний и вернуть связанные с ними приятные чувства. Подобное воздействие способны оказывать лица, имена, название города, детали одежды, комната или здание, даже сочетание цветов. Конечно, все это происходит непроизвольно, само собой. Одни стимулы приносят приятные ощущения, другие портят настроение. Одни якоря побуждают к действиям, другие вызывают испуг. К сожалению, неприятные переживания обычно приводят к тому, что у нас сами собой устанавливаются новые, нежелательные якоря. Не осознавая того, мы проводим большую часть жизни в рабской зависимости, покорно на них откликаясь.

Спланированные якоря

Якоря становятся началом множества привычек, от которых нам хотелось бы избавиться. Таким образом, все мы уже очень хорошо понимаем этот процесс. Однако НЛП позволяет вам пользоваться якорями целенаправленно и осознанно. С их помощью вы можете переходить к намеченному настроению, избавиться от бездумных реакций. Наконец, вы можете заменить любые якоря более полезными. Мы «усваиваем» большую часть якорей на подсознательном уровне, но можно осознанно изменить их, дополнить благоприятными спланированными якорями.

Примером целенаправленного (спланированного) якоря могут послужить сжатые кулаки или скрещенные пальцы. В этом случае простое кинестетическое (тактильное) действие приносит некоторым людям ощущение надежды и оптимизма. Для других людей такие «избитые» якоря уже давно потеряли свою действенность. Несмотря на это, подобные процессы все же могут вызывать необычайные, мгновенные перемены в настроении.

Фобические якоря

Действенность якорей иллюстрируют также стимулы, вызывающие состояния фобии: вид паука, взгляд с крыши высотного дома или рев двигателей самолета вызывают у многих людей настоящую панику. Конечно, фобии служат примерами отрицательных якорей. Таким образом, якоря могут вызывать и полезные, и вредные последствия, причем действуют одинаково — независимо от того, осознаете вы их проявление или нет.

Фобии показывают также могущество якорей. Если вы сами страдаете какой-либо фобией, то уже доказали самому себе, насколько «совершенными» могут стать якоря. Теперь вам осталось лишь установить несколько благоприятных якорей.

Возникновение якорей

Каждый якорь имеет свое происхождение. Многие психологические направления связаны с восстановлением давних воспоминаний, поиском причинно-следственных связей, но, по мнению сторонников НЛП, само по себе происхождение якоря почти не имеет значения. В некоторых случаях вам просто не удастся отследить, когда именно начался этот процесс. Даже если это все-таки получится, у вас может не возникнуть желания стереть из памяти переживание прошлого, пусть и неприятное. Эта память образует часть вашей личности — и ресурс, который, без сомнений, позволит вам многому научиться.

Однако вам вполне по силам выявить и изменить неблагоприятные, автоматические реакции независимо от их происхождения. Как только вы разберетесь с настоящим, прошлое само о себе позаботится. Получив власть над неприятными последствиями событий прошлого или соответствующими ассоциациями, вы вряд ли испытаете желание копаться в причинах их возникновения. По крайней мере, у вас появится выбор, возможность менять любые привычные, инстинктивные реакции или настроения.

ПЕРЕХОД К ПОДХОДЯЩЕМУ НАСТРОЕНИЮ

Мы обычно связываем якорение с рефлекторной реакцией (вспомним «собаку Павлова», выделявшую слюну в ответ на внешние раздражители). Некоторые обыденные якоря, например, звук сирены или красный сигнал светофора, вызывают такое же машинальное поведение. Однако многие якоря непосредственно влияют на наше самочувствие, а мы уже знаем, насколько важную роль в поведении играют ощущения. Вспоминая модель НЛП, с которой вы ознакомились на самом первом уроке, вы можете заключить, что поведение начинается с мыслей и зависит от наших ощущений, ценностей и прочих факторов. Нейрологическая модель НЛП (см. четырнадцатый урок) указывает на то, что изменение мышления имеет намного большее воздействие, чем перемены на уровне поведения. Возвращаясь к своим правильно сформулированным результатам (второй урок), вы можете начать пользоваться якорями для того, чтобы переходить к состоянию уверенности в себе, мотивированности. Оно естественным образом приведет к поступкам, которые позволят вам достичь цели.

Эта идея открывает бесценные перспективы совершенства личности. Нередко именно настроение человека определяет разницу между успехом и неудачей, победой и поражением. Иногда отсутствие подходящего настроения просто не позволяет нам предпринять какие-либо стоящие действия. С другой стороны, отрицательные, изменчивые ощущения могут привести к большим проблемам на работе или разрушить отношения в семье. Что касается длительного срока, то устойчивые негативные умонастроения могут вызвать проблемы со здоровьем. На седьмом уроке вы узнали, как менять свое самочувствие с помощью субмодальностей. Прием якорения позволит вам мгновенно переноситься в нужное состояние. По этой причине он допускает огромное множество важных приложений.

Как пройдет ваш день, если с самого утра вы начнете чувствовать уверенность в себе, энергичность и оптимизм? Хочется ли вам явиться на предстоящее собеседование в состоянии спокойной, безмятежной уверенности в себе? Представьте, что вы появляетесь на работе, которая обычно вызывает у вас неприязнь, с ощущениями власти над собой и высокой самооценки. Навыки работы с якорями позволят вам перейти к подходящему настроению именно тогда, когда это необходимо. Вы не только укрепите власть над собой, но и сможете определить самое подходящее настроение для любой предстоящей деятельности или достижения намеченного результата.

Значение якорей заключается в том, что они оказывают мгновенное влияние. Изменчивые, нежелательные чувства, которые мы испытываем в течение дня, нередко лишают нас возможности достичь своих целей. Многие повседневные, привычные состояния часто возникают без видимых причин. В одних случаях они могут стать следствием первобытного инстинкта борьбы за существование, который включается настолько быстро, что мышление не успевает его остановить. Физические реакции происходят сами собой, мгновенно: если непредвиденный случай на дороге заставляет вас резко затормозить, вы чувствуете, как сердце выскакивает из груди от прилива адреналина. У вас может сложиться впечатление, что этот механизм не предлагает возможности выбора, остается лишь право эмоционально ощущать то, о чем рассказывает организм. К счастью, уже через несколько минут вы возвращаетесь к нормальному состоянию и не страдаете от неприятных последствий, за что нужно поблагодарить нашу автоматическую систему выживания.

Однако, когда дело касается общения, подобные случаи могут причинить непоправимый вред rapportу и взаимоотношениям. В некоторых случаях (например, при общении с людьми, которые как бы видят других насквозь, или в безобидных, казалось бы, обстоятельствах, вызывающих у нас необъяснимые приступы бешенства) нам нужно кое-что, так сказать, благородней животных инстинктов. Нам необходимо подходящее умонастроение, возникающее

в нужное время. Якорение обеспечивает именно эти навыки.

УСТАНОВКА ПОЛЕЗНЫХ ЯКОРЕЙ

Сейчас мы подробнее поговорим о различных типах якорей и принципах их установки. Прежде всего вам нужно понять, что такое якорь и как его выявлять. Вы можете поставить якорь на отдельное состояние ума и пользоваться им в различных обстоятельствах. Например, для большинства людей одним из самых полезных настроений окажется состояние уверенности в себе. Чтобы установить якорь, вам нужно вспомнить подлинный случай, когда вы переживали желаемое состояние. Чем острее были переживания, чем ярче воспоминания о них, тем действеннее якорь.

Таким образом, важнейшую часть процесса якорения составляет выбор соответствующего благоприятного состояния. Ниже мы приводим общее описание этого процесса, а затем поговорим о нем подробнее, продолжив обсуждение и на следующем уроке.

1. Спросите себя, какое именно состояние хотели бы закрепить. Обычно для его описания достаточно одного-двух слов (например, «спокойствие», «уверенность в себе», «контроль над ситуацией»). Удостоверьтесь, что вы совершенно четко понимаете, что означает это состояние.

2. Если хотите, можете присвоить этому состоянию определенное название (скажем, «воскресное утро»). Эти слова должны вызывать прямые ассоциации с каким-то воспоминанием.

3. Как можно полнее восстановите это воспоминание, постарайтесь заново пережить его (этот процесс напоминает работу с субмодальностями, см. седьмой урок). Пользуйтесь разнообразными уточнениями, помогающими лучше вспомнить соответствующие ощущения. Вспомните тот момент, когда вы чувствовали себя по-настоящему уверенным в себе (располагающим убедительной мотивацией, спокойным и т. д.). Мысленно возвращаясь к тому случаю, перенеситесь в собственное тело, воспринимайте то, что видели, слышали и чувствовали тогда.

4. Подберите подходящий якорь (см. советы в конце главы).

5. Установите якорь (об этом мы расскажем на двадцатом уроке).

Если вы помогаете в якорении другому человеку, просто задавайте ему вопросы и последовательно проведите по перечисленным пяти пунктам. Кроме того, вы можете воспользоваться тональностью голоса и собственным состоянием, чтобы привести партнера к желаемому состоянию. После этого вам следует активизировать в партнере сенсорную восприимчивость и отметить, как он откликается на соответствующие переживания. Вы можете попросить его дать вам знать, когда ощущения достигнут пика.

Обращение к ресурсам памяти

Если партнер не погружается в достаточно глубокое состояние, предложите ему вспомнить другой сходный случай и повторите процесс. Помните, что вас не должны волновать конкретные обстоятельства его воспоминаний, их содержание. Достаточно вспомнить состояние, которое могло возникать и в других, отличающихся по контексту событиях жизни. Например, человек

мог пережить одинаковый душевный подъем, когда выигрывал скоростной забег в школе и заслуживал редкую похвалу от начальника. Какими бы непримечательными ни казались подобные воспоминания другим людям, важно, что они имеют положительную окраску и значение для самого их обладателя.

