

Министерство образования и науки Российской Федерации  
Ярославский государственный университет им. П. Г. Демидова

**Е. В. Драпак**

# **Нейролингвистическое программирование**

*Учебное пособие*

*Рекомендовано  
Научно-методическим советом университета для студентов,  
обучающихся по направлению Психология*

Ярославль  
ЯрГУ  
2014

УДК 159.95:001.891.572(075.8)

ББК Ю940я73

Д72

*Рекомендовано*

*Редакционно-издательским советом университета  
в качестве учебного издания. План 2014 года.*

Рецензенты:

Н. С. Головчанова, канд. психол. наук;  
кафедра социологии и психологии Государственной академии  
промышленного менеджмента им. Н. П. Пастухова

**Драпак, Елена Васильевна.**

Д72    Нейролингвистическое программирование: учеб. пособие  
/ Е. В. Драпак; Ярослав. гос. ун-т им. П. Г. Демидова.  
— Ярославль : ЯрГУ, 2014. — 104 с.

ISBN 978-5-8397-0956-0

В пособии рассмотрены история, концептуальные положения и базовые технологии нейролингвистического программирования, знание которых обеспечит эффективное использование конкретных методик и техник в консультационной практике. Логика построения пособия такова, что теоретические положения чередуются с упражнениями, необходимость выполнения которых обусловлена сутью НЛП как практического инструмента.

Предназначено для студентов, обучающихся по направлению 030300.68 Психология (дисциплина «Нейролингвистическое программирование», цикл М2), очной формы обучения.

ISBN 978-5-8397-0956-0

УДК 159.95:001.891.572(075.8)

ББК Ю940я73

© ЯрГУ, 2014

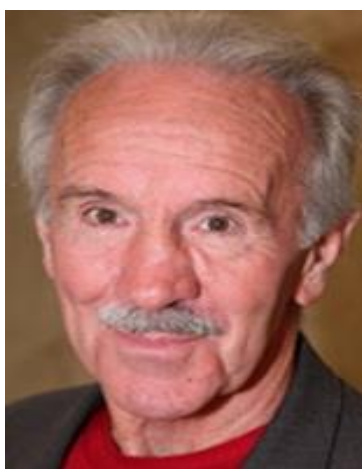
## ВВЕДЕНИЕ

НЛП как система коммуникационных практик является в настоящее время столь популярным, что трудно найти человека, который не знал бы такой аббревиатуры. Яркость и кажущаяся легкость технологий НЛП привела к некритичной эксплуатации данного подхода. Проводится огромное количество тренингов, семинаров неспециалистами, освоившими, вернее присвоившими, данные технологии, но слабо разбирающимися в основах, концепции НЛП. Издается множество книг по НЛП, Интернет заполнен статьями, пособиями по НЛП, в которых неподготовленному человеку трудно сориентироваться. Отсюда в большинстве своем отношение, как восторженное, так и крайне негативное, к данному направлению формируется на основе поверхностного знания.

Данное пособие предназначено для курса «Нейролингвистическое программирование», который включен в магистерскую программу «Психологическое консультирование». В нем мы не затрагиваем конкретные техники, направленные на решение конкретных проблем, но осваиваем базовые технологии, которые лежат в их основе. И здесь мне хочется заметить, что, во-первых, освоение технологии предполагает свободу, органичность, естественность использования; во-вторых, освоение технологии невозможно без понимания ее идеологии и механизмов; в-третьих, действительное *освоение* базовых технологий обеспечивает эффективность реализации конкретных техник, как существующих, так и создаваемых, формируемых самим консультантом. Логика построения пособия такова, что теоретические положения чередуются с упражнениями и примерами из практики. Необходимость выполнения упражнений (на занятиях и вне их) обусловлена сутью НЛП как практического инструмента, с одной стороны. С другой стороны, именно упражнения помогут понять, почувствовать сущность базовых положений НЛП.

## ГЛАВА 1. СТРАНИЦЫ ИСТОРИИ НЛП

НЛП (нейролингвистическое программирование) — одно из направлений в психологии и психотерапии наряду с гештальт-терапией, телесно-ориентированной терапией, которые начали активно развиваться в последней четверти XX в. В 1970-х гг. Ричард Бэндлер и Джон Гриндер объединили свои усилия для обозначения и разработки этого направления. Их личные биографии, а также история становления НЛП дают возможность лучше, точнее понять сущность этого направления [22].



**Джон Гриндер** родился в 1940 г. Получил классическое образование в школе иезуитов. В начале 1960-х гг. закончил психологический факультет Университета Сан-Франциско и поступил на военную службу в армию США. Служил в Южной Америке и Африке полковым переводчиком, владел несколькими иностранными языками: итальянским, немецким, языком жителей Самоа.

Однажды в ходе одной из военных операций попал в африканскую деревню, где удивительно быстро изучил язык суахили. Джон начал с изучения поведенческого языка и завершил овладением языком вербальным. По сути, тогда он занимался тем, что впоследствии в НЛП назовут «моделированием». Годом позже был переведён для работы в Европу (в Германию), сначала в спецвойска а затем в разведслужбу. В конце 1960-х гг. Д. Гриндер уходит в отставку и начинает заниматься лингвистикой. Вскоре он получает докторскую степень в Калифорнийском Университете в Сан-Диего. Далее Гриндер продолжает обучение в университете Рокфеллера. Во время своей академической карьеры Гриндер проявляет особый интерес к теории трансформационных грамматик Ноама Хомского, изучает ситаксис естественных языков. По окончании университета его приглашают на должность доцента лингвистики в новый филиал Калифорнийского университета в Санта-Круз. В период работы в Санта-Крузе судьба сводит Гриндера с его будущим соавтором НЛП — Ричардом Бэндлером.



**Ричард Бэндлер** родился в 1950 г. В середине шестидесятых годов он участвовал в движении хиппи, организовывал несколько самых больших в те годы рок-концертов. Знаменательной стала для Бэндлера встреча с Робертом Спитцером — президентом издательского дома Sciens&Behavior Books в Пало Альто. Р. Спитцер обратил внимание на молодого человека, в то время как тот обучал его сына игре на барабанах, и привлек к работе в издательстве.