Для установки якоря достаточно любого такого воспоминания, если только вам удастся заново пережить его и возродить испытанные в тот момент чувства. Людям обычно легче восстанавливать свежие воспоминания, но иногда даже самые давние могут оказаться чрезвычайно яркими. Если вы переживали какое-то состояние только один-два раза в жизни, выбор не очень широк, но этот прием все равно остается действенным. Изолированные ресурсы памяти не менее значимы, так что не забывайте исследовать их. Считайте такие воспоминания своим бесценным достоянием.

Переключение контекста

Обдумайте желаемое состояние в различных обстоятельствах. Некоторые люди падают духом на работе, но дома, в своей узкой социальной группе без труда переходят к очень благоприятному настроению.

Иногда у человека возникает впечатление, что он вообще не имеет «приятных воспоминаний», во всяком случае, не в состоянии их вспомнить. Однако у него непременно найдутся нужные воспоминания в другом контексте, в тех сферах, где он обладает естественными талантами и уверенностью. В этих случаях важнейшим ресурсом остается само настроение, а не содержание воспоминаний.

Вы можете, например, поставить якорь на то состояние, которое наиболее полезно для собеседований в поисках хорошей работы. В этом случае вам нужно выбрать тот контекст, в котором вы испытываете уверенность в себе, — скажем, отдых в выходные, любимый вид спорта, хобби или даже какие-то эпизоды из детства. Вы можете закрепить это состояние с помощью якоря, а позже переходить к нему в любых обстоятельствах.

Представим, что вы чувствуете полную уверенность в себе, когда занимаетесь каким-либо видом спорта. Воспользуйтесь этим состоянием, если хотите хорошо выступить с предстоящей речью, не поддавшись приступам паники. Вы можете применять любые внутренние ресурсы. Считайте их полезным достоянием, направьте эти средства на достижение своих целей.

В памяти каждого из нас хранится богатейший запас полезных и неблагоприятных состояний. Вспомните свои «взлеты» и подумайте о том, какой широкий спектр воодушевляющих настроений вам довелось пережить. Не пожалейте времени на то, чтобы тщательно восстановить воспоминания о тех состояниях, которые могут потребоваться вам в будущем.

Заимствование воодушевляющих переживаний

Даже если у вас нет собственных воодушевляющих воспоминаний, это не мешает вызывать у себя благоприятные состояния. Все мы обладаем естественной способностью воображать не только поступки, но и настроения. Вообще говоря, мы пользуемся этим всякий раз, когда сопереживаем другим («могу представить, что ты сейчас чувствуешь»). Итак, вы

можете спросить себя, что ощущали бы, испытывая «уверенность в себе», «спокойствие» или любое другое состояние. Помимо прочего, вы можете воспользоваться примером хорошего знакомого, исторической фигуры, героя книги или кинофильма, который, по вашему мнению, переживал нужное вам состояние. Люди с живым воображением могут добиваться примечательных перемен в настроении несмотря на то, что их личный опыт не богат соответствующими событиями. В детстве все мы постоянно пользовались воображением. В большинстве случаев этот ресурс остается дремлющим и готов воскреснуть, нам достаточно лишь дать ему первый толчок.

Как и в случае других приемов подобного рода, установка якорей в расслабленном состоянии, когда мозг работает в замедленном «альфа-ритме», обычно приносит лучшие результаты. Если вы помогаете партнеру, постарайтесь перевести его в расслабленное состояние и установить раппорт (уже известными вам способами).

Выбор якоря

Вы можете пользоваться визуальными, аудиальными и кинестетическими якорями. Кроме того, любое сенсорное представление можно сделать внутренним и внешним. Мы надеемся, что вы уже найдете несколько подходящих для вас якорей, прежде чем перейдете к процессу установки, о котором пойдет речь на следующем уроке.

Визуальные якоря

Мы ежедневно видим в журналах, по телевидению и на уличных щитах разнообразную рекламу. Однако, когда дело касается целенаправленного, «спланированного» якоря, вам нужно добиться того, чтобы выбранный визуальный стимул всегда оставался под рукой. Вы должны контролировать этот процесс. К сожалению, вам едва ли удастся все время носить с собой любимого котенка или экзотические солнцезащитные очки. В подобных случаях у вас может возникнуть потребность установить внутренний визуальный якорь.

Вам понадобится научиться легко воображать этот якорь в любую секунду. Вы можете, например, мысленно увидеть лицо любимого учителя, какой-нибудь предмет или символ, воодушевляющую сцену из прошлого. Такой образ поможет вам перейти к желаемому состоянию. В частности, вы можете выбрать в качестве якоря для состояния спокойствия прекрасный пейзаж, увиденный во время отпуска, либо образ хижины посреди безмятежного леса. Подобные мысленные картины оказывают на нас разное влияние, и потому вам следует относиться к выбору образа с большой ответственностью. Удостоверьтесь, что вы можете без труда восстановить выбранный образ перед мысленным взором.

Итак, вам нужно иметь постоянный доступ к выбранному якорю, учитывая то, что есть внешние визуальные образы удастся использовать довольно редко, разве что соответствующий предмет у вас всегда под рукой. Игрок в гольф может использовать в качестве якоря метку на мячике или левом ботинке. В подобных случаях визуальный якорь всегда будет сочетаться с определенными обстоятельствами и соответствующим поведением (точным ударом клюшкой для гольфа). Ознакомившись с приведенными в конце этой главы советами, вы научитесь легко выбирать подходящие визуальные якоря.

Так или иначе, внутренние визуальные якоря могут показаться вам более предпочтительными. Обладание полным внутренним контролем означает, что вы способны перейти в спланированное состояние в любое мгновение, включая экстренные случаи, а также можете сделать его ярким, запоминающимся, связать с разнообразными чувствами. Зрительный

образ должен возникать так же быстро и реалистично, как воспоминания о циферблате часов в вашем доме. Вы не в силах заранее предполагать, когда именно вам потребуется обратиться к тому или иному состоянию, но вы без труда можете уделить некоторое время развитию умения создавать живые, реалистичные внутренние якоря.

Аудиальные якоря

Аудиальный якорь означает любой внешний или внутренний звук, который записан в памяти. Он вполне может принять вид голоса, произносящего ту или иную фразу (например, «Ты способен на это», «Сохраняй спокойствие» или «Держись уверенно!»). Такой якорь остается действенным независимо от того, какой он — внутренний (разговор с самим собой) или внешний (слова, произнесенные вслух). Однако вы должны убедиться, что выбранный якорь не вызывает у вас побочных ассоциаций, то есть не может привести к нежелательным результатам. Старайтесь создавать «спланированные» (целенаправленные) якоря, которые соответствуют определенным обстоятельствам и лишены внутренней противоречивости.

Выбирайте уникальные звучания (особенный музыкальный пассаж или примечательные слова), которые вызывают у вас ассоциации с желаемым состоянием. Такое слово может просто служить названием намеченного состояния, но еще полезнее, возможно, пользоваться уникальным, побуждающим тоном голоса, который дополнит ваше ощущение значимости слов.

Некоторым очень удобно воображать голос знакомого человека, особенно если в его присутствии они чувствуют себя увереннее, спокойнее и т. п. При этом сам якорь становится дополнительным источником воодушевления, пробуждает яркие воспоминания. Помните, что вам нужно иметь возможность воспользоваться своим якорем в любое мгновение. Вы всегда можете создать внутренние представления выбранного якоря. При использовании внешних аудиальных якорей, вам нужно без труда получать доступ к их источникам. Как мы вскоре убедимся, для этого наиболее удобны кинестетические якоря.

Кинестетические якоря

Для большинства людей самыми мощными остаются внешние кинестетические якоря (например, скрещенные пальцы), хотя они, как правило, предлагают не такое широкое разнообразие, как внутренние зрительные образы и звучания.

В силу особенностей ваших сенсорных предпочтений вы можете обнаружить, что создание внутренних ощущений дается вам не так уж легко. Так или иначе, вы должны выбирать те кинестетические якоря, которыми сможете воспользоваться быстро, в любую минуту. Большую помощь в этом окажут внешние тактильные якоря — с чем мы никогда не расстанемся, так это со своим телом!

Независимо от того, какой якорь вы выбрали, внешний или внутренний, он должен быть отчетливым и уникальным. Вы можете, например, ощутить, как на ваше плечо опускается ладонь (внутренний якорь), либо сложить большой и указательный пальцы колечком (внешний). Не стоит опираться на отвлеченные, «макроскопические» ощущения, такие как «спокойствие» (по существу, оно может оказаться именно тем состоянием, которое вы хотите закрепить с помощью якоря). Ту же функцию способен выполнить самый простейший физический якорь.

Как выбирать якоря

Для выбора подходящих якорей пользуйтесь следующими полезными рекомендациями:

Выбирайте уникальный якорь, который вы сможете связать с желаемым состоянием. Как уже говорилось, один из самых распространенных кинестетических якорей — скрещенные пальцы — связан с надеждой на лучшее, состоянием оптимизма. Однако подобные якоря уже стали затасканными, а связанные с ними состояния определяются культурой и могут не соответствовать вашим текущим целям. В любом случае, вы вряд ли сможете связать их с конкретным временем, местом и состоянием из личного опыта. Таким образом, сходный, но не такой привычный кинестетический якорь (скажем, прикосновение большого пальца к указательному или среднему пальцу, если вы не делаете этого по привычке) может оказаться более действенным. При этом вы можете пользоваться любой рукой (или ногой), следите лишь за тем, чтобы якорь применялся только на выбранной руке. Это усилит его уникальность.

Сделайте якорь малозаметным. Друзья и коллеги не должны замечать, как вы им пользуетесь. Судорожные гримасы или странные жесты, выбранные в роли якорей, могут означать конец карьеры, если вы неосторожно примените их в присутствии начальника! Помните о своей цели: вам нужно мгновенно восстановить воспоминания о желаемом состоянии, независимо от внешних обстоятельств. Прекрасным примером малозаметности может послужить уже упоминавшиеся нами скрещенные пальцы. Однако тот же эффект окажет шевеление большим пальцем ноги или почесывание затылка (если, конечно, обычно у вас нет такой привычки). Разумеется, требованию незаметности удовлетворяют все внутренние якоря. Если при необходимости противостоять давлению в кабинете заказчика вы начнете позванивать колокольчиком, насвистывать увертюру к опере Чайковского или приносиваться к старым пожелтевшим фотографиям, это, мягко говоря, привлечет нежелательное внимание, но то, что происходит в ваших мыслях, никого не затронет. Каким бы причудливым ни оказался выбранный якорь, он должен оставаться малозаметным.

По возможности, якорь должен обладать воодушевляющим значением, иметь для вас самостоятельную ценность. К числу таких якорей можно отнести образы людей, которые сами по себе вызывают у вас прилив энтузиазма, предметов и символов, наводящих на приятные мысли. Конечно, даже то, что начинается как нейтральный якорь (например, колечко из большого и указательного пальцев), может со временем обрести для вас значение, но в первое время якорь с самостоятельной смысловой нагрузкой поможет вам усилить его влияние.

Удостоверьтесь, что выбранный якорь практичен, то есть вы можете воспользоваться им в любых обстоятельствах, требующих перехода к соответствующему состоянию. Не все внешние стимулы удовлетворяют этому условию.

Выбирайте долговременные якоря и избегайте мимолетных. Человек, которому вы сейчас поклоняетесь, может оказаться колоссом на глиняных ногах. Содержание, связанное с образами и предметами, нередко меняется.

Теперь вы знаете, как выбирать якоря. На следующем уроке вы научитесь устанавливать их и приводить в действие всякий раз, когда вам нужно изменить свое состояние.

СЕГОДНЯШНИЙ УРОК:

РЕЗЮМИРУЮЩАЯ ПРЕСУППОЗИЦИЯ

Системой управляет тот, кто проявляет наибольшую гибкость

Такой «закон» получил всеобщее признание в системотехнике, а НЛП перенесло его в форме этой пресуппозиции в сферу межличностного общения. Он согласуется с четырехступенчатой моделью успеха (см. второй урок) и необходимостью выбирать иной образ действий, повторяя попытки до тех пор, пока вы не достигнете намеченного результата. «Если то, что вы делаете, не ведет к цели, попробуйте что-то другое». Во-первых, это правило подчеркивает бессмысленность бесконечных попыток, если человек не вносит изменения в свое поведение. Во-вторых, оно показывает, какое существенное преимущество мы получаем, если подходим к вопросам общения гибко. Управление системой означает, конечно же, власть над намеченной целью и движение к успеху. Хотя НЛП прежде всего относит это правило к межличностному общению, пресуппозиция, очевидно, применима и на уровне организации, то есть отражает экономические недостатки отсутствия гибкости.

ДОМАШНЕЕ ЗАДАНИЕ

Запомните пресуппозицию в конце этого урока и составьте общий перечень своих личных ресурсов. Помните, что любое достижение, любое воодушевляющее состояние в прошлом, все, что вы узнали за жизнь, составляет полезные ресурсы, и вы можете воспользоваться ими как сейчас, так и в будущем.

Не пожалейте времени на то, чтобы старательно восстановить благоприятные воспоминания, которые могут принести пользу при изменении состояния с помощью якорей. Это упражнение повысит ваше умение манипулировать мыслями, которое вы сможете применять не только в области якорения, но и в других областях. Оно позволит вам думать о том, о чем вы хотите думать, рассматривать явления под разными углами зрения, не идти против собственной личности. Границы эффективности этого приема определяются только масштабами вашего воображения. Со временем вы даже сможете вернуть себе яркое воображение ребенка.

Определите, какие ресурсы памяти помогут вам достичь тех результатов, намеченных вами на втором уроке. Не забывайте о других приемах, которые вы усвоили на прошлых уроках. Они тоже могут понадобиться для того, чтобы вызвать необходимые перемены.

Повторите упражнения, связанные с переключением субмодальностей (см. седьмой урок). Вы можете воспользоваться этими навыками, чтобы усовершенствовать силу выбранных для якорения воспоминаний.

УРОК ДВАДЦАТЫЙ

МГНОВЕННОЕ СОВЕРШЕНСТВО

В этой главе:

— Установка якоря

— Использование якорей

На прошлом уроке вы узнали, как переходить к желаемому состоянию и выбирать подходящий якорь. Сейчас мы поговорим о том, как «устанавливать» якоря и пользоваться ими, когда вам нужно перейти к более воодушевляющему состоянию.

УСТАНОВКА ЯКОРЯ

Чтобы установить якорь для самого себя, воспользуйтесь такой процедурой:

1. Найдите спокойное место, где вам никто не мешает. Убедитесь, что в вашем распоряжении достаточно времени, так как вам предстоит расслабиться и погрузиться в воспоминания.
2. Определите, какое состояние или ощущение из прошлого вы хотели бы закрепить, чтобы позже иметь возможность им воспользоваться (мы рассказывали об этом на девятнадцатом уроке).
3. Подберите такой якорь, которым вы сможете пользоваться в любых обстоятельствах. Руководствуйтесь советами, приведенными в предыдущей главе. Якорь должен быть уникальным, малозаметным и практичным, а также по возможности значимым.
4. Вспомните случай, когда вы остро переживали намеченное состояние. Не пожалейте времени на то, чтобы погрузиться в эти воспоминания. Следите за всеми модальностями (зрение, слух, ощущения). Займитесь каждой из них поочередно, а затем совместите в едином восприятии воспоминаний. Представьте, что заново переживаете события прошлого. Уделяйте внимание подробностям, включая цвета, звуки и осязательные ощущения, окружающих людей и их голоса. Удостоверьтесь, что заняли ассоциированную позицию, то есть смотрите вокруг собственными глазами, а не наблюдаете за происходящим со стороны. В частности, не отстраняйтесь от всех испытываемых чувств.
5. Вспомнив все пережитые эмоции, попробуйте сделать их еще сильнее, повысить интенсивность ощущений. Вы можете, например, повысить яркость и размеры зрительных образов, увеличить громкость звуков. В поисках идей для таких экспериментов можете обратиться к списку разнообразных субмодальностей, который мы приводили в седьмой главе.
6. Достигнув вершины переживаний, задействуйте все три выбранных якоря (визуальный, аудиальный и кинестетический) одновременно. Задержитесь на своих ощущениях. Прекращайте

якорение прежде, чем интенсивность переживаний начнет уменьшаться. Медленно вернитесь в настоящее.

7. «Измените» свое состояние, занявшись другими делами или мыслями. Затем вновь «включите» якоря. Убедитесь, что они вызывают желаемое состояние.

8. Повторите этот процесс несколько раз, стараясь усиливать и обогащать свои воспоминания дополнительными сенсорными подробностями. После каждого сеанса проверяйте результаты, включая якоря. Вскоре вы заметите, что действие якорей всегда вызывает соответствующее состояние. Это даст вам понять, что вы окончательно установили якорь на уровне нейрологии мозга. Если состояние возникает не всегда, повторяйте процесс. При желании вы можете выбирать другие сходные воспоминания.

9. Помимо прочего, вы можете проверить установленный якорь методом присоединения к будущему. Подумайте, в каких обстоятельствах выбранное состояние пригодится вам в будущем. Вообразите, что уже переживаете события, непосредственно предшествующие предполагаемым обстоятельствам (например, поднимаетесь к пюпитру, выходите в центр спортивного зала, стоите перед дверью в кабинет трудного клиента и так далее). Считайте эти события сигналом к необходимости включить якорь, затем приводите якорь в действие и следите за дальнейшими событиями. Когда возникнет необходимость, вы вернетесь в выбранное состояние с такой же легкостью, с какой делали это в воображении.

Присоединение к будущему позволяет проверять работу якорей в самых разнообразных контекстах. Проведите такие проверки для нескольких сценариев будущего и убедитесь, что в каждом из них ваш якорь работает достаточно успешно. Помните, что мозг не отличает яркие картины будущего от подлинных переживаний.

10. Повторите проверку якоря на следующий день. Убедившись, что поставленный якорь долговечен, вы почувствуете себя уверенными в том, что сможете призвать его на помощь в любое мгновение. Воспользуйтесь якорем в реальных обстоятельствах при первой благоприятной возможности.

Вы можете повторять этот процесс когда угодно — чем чаще, тем лучше. Очередные успехи укрепят якорь и связанные с ним ассоциации. Затем вы сможете усиливать этот успех, опираясь на любые последующие переживания: пользуясь якорем, вы вновь переживаете желаемое состояние, а позже можете применить его как опорное воспоминание для следующего сеанса якорения.

При регулярном применении этого приема для различных состояний вы научитесь быстрее повышать интенсивность переживаний и устанавливать якоря. Кроме того, процедура поможет вам быстрее восстанавливать яркие мультисенсорные воспоминания. Эти воспоминания станут ценными личными ресурсами, и вы сможете пользоваться ими, чтобы улучшить свое будущее.

До сих пор мы говорили о применении трех типов якорей, но вскоре вам уже не потребуется одновременно устанавливать все три якоря, и для немедленного перехода в выбранное состояние станет достаточно и одного (наибольший эффект обычно оказывают кинестетические якоря, но вы сами должны выяснить, какой тип для вас полезнее). Впрочем, со временем вам вообще не понадобится тот или иной конкретный якорь — вы научитесь вызывать желаемое состояние, просто подумав о нем. Теперь у вас появится инструмент, обеспечивающий контроль в любых обстоятельствах, мощный источник совершенствования.