К обязанностям Р. Бэндлера относилась работа в магазине, подготовка магнитофонных и видеозаписей для терапевтических семинаров. Академическую карьеру Бэндлер начал с обучения в колледже, после окончания которого поступил в Калифорнийский университет в Санта Круз. Вначале Бэндлер записался на курсы философии, математики и информатики. Однако по мере течения времени его интересы все более концентрировались на науках, занимающихся человеческим поведением. Особое внимание он уделял работам Ф. Перлза. Ф. Перлз подписал с Робертом Спитцером договор на несколько книг. Он должен был представить в книгах существо своей работы способом, который дал бы возможность образованному дилетанту ее понять. Наряду с манускриптами и лекциями, книги должны были содержать транскрипцию фильмов, показывающих Перлза во время работы. Неожиданная смерть Ф. Перлза в 1970 г. поставила под вопрос этот проект. Перед Р. Спитцером встала проблема, что делать с обширным материалом, оставленным Ф. Перлзом. Он обратился к некоторым ученикам Ф. Перлза с просьбой помочь при издании этих работ. Поскольку они отказались от его предложения, он предоставил материал Ричарду Бэндлеру. В 1972 г. Р. Бэндлер получил задание выбрать и записать вводные гештальт-сессии Ф. Перлза. Транскрипции должны были дополнить авторский текст. Интенсивная работа привела к тому, что Р. Бэндлер начал говорить и вести себя как Ф. Перлз. Несмотря на то, что Бэндлер не знал Перлза лично, ясно видно, что благодаря работе над публикациями он попал под его влияние. Весной 1972 г. Р. Бэндлер

организовал в университете занятия по практике гештальт-терапии. С самого начала его интересовал анализ терапевтического воздействия гештальт-теории в рамках группы. Кроме того, упражнения на семинарах открыли перед ним возможность развить собственную, до этого времени остающуюся лишь в теории практическую компетентность. Джон Гриндер стал супервизором в его группе семинаров гештальт-терапии. То, что тогда происходило, было представлено Джозефом О'Коннором и Джоном Сеймуром так: «Ричард начал вести группы гештальт-терапии и брал с участников по пять долларов за вечер. Он вошел (...) в контакт с Джоном Гриндером и так сильно заинтересовал его теорией гештальта, что тот также начал участвовать во встречах групп. Джон был восхищен. Ричард знал, что, ведя группы, он получает успех, но хотел точно знать, как это у него получается и какие паттерны наиболее эффективны. Есть огромная разница между тем, чтобы просто иметь способности и их использовать и осознавать их, поскольку оба эти фактора помогают добиться необходимых результатов. Джон и Ричард составили договор: Ричард должен познакомить Джона с тем, как вести гештальт-терапию, а Джон должен был помочь Ричарду осознать, что он конкретно делает в это время. С этой целью Джон начал регулярно участвовать в работе группы по понедельникам и моделировать Ричарда. Ричард давал ему понять, какие из паттернов, по его мнению, самые важные, акцентируя их взглядом или интонацией. Джон учился быстро. Ему потребовалось два месяца для того, чтобы изучить паттерны и быть готовым к ведению группы так же, как и Ричард. Он встречался с ней во вторник по вечерам и называл ее группой "повторного чуда". Поскольку участники переживали во вторник с Джоном те же самые чудеса, которые ранее испытывали члены группы Ричарда в понедельник». Ричард Бэндлер и Джон Гриндер впервые применили моделирование в рамках терапевтической коммуникации. Это стало возможным, поскольку в момент встречи с Ричардом Джон Гриндер уже проводил эксперименты с моделированием в области изучения языков. Начав с Ф. Перлза, они затем познакомились с такими ведущими специалистами, как Вирджиния Сатир, основательница семейной терапии, Милтон Эриксон — психотерапевт и психиатр. Д. Гриндер и Р. Бэндлер моделировали различные когнитивные поведенче-

ские паттерны этих гуру. Результатом этой работы стали книги «Структура магии», том 1, 2 (1975, 1976); «Шаблоны гипнотических техник Милтона Эриксона», том 1, 2 (1975, 1977) и «Меняемся вместе с семьями» (1976). Эти книги и методики моделирования и легли в основу нейролингвистического программирования. Р. Бэндлер и Д. Гриндер начали вести семинары и практические занятия. Эти занятия предоставляли им возможность практиковать новые замеченные паттерны, в то же время передавая навыки консультирования другим участникам. Несколько книг основаны на транскриптах таких семинаров. В этот период вокруг Д. Гриндера и Р. Бэндлера сформировалась творческая группа студентов и психотерапевтов, позже сделавших самостоятельный вклад в развитие НЛП. К этой группе принадлежат Роберт Дилтс, Лесли Камерон-Бэндлер, Джудит Де Лозье, Стефен Гиллиган, Дэвид Годон.

В 1980 г. группа Р. Бэндлера и Д. Гриндера распалась. Многие участники этой группы пошли своим путем и стали развивать НЛП в разных направлениях. Печать книг Бэндлера и Гриндера была приостановлена ввиду спора между ними о том, кому должно принадлежать авторство. Позже этот спор разрешился и создатели НЛП опубликовали совместное заявление, которое может быть найдено в приложении А к книге Д. Гриндера и Бостик Сент-Клер «Шепот на ветру». Находясь под влиянием идей Грегори Бейтсона о недостатке экологии и участия работы подсознания в классическом НЛП, Д. Гриндер начал создание «нового кода НЛП». В сотрудничестве с Джудит Де Лозье была проведена серия семинаров включая семинар «Черепашки до самого низа», транскрипты которого были опубликованы в 1986 г. Позже Джон Гриндер вместе с Кармен Бостик Сент-Клер основал Quantum Leap Inc. Они вместе работают консультантами по корпоративной культуре в больших организациях и иногда ведут совместные семинары по НЛП. В 2001 г. ими была опубликована книга «Шепот на ветру», в которой сделана попытка исправить недочеты, допущенные в классическом НЛП-подходе. В этой книге Гриндер и Бостик Сент-Клер дают четкое описание контекста открытия, эпистемологии НЛП, и рамки будущих исследований. Д. Гриндер призывает НЛП-сообщество вернуться к основе НЛП — моделированию и указывает на общий низкий уровень современных тренингов НЛП.

В соответствии с традицией направления историю НЛП можно изобразить в виде дерева [23].