Описанный выше процесс показывает, как вы можете устанавливать якоря для себя, но мы можем применять ту же процедуру и для помощи другим.

Якорение других людей

Вы можете воспользоваться своими навыками, чтобы помочь другу или коллеге перейти к ресурсному состоянию. Якорение приносит особую пользу, когда речь идет о детях и молодых людях вообще. Осознанно или неосознанно, они обычно легко откликаются на установленные извне якоря.

Таким образом, пользуясь той же общей методикой, вы можете намеренно устанавливать якоря на те состояния, которые полезны и другим людям, и вам.

Если вы научились устанавливать якоря для себя, то без особого труда сделаете это с другим человеком. Пользуясь сенсорной восприимчивостью, вам нужно определить подходящий момент, когда следует приводить в действие якорь другого. Установите раппорт и займите «вторую позицию» (см. двенадцатый урок). Перенеситесь на его место, попробуйте на время стать этим человеком. Это потребует не так уж много времени.

Прием якорения допускает самое широкое применение, включая коллективное общение. Например, постукивание чашек для кофе может послужить сигналом к завершению тренировки, так как мысли участников занятия переключаются на тему перерыва. Сходным образом, два-три хлопка в ладоши обычно заставляют всю аудиторию разразиться аплодисментами. Дайте волю своему воображению, размышляя о возможных сферах применения этой техники. Ниже мы предлагаем вам лишь несколько примеров.

Репертуар состояний

Вы можете устанавливать якоря в подготовке к конкретным предстоящим событиям — собеседованию, выступлению или финалу спортивного состязания. В каждом из таких случаев вам придется подобрать и самое благоприятное состояние, и подходящий якорь. Конечно, этот процесс может относиться к любому нужному состоянию, и это означает, что у вас, скорее всего, возникнет ряд различных якорей для состояний спокойствия, уверенности в себе, настойчивости, напористости, гнева, беззаботности, нежности, сострадания, собранности, энтузиазма, бдительности, безмятежности, самообладания, добросердечности, веселья и так далее.

Возвращайтесь в эти состояния с помощью конкретных воспоминаний, а затем проводите простой процесс якорения. Некоторые предпочитают закреплять различные состояния с помощью разных пальцев руки, но вы можете изобрести собственную систему выбора якорей и опробовать ее на практике.

Обладая таким репертуаром состояний и набором ключей к ним, вы сможете справиться практически с любыми событиями. Они пригодятся вам при встрече с незнакомым человеком, подготовке к экзамену или собеседованию, налаживании отношений с коллегами, незапланированном выступлении, передаче плохих новостей, сосредоточенной работе с документами или заключении важной сделки.

Якорь поведения

До сих пор мы говорили о якорении состояний, настроения. В большинстве случаев смена внутреннего состояния влечет соответствующие изменения в поведении. Если вы чувствуете уверенность в себе, то, независимо от уровня подготовки в той или иной области, проявите себя намного лучше (например, при необходимости провести презентацию). Очевидно, что профессиональная подготовка чрезвычайно важна, но нам обычно (во всяком случае, на первых порах) нужно не столько заученное поведение, сколько соответствующий душевный настрой.

Сходным образом, с помощью якорения воодушевляющего состояния вы можете менять свое поведение, связанное, скажем, с состоянием гнева. Для этого вам достаточно привести в действие подходящий якорь, когда вы начинаете испытывать гнев (например, при виде человека, который выводит вас из себя). Благодаря этому вы сможете предотвратить поведение, характерное для вас тогда, когда вы рассержены состоянием. Установив якорь, вы можете проверить его, присоединяясь к будущему. Якорем остается само лицо этого человека, но теперь оно начнет проявляться как своевременное «предупреждение», переводящее вас в более благоприятное состояние. Подумайте об этом. В большинстве случаев поведение, которое нам хотелось бы изменить, связано с определенным состоянием ума, так что нам просто нужно овладеть этим настроением.

Мы должны отметить, что якорение само по себе не в состоянии изменить глубоко укоренившиеся привычки, например, курение или обгрызание ногтей. Такие привычки обычно основаны на связанных с ними явных преимуществах, а якорение как независимый прием не касается вторичных выгод. Вы можете определить эти выгоды с помощью принципов правильной формулировки результата (второй урок) и проверки экологичности (третий урок). Техники изменения, о которых вы узнаете на следующем уроке, тоже связаны с подобными переменами в поведении. Однако якорение поможет вам закрепить любые изменения и при необходимости вызывать у себя благоприятные состояния.

Совмещение якорей

Вы можете одновременно совмещать несколько сочетаемых состояний. Например, у вас может возникнуть желание сохранять спокойствие и в то же время проявить настойчивость либо ощутить уверенность в себе, не теряя нежности и чуткости. Таким образом, вы можете соединять несколько благоприятных состояний и связывать их с одним якорем (как, скажем, в стратегии «соизмерения ставок»). Для этого вы должны просто вспомнить желаемые состояния с помощью соответствующих якорей.

Помимо «совмещения» различных ощущений, вы можете закреплять несколько воодушевляющих воспоминаний о каком-либо состоянии, связывая их с одним якорем, что существенно повысит его эффект. Для этого вам достаточно либо внести соответствующие поправки в только что описанный процесс работы с несколькими состояниями, либо дополнить набор воспоминаний о выбранном состоянии при якорении.

Создание цепочки якорей означает такое применение нескольких якорей, когда каждый из них автоматически влечет за собою следующий. Совмещение якорей означает параллельный процесс, а цепочка последовательный. Такое применение этой техники способно со временем привести к большим переменам, но для этого вам нужно расположить якоря по мере их усиления.

Представим, что у вас нередко возникают проблемы с состоянием гнева, в котором вы лишаетесь способности вести себя рационально, не говоря уже о хладнокровии.

Прежде всего, определите, какие состояния вам хотелось бы изменить и чем их заменить — в данном случае «гнев» полезно заменить «безмятежным спокойствием» (или «спокойной безмятежностью»).

Подберите промежуточные состояния, расположенные между гневом и спокойствием (например, «объективность» и «отстраненное наблюдение»).

Перейдите к состоянию, которое хотите изменить. Затем, следуя описанному в начале главы процессу установки якоря, закрепите выбранное промежуточное состояние (одно или несколько) и проверьте качество якоря. Прodelайте то же самое для окончательного состояния.

Установив все необходимые якоря, переходите к созданию цепочки. Сначала приведите в действие первый якорь, который вызывает гнев.

Достигнув вершины этого состояния, воспользуйтесь вторым якорем, а после третьим, пока не перейдете к желаемому состоянию. Каждый якорь должен пересекаться с предшествующим в течение нескольких секунд, чтобы возник эффект цепочки.

Примером удобной последовательности якорей может служить последовательное прикосновение пальцем одной руки к соседним костяшкам пальцев другой. Чтобы включить такие якоря в единую цепочку, задерживайте давление на предыдущем пальце, когда переходите к следующему.

После нескольких «учебных» проверок вы начнете переходить к намеченному окончательному состоянию, приводя в действие только первый якорь, так как все якоря уже соединились в цепочку. При первом же всплеске гнева (первое состояние) само это состояние автоматически пройдет по составленной цепочке и переведет вас в желаемое состояние: спокойствие. Переход происходит практически мгновенно.

Теоретически, цепочки могут иметь любую длину, но на практике вы обнаружите, что включать в цепочку больше трех-четырёх звеньев не очень удобно, да и не так уж необходимо для результата. Цепочки якорей помогают быстро добиваться очень резких смен настроения, причем с помощью одного-единственного якоря. Многие уже с восторгом убедились в эффективности этого приема. Скорее всего, вы почувствуете то же самое, когда установите цепочку (и соответствующие нейронные связи) и увидите, что перемены действительно происходят сами собой, мгновенно. Конечно, чем больше вы тренируетесь, чем чаще пользуетесь этой техникой, тем действеннее она становится.

СЕГОДНЯШНИЙ УРОК:

РЕЗЮМИРУЮЩАЯ ПРЕСУППОЗИЦИЯ

Не добиваясь намеченных целей, мы часто обвиняем в этом внешние обстоятельства, других людей или невезение, но на самом деле перемены начинаются с изменений в том, как мы мыслим и воспринимаем все вокруг. Согласно этой пресуппозиции, в вашем распоряжении есть все ресурсы, необходимые для успеха, нужно лишь выявить их и направить на осуществление намеченных результатов. Все что происходит у нас в голове, остается исключительно нашей собственностью и подчинено нашей власти. Даже в самых неблагоприятных обстоятельствах вы не теряете способности управлять своими мыслями, придавать событиям любое содержание и откликаться на них по собственному выбору. Никто не в силах заставить вас чувствовать себя несчастным. Никто не сможет принести вам больше счастья, чем вы сами. Все определяется вашими решениями и действиями.

Мы часто недооцениваем тот факт, что эти внутренние ресурсы способны вызвать радикальные изменения в нас самих и окружающих. Конечно, главным фактором, который определяет ваши достижения, остается то, что вы думаете о себе и своих способностях. Но мы уже знаем, что эти убеждения составляют часть нашей нейрологии, причем мы сами создали ее своими толкованиями событий прошлого, принципами «фильтрации» переживаний. Кроме того, нам известно, что некоторые из этих убеждений просто «устарели», перестали приносить нам пользу в повседневной жизни. Однако мы в состоянии разобрать на части то, что когда-то выстроили.