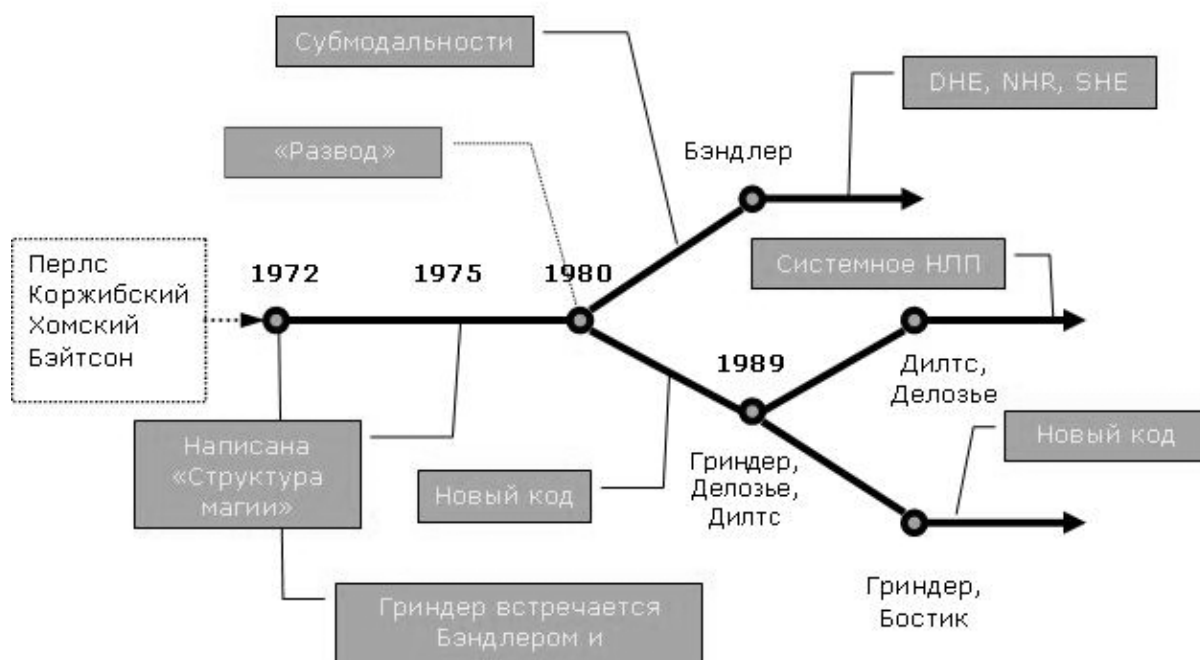


Рис. 1.1. Дерево времени НЛП

### ***Понятие НЛП***

Какое же содержание кроется за этими тремя буквами — НЛП?

Как рассказывает Вольфганг Волкер [22], весной 1976 г. Джон Гриндер и Ричард Бэндлер, собирая вместе все прозрения и открытия, которые они сделали, спросили сами себя: «Как это будет называться?» В результате получилось «Нейролингвистическое программирование» — громоздкое словосочетание, за которым скрываются три простые идеи. Часть «нейро-» отражает ту фундаментальную идею, что поведение берет начало в неврологических процессах видения, слушания, восприятия запаха, вкуса, прикосновения и ощущения. Мы воспринимаем мир через пять своих органов чувств, извлекаем «смысл» из информации и затем руководствуемся им. Наша неврология включает в себя не только невидимые мыслительные процессы, но и наши видимые физиологические реакции на идеи и события. Одно просто явля-



ется отражением другого на физическом уровне. Тело и разум образуют неразделимое единство, человеческое существо. «Лингвистическая» часть названия показывает, что мы используем язык для того, чтобы упорядочивать наши мысли и поведение и чтобы вступать в коммуникацию с другими людьми. «Программирование» указывает на те способы, которыми мы организуем свои идеи и действия, чтобы получить результаты.

В определении Р. Дилтса [12] НЛП дает описание динамики взаимодействия между сознанием («нейро-») и языком («лингвистика»), а также определяет, каким образом это взаимодействие влияет на нашу деятельность и поведение.

Еще одна расшифровка названия дана в коллективной монографии «Миссия НЛП» (2): понятие «нейро» относится к нервной системе, к путям, по которым поступает информация в мозг от пяти органов чувств (зрения, слуха, осязания, обоняния, вкуса), понятие «лингвистика» — к человеческой способности использования речи и к тому, как определенные слова и речевые обороты отражают наш внутренний мир. «Лингвистическое» относится также к невербальному языку — языку жестов, поз, раскрывающих нам образ мышления, системы убеждений и т. д. Слово «программирование» заимствовано из языка компьютеров, чтобы показать, что наши мысли, чувства и действия являются попросту привычным использованием ментальных программ, которые можно изменить путем совершенствования.

Вот что сказано о НЛП в «Психотерапевтической энциклопедии»: НЛП — это «модель человеческих коммуникаций и поведения, которая может быть эффективно использована для организации и описания взаимодействий в психотерапии, педагогике, менеджменте с целью их оптимизации: современное направление постэриксоновской психотерапии. НЛП базируется на ряде источников: 1) на изучении и анализе практики Эриксона, Сатир, Перлза и других представителей американской психотерапии; 2) на современных данных о межполушарной асимметрии — различиях в переработке информации правым и левым полушариями; работах Бейтсона, посвящённых «экологии разума», со ссылкой на зоопсихологические данные формирования нестандартных «творческих» стереотипов поведения дельфинов при определённых условиях дрессировки; 3) на трансформационной грамматике Хомско-

го, выделяющей глубинные структуры языка, правила организации и трансформации сообщения; 4) на исследованиях кибернетики 1950–1960-х гг., стирающих границы между искусственным и естественным интеллектом; на теории логических типов Рассела. Таким образом, НЛП является междисциплинарной интегративной концепцией «необихевиористской ориентации» [19] .

Хотя НЛП изначально позиционируется как прикладное направление в психологии и терапии, можно выделить ряд декларируемых концептуальных положений, которые лежат в основе предлагаемых технологий и знание которых делает эти технологии понятными.

### ***Концептуальные положения НЛП***

*1. Человеческие существа обладают способностью обучаться вне зависимости от возраста.*

Мозг обучается очень быстро. В этом есть и хорошая, и плохая сторона. Хорошая состоит в том, что личность может обучаться быстро и в совершенстве. Плохая — в том, что можно научиться с легкостью неадаптивным формам поведения. Например, фобия — это результат мгновенного обучения страху.

*2. Если некто умеет делать нечто, то это поведение становится объектом моделирования.*

Данное положение — одно из самых важных в НЛП. Собственно с его осознания и началось его становление. Анализируя опыт работы ведущих специалистов (В. Сатир, М. Эриксон), Р. Бэндлер и Д. Гриндер выделили паттерны мышления и поведения, которые обеспечивают им успех, т. е. те приемы работы, которые не всегда осознаются, но тем не менее используются и имеют общую последовательность.

*3. Каждый человек внутри себя обладает всеми ресурсами для изменения.*

Задача заключается в том, чтобы найти доступ к этим ресурсам и актуализировать их в той или иной ситуации. НЛП предоставляет способы, приемы, обеспечивающие доступ к имеющимся у человека ресурсам.

*4. Карта не есть территория.*

С точки зрения Р. Дилтса, это один из фундаментальных принципов НЛП, означающий, что

- Люди реагируют не на реальность как таковую, а на собственное восприятие реальности.

- Каждый человек обладает собственной индивидуальной «картой мира». Никакая отдельная «карта» — отражение мира — не является более подлинной или настоящей, чем любая другая.

- Смысл межличностного взаимодействия заключается в реакции, которую оно вызывает, независимо от исходных намерений вступающих во взаимодействие людей.

- Наиболее «мудрые» и «дружественные» карты — это такие, которые предоставляют наиболее широкий и богатый выбор возможностей, а не те, которые являются наиболее «подлинными» или «точными».

- Люди потенциально уже обладают всеми ресурсами, необходимыми для эффективных действий.

- Любое поведение — даже самое жестокое, сумасшедшее и невообразимое — представляет собой выбор лучшего варианта из имеющихся у этого человека в данный момент, исходя из его возможностей и способностей, определяемых его моделью, «картой» мира.

- Изменения происходят при высвобождении или приведении в действие подходящих ресурсов в рамках конкретного контекста, благодаря обогащению «карты мира» данного человека.

Человеческие существа никогда не могут постичь всей полноты действительности. То, что мы познаём, — лишь наше восприятие этой действительности. Мы создаём представление об окружающем мире и реагируем на него через сенсорные репрезентативные системы. И именно наши «нейролингвистические» карты действительности, а не сама действительность, определяют наши поступки и придают им смысл.

И больше того, как правило, не сама действительность сдерживает или, наоборот, побуждает нас идти вперёд, а наша карта — отражение этой действительности.

*5. Целью моделирования человеческого опыта является преодоление ограничений и превращение их в возможности, богатые выбором. Выбор всегда лучше, чем его отсутствие.*

*6. «Жизнь и сознание являются системными процессами».*

В следующих пунктах это положение раскрывается более подробно:

- Процессы, происходящие в человеке и при взаимодействии человека с окружающей средой, являются системными. Наши тела, сообщества и Вселенная образуют экологию сложных систем и подсистем, которые постоянно взаимодействуют и влияют друг на друга. Подобные системы основываются на определённых принципах самоорганизации и, естественно, стараются прийти в состояние оптимального равновесия, называемого гомеостазом.

- Невозможно полностью изолировать какую-либо часть системы от всей остальной системы. Люди не могут не оказывать влияния друг на друга. Взаимодействия между людьми образуют такие цепи обратной связи, что человек на самом себе испытывает результаты воздействия его поступков на других людей.

- Системы являются самоорганизующимися и стремятся к естественному состоянию уравновешенности и стабильности. Нет поражений — есть только обратная связь.

- Никакая реакция, опыт или поступок не имеет смысла вне своего контекста или вне отклика, который они за собой влекут. Любое поведение, опыт или реакция могут служить ресурсом или ограничивающим фактором, в зависимости от того, насколько они согласуются с остальной системой.

- Не все взаимодействия в системе происходят на одном и том же уровне. То, что является позитивным на одном уровне, может оказаться негативным на другом. Весьма полезно отделять свой поступок от собственного «я», т. е. положительные намерения, функцию, убеждения и т. п., вызывающие данный поступок, от самого поступка.

- Любое поведение имеет на определённых уровнях позитивное намерение. Оно воспринимается или воспринималось как положительное и приемлемое в том контексте, где получило развитие и с точки зрения человека, совершившего действие. Гораздо легче и продуктивней реагировать на намерение, чем на проблемное поведение.

- Окружающая обстановка и контексты всё время меняются. Одно и то же действие не всегда будет приводить к одному и тому же результату. Для успешной адаптации и выживания необходима определённая гибкость. Уровень гибкости пропорционален изменчивости остальной части системы. По мере усложнения си-

стемы увеличивается количество вариантов её состояния и требуется всё большая степень гибкости.

• Система логических уровней Г. Бейтсона [3]. На любую проблему можно посмотреть под разными углами, с разных уровней. Чтобы кто-то существовал в мире, что-то с ним происходило, это должно быть где-то. Это — *уровень окружения* (1). Вопросы, обращенные к уровню окружения: «Где? Когда?» На этом уровне трудно говорить о проблемах, скорее можно решать какие-то задачи. Например, неудобно сидеть на этом стуле — можно пересесть на другой. Не нравится человек — можно исключить его из своего окружения. Следующий — *уровень поведения* (2). Ведь в любом окружении человек что-то делает (говорит, двигается, испытывает эмоции, дышит, ест и т. п.). Причем можно делать что-то в этом окружении, а можно совсем в другом. Вопросы поведенческого уровня: «Что? Что Вы делаете?» *Уровень способностей и возможностей* (3) является определяющим для поведения. Ведь чтобы осуществить то или иное поведение, нужны способности и возможности, которые позволяют сделать нечто в данном окружении. Способности — более сложная система, чем поведение. Имея способность писать, это можно делать многими способами, т. е. некая способность определяет достаточно широкий спектр поведения и, соответственно, расширяет окружение. Вопрос этого уровня: «Как?». *Уровень убеждений и ценностей* (4) позволяет понять, почему могут быть и способности и возможности, но человек не хочет что-то делать. Вопрос этого уровня: «Почему?» Все то, чему человек осознанно и неосознанно придает значение, определяет его поведение, способности, возможность выбирать себе окружение. Если человек убежден, что он не может что-либо делать (петь, плавать, выступать перед аудиторией), то у него не будет соответствующих способностей и возможностей, поэтому он будет всячески избегать поведения, которое ему якобы недоступно. На уровне убеждений существует максимум ограничений, которые могут создавать жесткую и ригидную модель мира. Иногда уровень убеждений диссоциируется и человек перестает осознавать свои убеждения и ценности, а начинает жить исходя из требований окружения. Это создает основу для формирования невротического поведения и зависимостей. Ибо существует внутренний конфликт, а значит