Вы уже знаете, как менять свои ощущения и добиваться власти над решающим источником побуждений и успеха, но что можно сказать о физических ресурсах? Мы часто жалуемся на недостатки своего тела, хотя нам не нужно далеко ходить в поисках примеров выдающихся достижений, которых добились люди с еще более незавидными физическими данными. Это еще один образец правдивости высказывания «Если может кто-то, смогу и я». Принимая такую пресуппозицию (см. шестнадцатый урок), мы можем выявить свои практически беспредельные нейрофизиологические ресурсы и во всей полноте воспользоваться ими.

ДОМАШНЕЕ ЗАДАНИЕ

Решите, какое благоприятное состояние может потребоваться вам в конкретных обстоятельствах в ближайшем будущем. Закрепите его якорем.

Расширяйте свой репертуар языковых конструкций модели Милтона и Метамоделей путем дальнейшего общения и наблюдений. При необходимости возвращайтесь к описанию этих моделей в девятой и десятой главе. Начните применять отклики Метамоделей в малозначащих ситуациях, когда вы ничем не рискуете, но в то же время не забывайте сверяться с общими правилами. Исследование чужих карт мышления и заметное улучшение качества общения должно принести вам немало удовольствия.

Несколько раз в течение одного дня применяйте свои навыки присоединения и ведения. Делайте это при любой возможности, в коллективном общении и разговорах с глазу на глаз. Начинать с малозначащего общения и постепенно накапливайте уверенность в своем мастерстве, способности применять эти навыки интуитивно.

УРОК ДВАДЦАТЬ ПЕРВЫЙ

ВСЕ МЕНЯЕТСЯ

В этой главе:

— Методики изменений

— Изменение личной истории

— Избавление от фобий

— Подробное анкетирование личной истории

НЛП означает изменения — перемены в том, что вы делаете и как мыслите, изменения отношений и убеждений. Как мы убедились на четвертом уроке, во многих случаях вы можете вызывать перемены и в окружающих, например, устанавливая раппорт, чтобы улучшить качество общения. Однако изменение других людей обычно начинается с изменений в самом себе. Что касается улучшения раппорта, то подобные внутренние перемены означают понимание того, что собеседник видит мир иначе, имеет другие убеждения, ценности и цели, руководствуясь не менее искренними побуждениями. В некоторых случаях вам может потребоваться изменить те привычки, которые раздражают собеседника и способны разрушить раппорт.

МЕТОДИКИ ИЗМЕНЕНИЙ

На этом уроке мы поговорим о трех популярных методиках изменений, которые помогут обобщить все то, чему вы научились на протяжении всего нашего курса занятий. В частности, для применения этих техник вам придется воспользоваться сенсорной восприимчивостью и навыками установки раппорта, а также только что усвоенными приемами якорения. В то же время, упомянутые три технологии наглядно демонстрируют, насколько мощные средства изменения предлагает НЛП.

1. Метод изменения личной истории. Он помогает избавиться от мелких неприятных ощущений, которые стали укоренившейся и нежелательной привычкой.

2. Лечение фобий. Эта методика открыта основоположником НЛП Ричардом Бендлером. Традиционные психотерапевтические методы лечения фобий обычно растягиваются на долгие месяцы, но НЛП не требует усложненных методов и длительной психиатрической подготовки. С его помощью вы сможете излечить фобию всего за десять минут. Ниже мы расскажем о нескольких разновидностях этого приема.

3. Подробное анкетирование личной истории. Этот метод заключается в ряде вопросов, которыми вы можете воспользоваться в работе с другим человеком, чтобы достичь глубинных уровней, найти корни «поверхностной» проблемы. Наш вариант анкеты составлен на основе опросного листа Тэда Джеймса (TimeLine Therapy (Meta Publications Inc.).).

ИЗМЕНЕНИЕ ЛИЧНОЙ ИСТОРИИ

Вы можете применять этот метод для избавления от неприятных чувств, вредных привычек и тех убеждений, которые ведут к понижению самооценки. Метод допускает простую адаптацию к самым разнообразным личным проблемам.

1. Определите негативное состояние собеседника. Вам нужно выявить его, откалибровать (следите за невербальными признаками и словами, а затем присоединяйтесь для достижения раппорта) и закрепить якорем (см. девятнадцатый и двадцатый уроки).

2. Приведите в действие негативный якорь и предложите собеседнику мысленно вернуться в прошлое и вспомнить тот случай, когда он испытывал сходные чувства. Продолжайте возвращаться вспять, пока не выявите самое раннее переживание, которое собеседник в состоянии вспомнить. Отключите якорь, выводя собеседника из соответствующего состояния и полностью возвращая его в настоящее.

3. Учитывая выясненные сведения, предложите собеседнику подумать о том, какие ресурсы могли бы пригодиться ему в тех обстоятельствах, чтобы он смог сделать их последствия по меньшей мере удовлетворительными. Подобный ресурс может выражаться словом или фразой, например: «безопасность» или «чтобы меня любили». Ресурс должен определить «хозяин» проблемы, а не кто-то другой (скажем, член группы, если это происходит на семинаре).

4. Точно и подробно определите переживания необходимого ресурсного состояния, закрепите их якорем и проверьте этот положительный якорь (см. девятнадцатый и двадцатый уроки).

5. Приводя в действие положительный якорь, вернитесь к самому раннему переживанию собеседника. Предложите ему следить за самим собой со стороны и представить, как он пользуется новым ресурсом и как меняются его переживания. Затем предложите ему повторить воспоминания с ассоциированной позиции (при этом продолжайте поддерживать положительный якорь) и повторите работу с новым ресурсом. Попросите собеседника отметить, что происходит: как реагируют на измененное поведение окружающие, какие изменения возникают в ощущениях и выводах самого собеседника. Если на каком-то этапе вы сталкиваетесь с неудовлетворительным развитием событий, вернитесь к пункту 4 и найдите дополнительные ресурсы, которые могут принести решение («решение» означает в данном случае тот результат, когда собеседник может переживать свои воспоминания и учиться на этом опыте без привычных болезненных ощущений).

6. Продолжая приводить в действие ресурсный якорь, перенесите собеседника вперед и предложите заново пережить последующие сходные события прошлого, которые были выявлены в самом начале работы. Убедитесь, что они тоже не вызывают у собеседника привычных неприятных чувств. При необходимости добавляйте новые ресурсы. Снимите якорь и выводите собеседника из этого состояния.

7. В завершение проверьте устойчивость изменений, предложив собеседнику вспомнить любое из переживаний, которые прежде вызывали неприятные чувства. Пусть он сам убедится,

изменились ли они. Калибруйте физиологию собеседника (см. пятый урок), чтобы самому удостовериться в устойчивости изменений. Затем проведите присоединение к будущему, попросив собеседника вообразить какой-нибудь случай, который раньше вызвал бы у него сходные негативные ощущения. Обратите внимание, какие ресурсы помогут изменить его переживания.

Учитывайте такие рекомендации:

— Устанавливайте положительный ресурсный якорь, прежде чем начнете работу, — на тот случай, если собеседник слишком глубоко погрузится в неприятные ощущения (см. раздел «Установка полезных якорей» в девятнадцатой главе и «Использование якорей» в двадцатой главе).

— Если вам не удастся найти ресурс, с помощью которого можно удовлетворительно изменить переживания, предложите собеседнику встать на место другого человека, который, по его мнению, обладает таким ресурсом: «Представьте, что вы уверены в себе, как Билл» или: «Что подумала бы в таких обстоятельствах Салли?» Определите позитивное намерение, кроющееся за этим поведением, а затем предложите собеседнику те ресурсы, в которых он нуждается.

ИЗБАВЛЕНИЕ ОТ ФОБИЙ

Фобии иллюстрируют могущество негативных якорей. Хотя фобии могут казаться крайними проявлениями психики, на самом деле они укладываются в стандартную схему процесса «включение-реакция», которой практически постоянно подчиняются все люди. Особенность фобий заключается только в повышенной остроте неприятного воздействия. Вы заметите, что этот метод изменений избегает прямых ассоциаций с тем, что вызывает у человека мощную эмоциональную реакцию. Обратите внимание на применение позиций восприятия (см. двенадцатый урок) и приемов диссоциированности (см. седьмой урок).

1. Установите кинестетический якорь безопасности (положительный ресурс) и проверьте его. Якорь безопасности должен мгновенно вызывать положительное, воодушевляющее состояние, например спокойствие.

Описанные ниже шаги на практике принимают вид словесных указаний, которые следует давать страдающему фобией. Пользуясь навыками установки раппорта, вы можете приспособить их к конкретным обстоятельствам и личности собеседника.

2. «Я попрошу вас кое-что сделать. Вы сможете делать это мысленно, причем очень быстро, а потом ваши страхи исчезнут и никогда больше вас не беспокоят. Я буду высказывать указания по одному, а вы мысленно выполняйте их. Кивните, когда закончите».

3. «Для начала я попрошу вас представить, что вы сидите в самом центре кинотеатра. На экране застывший черно-белый кадр. Вы видите самого себя в одной из тех ситуаций, когда испытывали приступы страха».

4. «Пожалуйста, мысленно покиньте свое тело, которое остается в зале, поднимитесь в воздух и перенеситесь в помещение, где стоит кинопроектор. Оттуда вы можете видеть того себя, который сидит в зале и смотрит на экран. Вы одновременно видите обоих: и себя в зале, и себя на экране».

5. «Превратите застывший кадр на экране в черно-белый фильм. Следите за этим неприятным случаем, просмотрите ленту от начала до конца. Когда она закончится, последний

кадр застывает и остается на экране. Мысленно перенеситесь на экран и прокрутите фильм в обратном порядке. Все участники событий ходят задом-наперед, события разворачиваются в обратную сторону. Представьте, что вы перематываете пленку назад, но не забывайте, что сейчас вы — главный герой этого фильма».