психический дискомфорт, который нужно снимать. Поэтому одна из задач терапии — вернуть человека к его истинным убеждениям и ценностям. *Сущностный уровень или идентичность (5)* — это базисное ощущение самого себя, связанное с основными личностными ценностями субъекта. Отвечает на вопрос: «Кто я?». Он малоосознаваем, но очень важен, поскольку определяет все остальное. Если женщина говорит: «Я — мать» — в том смысле, что материнство является ее предназначением, это уровень идентичности. На каждом логическом уровне есть своя симптоматика, свои проблемы, свои подходы к коррекции и техники работы. Разработана техника, позволяющая развести логические уровни, которые могут быть у человека перепутаны. Чем выше логический уровень проблемы, тем сложнее работать. Больше всего техник поведенческого уровня: интеграция якорей, техника быстрого лечения фобий и т. д. Сразу на двух уровнях (поведения, способностей и возможностей) работает техника взмаха и шестишаговый рефрейминг. На уровне убеждений и ценностей работает техника изменения убеждений, а реимпринтинг затрагивает не только уровень убеждений, но и идентичность.

*7. Если ваши действия не находят ожидаемого результата, необходимо изменять своё поведение до тех пор, пока желаемое не будет достигнуто [11].*

Подробнее эти положения в качестве базовых пресуппозиций НЛП рассмотрены Б. Боденхамером и М. Холлом [4]. Обсуждая функции и сущность пресуппозиций в НЛП, они отмечают:

1. Пресуппозиции представляют идеологию НЛП.

2. Пресуппозиции были обнаружены в теоретических обоснованиях, смоделированных НЛП системах гештальтпсихологии, психотерапии семейных систем, эриксоновском гипнозе, общей семантике, кибернетике, информационных системах, трансформационной грамматике, когнитивно-бихевиористской психологии и бейтсоновской антропологии.

3. Пресуппозиции претендуют не на истинность, а на полезность. В качестве методологической основы НЛП может рассматриваться эпистемология А. Кожибского, который утверждал, что как только мы осознаем, что имеем дело с «реальностью» не непосредственно, а только косвенно, посредством нервной системы и чувствительных рецепторов, и понимаем фундаменталь-

ное различие между «картой» и «территорией» — тогда мы также осознаем, что никогда не можем «рассказать» все о чем-либо — мы не можем настолько упростить территорию реальности. Способности человека не позволяют даже «установить» фундаментальные принципы устройства Вселенной — мы должны оперировать лингвистически, а следовательно, и умственно «неопределенными терминами» и допущениями.

4. Базовые пресуппозиции могут быть разделены на три группы: исходные предпосылки, касающиеся ментальной обработки; коммуникативные пресуппозиции; пресуппозиции, касающиеся обучения, выбора и изменения.

#### ***Исходные предпосылки, касающиеся ментальной обработки:***

1. «Карта» не «территория».
2. Реакции людей соответствуют их картам.
3. Значение зависит от контекста.
4. Разум и тело неизбежно влияют друг на друга.
5. Индивидуальные навыки являются результатом совершенствования и установления последовательности использования репрезентативных систем.
6. Мы уважаем модели мира других людей.
7. Личность и поведение — это различные явления. Мы представляем собой нечто большее, чем наше поведение.
8. Каждый вид поведения практичен и полезен в определенном контексте.
9. Мы оцениваем поведение и изменения в терминах контекста и экологии.

#### ***Коммуникативные пресуппозиции:***

1. Мы не можем не общаться.
2. Способ коммуникации влияет на наше восприятие.
3. Смысл коммуникации заключается в той реакции, которую она вызывает.
4. Человек, задающий фрейм коммуникации, контролирует ее.
5. Не бывает поражений — есть только обратная связь.
6. Человек, обладающий наибольшей гибкостью, имеет наибольшее влияние в системе.
7. Сопротивление указывает на отсутствие раппорта.

### ***Пресуппозиции, касающиеся обучения, выбора и изменения:***

1. Люди обладают необходимыми для достижения цели внутренними ресурсами.
2. Люди способны научиться чему-либо с одной попытки.
3. Любая коммуникация должна увеличивать количество доступных альтернатив.
4. Совершая какой-либо поступок, люди выбирают наилучший из имеющихся у них в данный момент вариантов.
5. Мы можем управлять своим мозгом и контролировать результаты.

*Выполните упражнение, предложенное Б. Боденхаммером и М. Холлом [4]*

#### **► Упражнение** (выполняется индивидуально)

1. Перепишите 21 базовую пресуппозицию НЛП от руки и держите при себе на протяжении недели для постоянного просмотра.
2. Делитесь базовыми пресуппозициями НЛП каждый день с тремя людьми.
3. Подумайте, какая пресуппозиция окажет наиболее глубокое воздействие на вас и напишите соответствующее обоснование.
4. Подумайте, какая пресуппозиция окажет наиболее сильное убеждающее воздействие на вас и напишите соответствующее обоснование.
5. Какие пресуппозиции вы уже используете в своей жизни?

На основе этих пресуппозиций С. В. Ковалёв [15] предлагает в качестве «заповедей Мастера НЛП» следующие убеждения:

- каждая проблема имеет своё решение. Существуют такие «переменные среды», над которыми человек, возможно, не властен. Но есть и «переменные выбора», которые полностью в наших руках;
- каждый уже имеет всё, что ему необходимо. У человека есть все ресурсы для того, чтобы быть кем угодно или делать всё что угодно;



- каждая ситуация имеет несколько выборов, поэтому, если что-то не работает, сделайте это по-другому;
- проблемы и боль — это механизмы обратной связи. Именно они дают человеку информацию, в которой он так нуждается;
- не существует поражений — есть только обратная связь;
- любое поведение представляет собой выбор лучшего варианта из имеющихся в данный момент;
- сознание и тело — части одной и той же биокибернетической системы;
- Вселенная — среда дружественная. На самом деле мир бесконечно прекрасен, безгранично добр и беззаветно щедр.

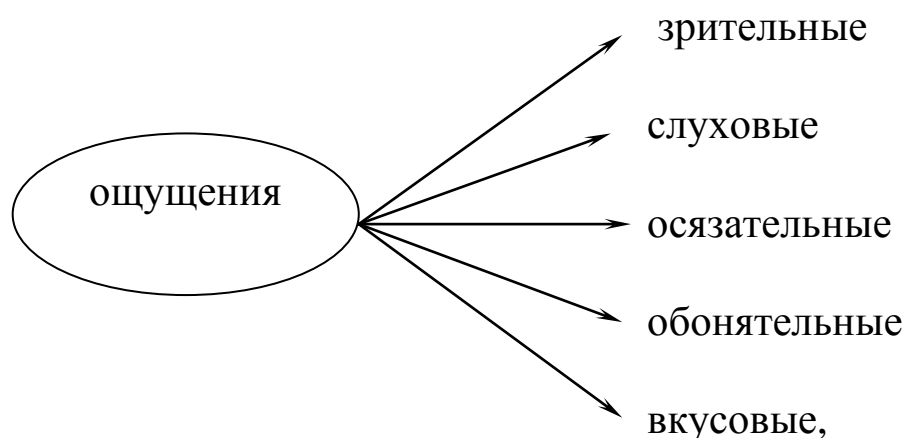
### ***Вопросы для повторения***

1. Каковы источники НЛП? Кто является основоположниками НЛП?
2. В каких направлениях сейчас развивается НЛП ?
3. В чем заключаются концептуальные положения и пресуппозиции НЛП?

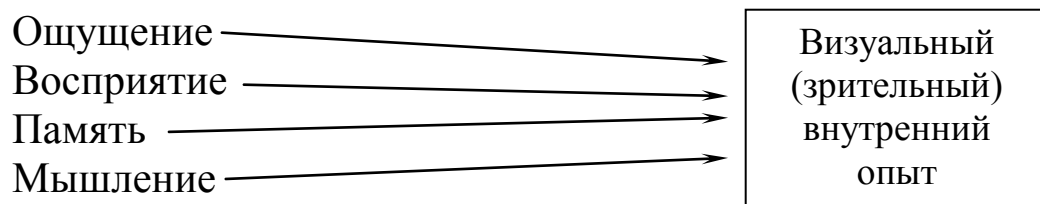
## ГЛАВА 2. МОДАЛЬНОСТИ ВНУТРЕННЕГО ОПЫТА

При получении информации о внешнем мире человек опирается на органы чувств. Фактически весь наш опыт формируется на основе зрительных, слуховых, вкусовых, тактильных и обонятельных ощущений (именно эти пять сенсорных модальностей наиболее важны, хотя, кроме них, существуют и другие). Модель модальностей — одна из первых моделей НЛП. Модальности, как сенсорные каналы получения информации, известны задолго до НЛП. Еще Аристотель выделил пять основных ощущений, соответствующих пяти органам чувств. Психология в разных направлениях и разделах работала с модальностями. Вспомним, что существует классификация познавательных процессов, связанная с чувственной спецификой поступающей человеку информации. Например, зрительное (слуховое, тактильное и т. д.) **ощущение**, зрительная (слуховая и т. д.) **память**, наглядно-образное **мышление**.

Что внесло НЛП? Оно сместило акценты. Вместо отдельных процессов, имеющих чувственную специфику, стало рассматриваться интегративное образование — внутренний опыт, в качестве интегрирующего основания которого и принимается чувственная специфика. Рассмотрим, например, процесс ощущения. Если в традиционной психологии рассматривалась специфика процесса в зависимости от модальностей:



то в НЛП эту зависимость развернули:



Таким образом, различные психические процессы интегрированы в понятие внутреннего опыта, т. е. информация, которая поступила по тому или иному сенсорному каналу, запомнилась и используется в процессе мышления, составляет собственно внутренний опыт человека.

В модели НЛП пять сенсорных систем — это не просто сбор информации. Каждая система получает информацию и затем активирует воспоминания для выработки поведения. Если мы храним информацию в памяти визуально, мы будем вспоминать и описывать эту информацию при помощи визуального языка. Таким образом, мы сохраняем визуальный формат. Отношение между поступлением информации, ее репрезентацией в сознании и субъективным опытом представлено на рис. 2.1 [4].

Поступающая информация		Внутренняя репрезентация информации		Субъективный опыт
Из внешнего мира (поступает в сознание через органы чувств) Визуальная (глаза) Аудиальная (уши) Кинестетическая (кожа/тело)	⇒	Поступает в нашу нервную систему и интерпретируется как  Изображения  Звуки  Ощущения	⇒	Информация конструируется или извлекается как  V — визуализации, изображения А — звуки, шумы  К — тактильные ощущения

Рис. 2.1. Отношение между поступлением информации, ее репрезентацией в сознании и субъективным опытом (Боденхамер Б., Холл М., 2003)

В упражнении попробуйте специально ограничить поток поступающей информации и интенсифицируйте ее получение через каждую модальность.

► **Упражнение** (выполняется индивидуально)

Нарисуйте таблицу «Вижу. Слышу. Чувствую»:

Вижу	Слышу	Чувствую

В течение трех минут отмечайте то, что видите. В следующие три минуты то, что слышите, и, наконец, в последний период — то, что чувствуете, например давление ладони на щеку, дужки очков.

Люди могут размышлять о событиях по-разному соответственно сферам опыта, т. е. можно генерировать визуальные образы, кинестетические ощущения или говорить что-то самому себе. Обратите внимание на то, что в рассматриваемой модели модальностей процесс мышления специфицирован по отношению к чувственному опыту. Следующее упражнение дает возможность оценить правомерность такого утверждения.

► **Упражнение** (выполняется индивидуально)

В течение пяти минут обратите внимание на содержание своих мыслей: сколько раз вы будете думать в картинках, в словах, кинестетических ощущениях. Ставьте пометку в соответствующих колонках таблицы «Вижу. Слышу. Чувствую».

Иногда наряду с визуальной, аудиальной и кинестетической модальностями выделяют дигитальную или аудиально-дигитальную модальность. Другое название дигитальной модальности — внутренний диалог, потому что человека в ней что-то обсуждает сам с собой, проговаривает. То есть это тоже аудиальный способ представления, правда довольно специфический.

**Субмодальности**

Большое внимание в НЛП уделяется работе с сенсорными каналами информации. Огромную роль в том, как именно человек воспринимает мир, играют, по мнению специалистов НЛП,

качества ощущений, выражаемые в мелких различиях сенсорных систем, в характеристиках внутренних репрезентаций, которые составляют опыт восприятия человека — так называемые «субмодальности».