6. «Задумайтесь о том, чего вы обычно боялись. Мысленно представьте все, что видели бы, если бы это происходило на самом деле».

7. «Что, по-вашему, могло послужить источником этих проблем?» (Описание метода основано на работе Richard Bandler, Using Your Brain for a Change.)

ПОДРОБНОЕ АНКЕТИРОВАНИЕ ЛИЧНОЙ ИСТОРИИ

Вы уже изучили несколько методов изменений, то есть располагаете средствами, которые позволят вам использовать их для себя и других. Однако в консультировании и терапии временами возникает проблема: вы не знаете, какой именно метод выбрать. Хотя для работы с самим методом вам часто потребуется не больше четверти часа, намного больше времени придется потратить до этого в попытках определить характер и глубину проблемы. Эта подготовительная работа подразумевает подробный опрос собеседника, если угодно, настоящее детективное расследование, цель которого заключается в поиске подлинных источников проблемы. Лечение симптомов, а не причин, принесет лишь кратковременное облегчение. Таким образом, определяя корни проблемы, вы сберегаете немало времени. В этом процессе вам очень поможет подробное анкетирование личной истории.

Этот метод анкетирования предполагает, что выраженная собеседником проблема служит частным проявлением более обширной проблемы, то есть симптомом, а не коренной причиной. Чаще всего работа с основной проблемой затрагивает и другие сферы жизни человека, а не только область его жалоб. Таким образом, работа с корнями проблемы приносит дополнительные преимущества. Однако это может означать факторы «экологичности», о которой мы говорили на пятом уроке. Далеко не каждый человек хочет меняться, во всяком случае на уровне основополагающей причины своих проблем. Это значит, что вы обязательно должны учитывать такой фактор.

Помимо описанной ниже анкеты, вы можете воспользоваться декартовыми вопросами, которые мы обсуждали на третьем уроке. Если основополагающая проблема остается скрытой, представленная собеседником проблема (то есть один из образцов первопричины) почти без сомнений проявится вновь. Однако анкетирование само по себе способно вызвать серьезную трансформацию личности, изменить образ мышления собеседника. Проведите эксперименты с этими вопросами, чтобы лучше узнать себя и других.

Составляя эти вопросы, мы на время отказались от стиля А-Прим, поскольку некоторые из них подразумевают милтоновский язык (см. восьмой урок) и, в целом, соответствуют повседневной речи. Несмотря на обобщенную форму, все эти вопросы должны оставаться связанными с «текущей проблемой» в изложении собеседника.

1. «Чего вы хотите? Чего еще? ... Чего еще?» Эти вопросы помогут установить подлинные цели собеседника и степень его конгруэнтности. Насколько его невербальное поведение согласуется с высказываемыми «результатами»? Помните о необходимости развивать сенсорную восприимчивость.

2. «Почему это становится для вас проблемой?» Этот вопрос поможет выявить сложную

равнозначность (см. девятый и десятый уроки): почему то означает это.

3. «Почему вы решили, что это — проблема?» Этот вопрос обычно устанавливает «стратегию действительности», то есть требует достоверных, сенсорных обоснований.

4.

а) «Когда эта проблема возникла?»

б) «Было ли время, когда этой проблемы не существовало? Когда именно?»

в) «Бывает ли сейчас так, что эта проблема не возникает? Когда именно?»

г) «Какие меры вы предпринимали вплоть до настоящего момента?»

Эти вопросы помогут определить границы проблемы.

5.

а) «Можете ли вспомнить, как столкнулись с этой проблемой впервые? Что вы тогда чувствовали?»

б) «Как проявлялась эта проблема впоследствии? Что вы чувствовали в каждом из этих случаев?»

Эти вопросы очерчивают историю проблемы.

6. «Попробуйте оценить перечисленные события. Как они связаны с вашей текущей ситуацией?»

Этот вопрос, как и два следующих, может вскрыть определенную схему проблемы.

7. «Расскажите об отношениях в своей семье — о родителях и так далее. Как они связаны с вашей текущей ситуацией?»

8. «Случалось ли в детстве нечто такое, что, по вашему мнению, имеет сходство с этой проблемой или какое-то отношение к ней?»

9. «Если предположить, что эта проблема имеет какой-то смысл, несет в себе урок, то каким, по-вашему, он мог бы быть?»

Этот вопрос поможет определить положительное намерение, которое кроется за поведением собеседника.

10.

а) «Когда вы приняли решение вести себя именно так, оказаться в такой ситуации?»

б) «С какой целью вы это сделали?»

Эти вопросы подразумевают, что собеседник сам является причиной, источником своей проблемы.

11. «Вам действительно нужно чему-то научиться, понять нечто такое, что позволило бы немедленно решить эту проблему?»

Вопрос указывает на возможность обучения.

12. «Вы согласны на сознательном и подсознательном уровне прояснить эту проблему прямо сейчас и найти одно из решений к тому моменту, когда мы закончим работу?»

Этот вопрос означает «договор» о готовности к переменам.

Ваша чувственная восприимчивость существенно повысит значение такой анкеты. Старайтесь подмечать неконгруэнтность. Согласие сотрудничать на подсознательном уровне выражается не словами, а общей физиологией и характеристиками голоса. Пользуйтесь своими навыками установки раппорта.

Конечно, вы можете видоизменить эту анкету для работы с самим собой. Хотя при этом вы лишитесь возможности следить за языком тела, но можете совместить этот метод с другими подходами, например, уточнением результата, рефреймингом, сменой позиций восприятия и делением на нейробиологические уровни. Все они помогут вам лучше понять себя и точнее определить рассматриваемую проблему.

РЕЗЮМИРУЮЩАЯ ПРЕСУППОЗИЦИЯ

Никто не может не реагировать

На двенадцатом уроке мы уже обсуждали весьма сходную пресуппозицию, связанную с обучением, — «человек не может не учиться»; однако та пресуппозиция, которая завершает урок в данном случае, допускает более широкое приложение и означает, в частности, то, что тем или иным способом мы всегда откликаемся на чужое поведение, внешние события и, вообще говоря, на каждый сигнал органов чувств. То, что окружающие реагируют не так, как вы ожидали, подчеркивает различия наших карт действительности. Чтобы получить нужный отклик, вам может потребоваться изменить собственное поведение, однако в соответствии с данной пресуппозицией отклик вы получите всегда, хотя он может оказаться совершенно непредвиденным. Таким образом, вы должны пробовать различные подходы, пока не достигнете намеченного результата.

ДОМАШНЕЕ ЗАДАНИЕ

— Вспомните личную ситуацию, которую вам хотелось бы изменить. В расслабленном состоянии, когда вас никто не потревожит, пройдите анкету, предоставив право ответа на вопросы своему творчески настроенному подсознанию. Обратите внимание на то, как вы чувствуете себя после этого, на любые возникающие у вас мысли по поводу желаемых перемен.

— Продолжайте эксперименты с позициями восприятия (см. двенадцатый урок). Вы можете «примерять» роль любого третьего лица — адвоката, премьер-министра или пятилетнего ребенка. В течение дня применяйте этот подход ко всем поступкам и словам, происходящим событиям и возникающим обстоятельствам. Обращайте внимание на то, как меняются ваши чувства и восприятие. Временами перемены оказываются попросту разительными

— Старайтесь контролировать свою реакцию на любые поступки и события. Пользуйтесь навыками якорения, чтобы переходить к желаемым состояниям, и проведите новые эксперименты со сменой рамок (пятнадцатый урок). Начните прояснять и извлекать конкретные цели окружающих с помощью присоединения и ведения (см. пятый урок), а также языковых конструкций (см. восьмой, девятый, десятый и одиннадцатый уроки).

Описанные на этом уроке три метода демонстрируют значение НЛП для изменения личности. Впрочем, перемены приносят все приемы, о которых мы рассказывали, начиная с самого первого урока. Даже одна-единственная усвоенная пресуппозиция способна заметно изменить ваши отношения с близкими друзьями и родственниками. Осуществляя намеренную подстройку (см. четвертый урок) и устанавливая раппорт, вы получите немало преимуществ в общении.

Конечно, черпаемое в НЛП могущество в основном есть результат сочетания его общих принципов, или пресуппозиций, с многочисленными практическими приемами. Такой подход позволяет избежать подводных камней, поджидающих нас, когда мы полагаемся на один-два

универсальных принципа. Несмотря на существование конкретных приемов, НЛП всегда предоставляет вам выбор. Мудрость подхода НЛП основана на том, что если что-нибудь не получается, можно попробовать что-то другое.

Мы надеемся, что вам понравились домашние задания.

***УСВАИВАЯ ПОЛУЧЕННЫЙ ЗДЕСЬ МАТЕРИАЛ ПОСРЕДСТВОМ ЕГО ПЕРЕЖИВАНИЯ
НА ЛИЧНОМ ОПЫТЕ***

На личном опыте переживая только что усвоенный материал, вы существенно укрепляете свои знания и, кроме того, сразу получаете удовольствие от удостоверения в эффективности их применения на практике.

Помните: Кем бы вы себя ни считали, на самом деле вы нечто большее

Радуйтесь, раскрывая свой бесконечный потенциал. Смело преодолевайте трудности изменения личности. Запрограммируйте себя на непрерывное и приносящее радость совершенствование. Заставьте НЛП работать на вас. Начните прямо сейчас.

СЕРТИФИКАЦИОННЫЕ СТАНДАРТЫ

УРОВЕНЬ ПРАКТИЧЕСКОГО ПОЛЬЗОВАТЕЛЯ

Демонстрация понимания перечисленных ниже основных навыков, приемов, схем и концепций НЛП, умения пользоваться ими по отношению к себе и другим.