Субмодальности рассматриваются как наиболее фундаментальный операционный код человеческого мозга. Невозможно подумать о чём-то или восстановить какое-нибудь переживание без того, чтобы оно имело субмодальную структуру. В то же время легко не осознавать субмодальную структуру переживания до тех пор, пока на это не будет обращено сознательное внимание.

Таблица 1

### *Типы субмодальностей*

<i>Визуальные субмодальности</i>	<i>Аудиальные субмодальности</i>	<i>Кинестетические субмодальности</i>
<i>Положение</i>	<i>Положение</i>	<i>Качество</i>
<i>Расстояние</i>	<i>Высота</i>	<i>Интенсивность</i>
<i>Цветной — ч/б</i>	<i>Громкость</i>	<i>Положение</i>
<i>Яркость</i>	<i>Моно / стерео</i>	<i>Движение</i>
<i>Фокус</i>	<i>Монотонность</i>	<i>Направление</i>
<i>Детальность</i>	<i>Темп</i>	<i>Скорость</i>
<i>Фон</i>	<i>Ритм</i>	<i>Размер</i>
<i>Форма</i>	<i>Длительность</i>	<i>Температура</i>
<i>Ассоциация</i>	<i>Прерывность</i>	<i>Текстура</i>
<i>/ диссоциация</i>	<i>/ непрерывность</i>	<i>Давление</i>
<i>Панорамность</i>	<i>звучания</i>	
<i>Граница</i>		
<i>Движение</i>		
<i>Пропорции</i>		
<i>Размерность</i>		

#### ► **Упражнение** (выполняется индивидуально)

Попробуйте вспомнить любую жизненную ситуацию и специально обратите внимание на параметры возникающего образа,

предварительно познакомившись с таблицей субмодальностей. Отметьте в таблице «Вижу. Слышу. Чувствую» параметры возникающего образа. Сделайте вывод о том, какие из субмодальностей представлены в этом воспоминании в наибольшей степени.

С точки зрения Р. Бэндлера, не управляя возникающим образом, человек позволяет ему управлять собой, обуславливая то или иное эмоциональное состояние и поведение [5]. Продолжая эту мысль, Дж. О'Коннор, Дж. Сеймор отмечают, что «наиболее интересное свойство субмодальностей заключается в том, что происходит, когда вы их изменяете. Некоторые из них могут быть изменены безнаказанно и не производят различий. Другие могут быть важнейшими по отношению к отдельным воспоминаниям, и их изменение полностью меняет наше отношение к переживанию. Обычно воздействие и смысл воспоминания или мысли в большей степени является функцией небольшого числа важнейших субмодальностей, а не его содержания» [17].

Попробуйте выполнить упражнение, предложенное Р. Бэндлером [6].

► **Упражнение** (выполняется индивидуально)

1. Подумайте о событии из прошлого, которое было очень приятным, — возможно, о том, о котором вы давно не вспоминали. Задержитесь на мгновение, чтобы вернуться к этому воспоминанию, и убедитесь, что вы видите то, что видели, когда это приятное событие свершилось.

2. Глядя на это приятное воспоминание, измените яркость изображения и отметьте, как изменяются в ответ ваши чувства. Сначала делайте его ярче и ярче... затем делайте его все более тусклым, таким, что едва сможете его различить.

3. Отметьте, как меняется ваше самочувствие.

4. Теперь также вспомните неприятное событие: что-то такое, о чем вы думаете, и это вызывает у вас неприятные эмоции.

5. Теперь делайте картинку все более и более тусклой.

6. Отметьте, как изменилось ваше ощущение.

*Примечание.* Яркость — одна из субмодальностей. Как правило, увеличение яркости увеличивает интенсивность ощущений, а уменьшение яркости, наоборот, снижает. Однако существуют исключения. Во-первых, если вы сделаете картину такой яркой,

что она «смоет» все детали и станет почти белой, это скорее снизит, нежели увеличит интенсивность ощущений. Во-вторых, у некоторых людей ситуация обратная. В-третьих, исключение может быть связано с содержанием воспоминания. Если приятная картина (закат солнца, сумерки) связана с тусклостью, увеличение яркости снизит интенсивность приятных воспоминаний.

При работе с внутренним опытом других людей необходимо уметь задавать вопросы, помогающие эксплицировать их субмодальные характеристики.

### ***Вопросы для экспликации субмодальных характеристик***

#### **Визуальные**

1. *Положение*: Где находится картинка? Где этот образ расположен в пространстве? Покажите местоположение образа руками. Картинка слева или справа от центра? Эта картинка наклонна?

2. *Расстояние*: Как близко (далеко) от вас находится образ? Попробуйте показать рукой расстояние до образа.

3. *Цветной* — *ч/б*: Это цветное или черно-белое? Есть ли в картинке цвета?

4. *Цвета*: Какие цвета в этом образе? Цвета живые, яркие или блеклые?

5. *Яркость*: Эта картинка скорее яркая или темная? В этом контексте это ярче или темнее, чем обычно?

6. *Фокус*: Этот образ резкий или он размыт? Картинка в фокусе или размыта?

7. *Детальность*: Насколько детализирован этот образ? Деталей много или мало? Вы видите только общие контуры или можете различать детали?

8. *Фон*: Есть ли фон?

9. *Форма*: Какой формы эта картинка — круглая, квадратная, прямоугольная?

10. *Ассоциация* — *диссоциация*: Вы видите себя со стороны или смотрите на все своими глазами? Если **диссоциация**: Вы видите себя справа, слева или сверху? Вы видите свое лицо или спину?

11. *Панорамность*: Вы находитесь внутри образа? Картинка вас окружает или вы видите ее со стороны?

12. *Граница*: Есть ли у этой картинки границы или ее края расплывчаты? Имеет ли граница цвет? Как широка эта граница?

13. *Движение*: Это кино или слайд (фотография)? Есть ли в этом образе движение или он статичен? Насколько быстро это движение?

14. *Пропорции*: Размеры людей и вещей в этой картинке имеют нормальное соотношение или что-то больше/меньше?

15. *Размерность*: Это плоское или объемное?

### **Кинестетические**

1. *Качество*: Как бы вы описали ощущения тела: дрожание, покалывание, тепло, холод, вибрация, расслабление, напряжение...