1. Интеграция в поведении основных пресуппозиций НЛП:
ориентация результата с учетом чужих моделей мира и экологии системы;
разница между картой и территорией;
не бывает неудач, есть только обратная связь;
смысл общения — в получаемом отклике;
скрытое намерение в основе любого поведения;
у каждого есть необходимые ресурсы;
сопротивление — признак недостаточно хорошего присоединения;
закон требуемого разнообразия.
2. Раппорт: установка и сохранение.
3. Присоединение и ведение (вербальное и невербальное).
4. Калибровка (сенсорные переживания).
5. Системы представления (предикаты и ключи доступа).
6. Мета модель.
7. Модель Милтона.
8. Определение хорошо сформулированного, экологичного результата и структур Текущего Состояния.
9. Наложение и перевод.
10. Создание метафор.
11. Рамки: рамка контраста, рамка уместности, рамка «как будто», рамка возвращения.
12. Якоря (визуальные, аудиальные, кинестетические).
13. Приемы якорения (в контексте прикладной области).
14. Способность перемещаться между внешним и внутренним сознанием в соответствии с текущей задачей.
15. Ассоциированность и диссоциированность.
16. Масштабирование.
17. Субмодальности.
18. Вербальное и невербальное извлечение реакций.
19. Получение доступа к ресурсам и их создание.
20. Рефрейминг.
21. Стратегии: поиск, извлечение, использование и установка.
22. Демонстрация.

СЛОВАРЬ ПОНЯТИЙ НЛП

АПТАЙМ (UPTIME)

Состояние, в котором внимание и органы чувств обращены во внешний мир.

АССОЦИИРОВАННОСТЬ (ASSOCIATION)

Пребывание «внутри» происходящего, взгляд от первого лица, полное ощущение собственными органами чувств. Понятие указывает на субъективность переживания в противоположность объективной точке зрения.

АУДИАЛЬНЫЙ (AUDITORY)

Связанный со слухом.

ВЕДЕНИЕ (LEADING)

Изменение собственного поведения с сохранением раппорта, в результате чего собеседник начинает следовать за вами, неосознанно «подстраивается».

ВЕДУЩАЯ СИСТЕМА

Визуальная, аудиальная или кинестетическая система представления, благодаря которой осуществляется доступ к информации и ее перенос в поле сознания.

ВИЗУАЛИЗАЦИЯ (VISUALISATION)

Процесс мысленного просматривания зрительных образов. Иногда означает деятельность воображения во всех системах представления, или мысленную репетицию.

ВИЗУАЛЬНЫЙ (VISUAL)

Зрительный, связанный со зрением,

ВНУТРЕННИЕ ПРЕДСТАВЛЕНИЯ (INTERNAL REPRESENTATIONS)

Информационные блоки, которые мы создаем и храним в памяти в виде сочетаний зрительных образов, звуков, телесных, обонятельных и вкусовых ощущений; сенсорные мыслительные процессы, или «модальности».

ВОЗВРАЩЕНИЕ (BACKTRACK)

Подведение общего итога с использованием чужих ключевых слов и тональностей; повторение содержания общения, чтобы убедиться, что оно понято правильно.

ВТОРАЯ ПОЗИЦИЯ (SECOND POSITION)

Восприятие мира с точки зрения собеседника, например, при общении (попытка «оказаться в чужой шкуре»).

ГЛАЗНЫЕ КЛЮЧИ ДОСТУПА (EYE ACCESSING CUES)

Перемещения взгляда в различных направлениях; служат сигналами визуальных, аудиальных или кинестетических мыслительных процессов.

ГЛУБИННАЯ СТРУКТУРА (DEEP STRUCTURE)

Полная языковая форма, полное содержание того или иного высказывания (сообщения), из которого после обобщений, опущений и искажений возникает «поверхностная структура», используемая в повседневном общении.

ДАУНТАЙМ (DOWNTIME)

Состояние легкого транса (например, мечтательность), в котором внимание отвлечено от окружающего мира и приковано к собственным мыслям и ощущениям.

ДИССОЦИИРОВАННОСТЬ (DISSOCIATION)

Восприятие переживания «со стороны», а не от первого лица. Понятие указывает на объективность, или «отстраненность» восприятия либо обращение к собственной памяти с точки зрения постороннего человека.

ИЗВЛЕЧЕНИЕ (ELICITATION)

Получение необходимых сведений о поведении человека или о его мыслительных процессах (стратегиях) путем прямого наблюдения либо проясняющих вопросов (Метамоделей). Применяется, например, при моделировании поведения человека, определении его ценностей и целей.

ИСКАЖЕНИЕ (DISTORTION)

Представление внутреннего восприятия, «глубинной структуры» переживания таким образом, что оно оказывается ограниченным, измененным либо неполным.

КАРТА ДЕЙСТВИТЕЛЬНОСТИ (MAP OF REALITY)

«Модель мира», уникальное представление человека о мире, которое основано на индивидуальном восприятии и личном опыте.

КВАНТОРЫ ОБЩНОСТИ (UNIVERSAL QUANTIFIERS)

Лингвистический термин для обозначения обобщающих слов («каждый», «никогда», «все» и т. п.). Такие понятия подразумевают отсутствие исключений. Одна из категорий Метамоделей.

КИНЕСТЕЗИЯ (KINAESTHESIA)

Связь с «телесными» (тактильными) и внутренними ощущениями (запомнившимися чувствами, эмоциями), а также с чувством равновесия и движения.

КЛЮЧИ ДОСТУПА (ACCESSING CUES)

Телесные признаки (дыхание, поза, жесты и глазные движения), соответствующие определенному образу мышления.

КОНГРУЭНТНОСТЬ (CONGRUENCE)

Состояние полной искренности, когда все грани личности нацелены на достижение результата. Согласие, единство различных «частей» личности.

ЛИНИЯ ВРЕМЕНИ (TIMELINE)

Способ хранения зрительных образов, звуков и ощущений, связанных с прошлым, настоящим и будущим.

ЛИЧНОСТЬ (IDENTITY)

Представление человека о себе, образ самого себя; восприятие человеком самого себя; совокупная сущность человека.

МАСШТАБИРОВАНИЕ (CHUNKING)

Перемещение по спектру понятий от общих, неоднозначных, к конкретным, от «общей картины» к подробностям, и наоборот. Изменение восприятия посредством переходов вверх и вниз по иерархии «логических уровней».

МЕТАМОДЕЛЬ (META MODEL)

Модель, выявляющая те языковые конструкции, которые приобретают в общении расплывчатое содержание вследствие процессов искажения, обобщения и опущения. Метамодель состоит из уточняющих вопросов, которые позволяют подвергнуть сомнению и прояснить неточный язык, восстановить его связь с исходными переживаниями, «глубинной структурой».

МЕТАФОРА (METAPHOR)

Косвенная передача сведений с помощью сюжетно организованного рассказа или оборота речи, подразумевающего сравнение. В НЛП под метафорами понимаются аналогии, иносказания и аллегории.

МОДАЛЬНЫЙ ОПЕРАТОР ВОЗМОЖНОСТИ (MODAL OPERATOR OF POSSIBILITY)

Лингвистическое наименование слов, указывающих на возможность и вероятность («можно», «возможно», «невозможно» и т. п.).

МОДАЛЬНЫЙ ОПЕРАТОР НЕОБХОДИМОСТИ (MODAL OPERATOR OF NECESSITY)

Лингвистическое название глаголов долженствования («должен», «обязан», «следует» и т.

п.).

МОДЕЛИРОВАНИЕ (MODELLING)

Процесс выявления последовательности идей и поступков, которые дают возможность другому человеку выполнить ту или иную задачу; основа ускоренного обучения.

МОДЕЛЬ (MODEL)

Практическое описание принципов работы чего-либо, что может принести пользу; обобщенная, усеченная или искаженная копия.

МОДЕЛЬ МИЛТОНА (MILTON MODEL)

В противоположность Метамоделю, модель Милтона искусно пользуется неопределенными языковыми конструкциями для того, чтобы присоединиться к переживаниям собеседника и получить доступ к ресурсам подсознания.

МОДЕЛЬ МИРА (MODEL OF THE WORLD)

Уникальное представление человека о мире, основанное на его индивидуальном восприятии и личном опыте. Совокупность индивидуальных принципов работы личности.

НАМЕРЕНИЕ (INTENTION)

Цель, намеченный результат действия. Неправильные или бесцельные на вид поступки могут опираться на благие, хотя и неосознаваемые намерения.

НЕЙРОЛИНГВИСТИЧЕСКОЕ ПРОГРАММИРОВАНИЕ (NEURO-LINGUISTIC PROGRAMMING)

Изучение принципов совершенствования, модель того, как люди структурируют свои переживания.

НЕЙРОЛОГИЧЕСКИЕ УРОВНИ (NEUROLOGICAL LEVELS)

Различные логические уровни переживания: окружающая среда, поведение, способности, убеждения, личность и духовность.

НЕКОНГРУЭНТНОСТЬ (INCONGRUENCY)

Внутренний конфликт, отсутствие полной уверенности в утверждении или намеченном результате. Проявляется в расхождении слов человека и его поступков, общего склада характера.

НЕОПРЕДЕЛЕННЫЕ ГЛАГОЛЫ (UNSPECIFIED VERBS)

Глаголы с опущенными наречиями, исключающие возможность понять, как именно протекает действие, то есть процесс остается неопределенным.

НЕОПРЕДЕЛЕННЫЕ СУЩЕСТВИТЕЛЬНЫЕ (UNSPECIFIED NOUNS)

Существительные, лишенные указания на то, кого или что они обозначают.

НОМИНАЛИЗАЦИЯ (NOMINALISATION)

Лингвистическое понятие, означающее отглагольные существительные и процесс их образования.

ОБОБЩЕНИЕ (GENERALISATION)

Процесс, в ходе которого отдельное переживание начинает олицетворять целый класс переживаний; типичная особенность «поверхностной структуры» в повседневном общении.

ОПУЩЕНИЕ (DELETION)

Исключение части переживания при его передаче в речи и мыслях.

ОТРАЖЕНИЕ (MIRRORING)

Подстройка к отдельным проявлениям поведения другого человека посредством их «зеркального» повторения.

ОТСТРОЙКА (MISMATCHING)

Переход к новому поведению, которое расходится с поведением собеседника; разрыв раппорта для того, чтобы изменить тему общения, сделать перерыв в разговоре или его прекратить.

ПЕРВАЯ ПОЗИЦИЯ (FIRST POSITION)

Восприятие мира исключительно со своей точки зрения; соприкосновение с собственной внутренней действительностью.

ПЕРЕКРЕСТНАЯ ПОДСТРОЙКА (CROSSOVER MATCHING)

Подстройка к языку тела собеседника посредством движения другого типа (например, покачивание ног в такт чужим словам).

ПОВЕРХНОСТНАЯ СТРУКТУРА (SURFACE STRUCTURE)

Лингвистический термин для обозначения устных или письменных сообщений, возникших из глубинной структуры после операций обобщения, искажения и опущения.

ПОДСТРОЙКА (MATCHING)

Подражание отдельным проявлениям поведения собеседника с целью установки или укрепления раппорта.

ПОЗИЦИЯ ВОСПРИЯТИЯ (PERCEPTUAL POSITION)

Точка зрения, с которой воспринимается происходящее. Она может быть собственной (первая позиция), принадлежащей собеседнику (вторая позиция) или некоему объективному постороннему наблюдателю (третья позиция).

ПРЕДИКАТЫ (PREDICATES)

«Слова-ощущения», указывающие на использование той или иной системы представления.

ПРЕДПОЧИТАЕМАЯ СИСТЕМА (PREFERRED SYSTEM)

Система представления, которой человек обычно пользуется — чаще всего при отслеживании или организации собственных переживаний.

ПРЕДСТАВЛЕНИЕ (REPRESENTATION)

Идея, принцип кодирования и хранения сенсорной информации разумом.

ПРЕСУППОЗИЦИИ (PRESUPPOSITIONS)

Идеи или утверждения, которые приходится принимать как данность, чтобы общение стало осмысленным.

ПРИНЦИПЫ ПРАВИЛЬНОЙ ФОРМУЛИРОВКИ

Способ обдумывания и выражения результата, который делает намеченную цель достижимой, поддающейся проверке и мотивированной, а также конгруэнтной с прочими результатами; основа устойчивого успеха и взаимовыгодных достижений.

ПРИСОЕДИНЕНИЕ (PACING)

Установка и сохранение раппорта с собеседником в течение некоторого времени посредством присоединения к его модели мира. Присоединяться можно не только к поведению, но и к убеждениям, ценностям.

ПРИСОЕДИНЕНИЕ К БУДУЩЕМУ (FUTURE PACING)

Мысленная репетиция, «проверка» намеченного результата, которая проводится для того, чтобы укрепить желаемое поведение или состояние.

ПУНКТУАЦИОННАЯ НЕОДНОЗНАЧНОСТЬ (PUNCTUATION AMBIGUITY)

Неоднозначность, вызванная слиянием двух предложений в одно.

РАЗГОВОРНЫЙ ПОСТУЛАТ (CONVERSATIONAL POSTULATE)

«Гипнотическая» форма языка, когда вопрос истолковывается как приказ.

РАМКА (FRAME)

Контекст, точка зрения, способ восприятия чего-либо, — например, рамка результата, рамка раппорта, рамка возвращения и т. п.

РАМКА «КАК БУДТО» (AS-IF FRAME)

Попытка мыслить так, «как будто» некое событие уже произошло; способствует позитивному, творческому решению проблем, так как человек мысленно переносится через

очевидные препятствия к желаемым решениям.

РАППОРТ (RAPPORT)

Доверие и взаимопонимание, способствующие общению.

РЕЗУЛЬТАТ (OUTCOME)

Точная и выраженная в сенсорных категориях цель, удовлетворяющая критериям правильной формулировки.

РЕСУРСНОЕ СОСТОЯНИЕ (RESOURCEFUL STATE)

Общее нейрологическое и физическое переживания, при котором человек ощущает свои ресурсы; состояние разума, благоприятное для достижения результата.

РЕСУРСЫ (RESOURCES)

Любые средства, которыми можно воспользоваться для приближения и достижения результата, в том числе физиология, настроение, мысли, стратегии, опыт, люди, события и предметы.

РЕФРЕЙМИНГ (REFRAMING)

Смена рамки, системы отсчета, восприятия утверждения, поступка или события, которое после этого получает иной смысл; переход к иной точке зрения, например прозрение, связанное с видением проблемы.

РЕФРЕЙМИНГ КОНТЕКСТА (CONTEXT REFRAMING)

Изменение контекста утверждения или поступка, чтобы придать ему иной смысл; проводится с помощью вопроса: «В каких обстоятельствах (в каком контексте) такой поступок (образ мышления, отклик) был бы уместен?»

РЕФРЕЙМИНГ СОДЕРЖАНИЯ (CONTENT REFRAMING)

Операция, в результате которой с помощью вопроса «что еще это могло бы означать?» то или иное утверждение или явление приобретают иное значение; сосредоточенность на любой грани рассматриваемого явления с целью перехода к иной точке зрения.

СЕНСОРНАЯ ВОСПРИИМЧИВОСТЬ (SENSORY ACUITY)

Умение проводить тонкие и продуктивные различия в отношении получаемой из внешнего мира сенсорной информации; способность «считывать» невербальные сообщения.

СИНЕСТЕЗИЯ (SYNAESTHESIA)

Автоматическое соединение одного органа чувств с другим. Отражается в нелогичных на первый взгляд сенсорных предикатах, совмещающих различные ощущения, например: «Я вижу, что вы сейчас чувствуете».

СИСТЕМА ПРЕДСТАВЛЕНИЯ (REPRESENTATIONAL SYSTEM)

Общая форма кодирования информации мозгом, ориентированная на одну или несколько из пяти систем восприятия: визуальную, аудиальную, кинестетическую, обонятельную и вкусовую.

СЛОЖНАЯ РАВНОЗНАЧНОСТЬ (COMPLEX EQUIVALENCE)

Два утверждения, которые предположительно должны означать одно и то же, например: «Он на меня не смотрит, то есть не слушает, о чем я говорю».

СОСТОЯНИЕ (STATE)

Самочувствие, настроение, состояние ума. Совокупность нейрологических и физических процессов, протекающих в личности в данный момент.

СТРАТЕГИЯ (STRATEGY)

Последовательность представлений, ведущая к определенному результату.

СУБМОДАЛЬНОСТЬ (SUBMODALITY)

Отличительные свойства, качества или характеристики каждой системы представления, которые обеспечивают ее уникальную, субъективную значимость и могут отражать умонастроение человека; мельчайший «строительный модуль» мышления.

ТРАНС (TRANCE)

Измененное состояние, при котором внимание сосредоточено на том, что происходит внутри.

ТРЕТЬЯ ПОЗИЦИЯ (THIRD POSITION)

Восприятие мира с точки зрения отстраненного внешнего наблюдателя; одна из трех позиций восприятия.

ТРОЙНОЕ ОПИСАНИЕ (TRIPLE DESCRIPTION)

Процесс восприятия переживаний с первой, второй и третьей позиций восприятия; широкая перспектива, способная приносить прозрения и расширяющая возможности выбора содержания.

ФИЛЬТРЫ ВОСПРИЯТИЯ (PERCEPTUAL FILTERS)

Уникальные идеи, переживания, убеждения и языковые средства, придающие определенную форму модели мира человека.

ФРЕЙМ

См. РАМКА.

ЭКОЛОГИЯ (ECOLOGY)

В НЛП: общая система взаимоотношений между личностью и ее мыслями, стратегиями, поступками, способностями, убеждениями и ценностями; отслеживание и обеспечение конгруэнтности; выявление и изучение самых широких последствий намеченных результатов.

ЯКОРЕНИЕ (ANCHORING)

Процесс, в котором стимул или представление (как внешнее, так и внутреннее) соединяется с определенным откликом. Якоря могут возникать естественным путем либо устанавливаться намеренно.

РЕКОМЕНДУЕМАЯ ЛИТЕРАТУРА

Frogs into Princes, Richard Bandler and John Grinder, Real People Press (1979).

Heart of the Mind, Connirae Andreas and Steve Andreas, Real People Press (1989).

Introducing Neuro-Linguistic Programming, Joseph O'Connor and John Seymour, Harper & Collins (1990).

NLP for Managers, Harry Alder, Piatkus (1996). NLP for Trainers, Harry Alder, McGraw Hill (1996).

NLP: The New Art and Science of Getting What You Want, Harry Alder, Piatkus (1994).

NLP: The New Technology of Achievement, Steve Andreas and Charles Faulkner (eds), NLP Comprehensive (1994).

Re framing, Richard Bandler and John Grinder, Real People Press (1982).

Timeline Theory, Tad James and Wyatt Woodsmall, Meta Publications (1988).

To Be or Not To Be, David Bourland, Jr and Paul D. Johnston (eds), International Society for General Semantics (1991).

Train Your Brain, Harry Alder, Piatkus (1997).

Training with NLP, Joseph O'Connor and John Seymour, Thorsons (1994).

Turtles All the Way Down, John Grinder and Judith De Lozier, Metamorphous Press (1995).

Using Your Brain for a Change, Richard Bandler, Real People Press (1985).