2. *Интенсивность*: Насколько сильно это ощущение?

3. *Положение*: Где находится это ощущение? Покажите рукой местоположение этого.

4. *Движение*: Это ощущение двигается или статично? Это движение непрерывно или оно происходит волнами?

5. *Направление*: Откуда это движение стартует? Каково направление его движения? Как оно приходит из места возникновения в место, где вы лучше всего осознаете его?

6. *Скорость*: Ощущение перемещается быстро или медленно? Есть ли рывки или это плавное движение?

7. *Размер*: Это ощущение имеет стабильный размер или расширяется (сжимается)?

### **Аудиальные**

1. *Положение*: Вы слышите это изнутри или снаружи? Источник звука расположен внутри вас? Откуда этот звук исходит?

2. *Высота*: Какова высота звука? Звук скорее высокий или низкий?

3. *Громкость*: Какова громкость этого? Звук громкий или тихий?

4. *Монотонность*: Это монотонный звук или скорее мелодия?

5. *Темп*: Это быстро или медленно?

6. *Ритм*: Есть ли в этом звуке ритм? Если есть, попробуйте его показать движением ладони.

7. *Длительность*: Это непрерывное или прерывистое?

8. *Моно/стерео*: Звук объемный? Вы слышите это с одной стороны, с обеих сторон или звук окружает вас?



## *Дискретные и аналоговые субмодальности*

Все субмодальности можно разделить на два типа: одни можно менять плавно (яркость, местоположение, громкость), а другие бывают только в двух принципиально разных состояниях (объёмное — плоское, есть движение — нет движения, стерео — моно). И при тренировке первых (аналоговых) ваша задача научиться менять их плавно и в максимально возможных пределах, для вторых (дискретных) важно научиться быстро переключаться.

Из всех субмодальных характеристик специально хотелось бы остановиться на «Ассоциации / диссоциации». Начнем с упражнения.

### ► **Упражнение** (выполняется индивидуально)

Вспомните ситуацию спора или ссоры, в которой вы участвовали в качестве одной из конфликтующих сторон.

1. Мысленно перенеситесь в ту ситуацию. Представьте того человека, с которым вы спорите — его одежду, выражение лица, попробуйте вновь услышать слова, которые он говорит, и то, что вы ему отвечаете.

2. «Встряхнитесь» или глубоко вздохните, вернитесь в настоящее.

3. Вернитесь в ту же ситуацию ссоры, но в качестве стороннего наблюдателя. Представьте, что вы смотрите на ссору из-за плеча своего оппонента, т. е. вы видите выражение своего лица, слышите, что вы говорите, что он отвечает. Отметьте, как изменился характер ваших воспоминаний.

4. Теперь представьте, что вы смотрите на ту же самую ситуацию из космоса. Как в этом случае изменился характер воспоминаний?

Данное упражнение прекрасно иллюстрирует два состояния, в которых можно вспоминать и воспринимать жизненные ситуации — ассоциации (шаг 1) и диссоциации (шаг 2, 3).

Взгляд собственными глазами, со своей точки зрения называется *ассоциацией*. При воспоминании быть в событии ассоциировано — значит вернуться и заново пережить опыт, глядя на ситуацию собственными глазами, видеть в точности то, что видели, находясь там в действительности. А вот своего лица в этом со-

стоянии увидеть невозможно. Воспринимать ситуацию ассоциированно — значит находиться внутри собственного тела и непосредственно переживать взаимодействие с окружающим миром.

Взгляд на себя со стороны называется *диссоциацией*. Воспроизводя воспоминание диссоциированно, человек может видеть прошлую ситуацию как фильм, в котором он воспринимает себя в качестве одного из героев, видеть, как Он испытывает те или иные чувства, но не переживать их в момент воспоминания. Воспринимая ситуацию диссоциированно, человек может слышать звуки, наблюдать движение своего тела, но доступ к собственным переживаниям в этом случае закрыт.

Ассоциированные / диссоциированные переживания являются основой для понимания «Тройного описания» в коммуникации, предложенного Дж. Гриндером и Дж. Делозье [10]. Они выделили три основных позиции восприятия. **Первая позиция** позволяет субъекту смотреть на мир полностью со своей точки зрения, изнутри собственной реальности, не принимая в расчет другие возможные точки зрения. Когда человек полностью ассоциируется в первую позицию, он будет использовать слова «мне», «я», «сам», обращаясь к собственным чувствам, восприятию и идеям. **Вторая позиция** часто известна как эмпатия. Субъект может представить себе, что бы он увидел, почувствовал и услышал с точки зрения другого человека. Находясь в этой позиции, человек будет диссоциирован от себя и ассоциирован с другим человеком. Он будет обращаться к своей первой позиции себя как «вы» (в отличие от «я»), используя формы второго лица. Очевидно, что одна и та же ситуация или поведение могут иметь различные смыслы для различных людей. Временное принятие позиции другого человека — это великолепный способ оценить, насколько человек эффективен в коммуникации. **Третья позиция** — опыт наблюдения за ситуацией со стороны. Эта отстраненность позволяет субъекту более объективно оценивать происходящее. Находясь в этой позиции, человек воспринимать ситуацию с позиции заинтересованного, но нейтрального наблюдателя. Он будет использовать формы третьего лица, такие как «она» или «он», обращаясь к людям, за которыми наблюдает (включая того, который выглядит, говорит и действует, как вы).

Все три позиции одинаково важны, и полезно уметь свободно менять, переходя от одной к другой. Они помогают человеку лучше понять любой результат и любую ситуацию. Различия, которые можно заметить, если смотреть на мир под различными углами зрения, — это то, что делает мир разнообразным, и то, что дает людям возможность выбора.

Управление диссоциацией / ассоциацией обеспечивает не только оптимизацию коммуникации, но и управление собственным эмоциональным состоянием.

► **Упражнение** (выполняется индивидуально)

1. Подумайте о двух воспоминаниях из своего прошлого: одном приятном, другом — неприятном. За 1–2 секунды переживите эти два воспоминания заново, как обычно это делаете. Обратите внимание на то, ассоциированы или диссоциированы вы были в каждом из этих воспоминаний.

2. Теперь измените характер воспоминаний. То, что вы вспоминали ассоциированно, попробуйте вспомнить диссоциированно. Отметьте, как изменились ваши переживания при изменении характера воспоминания.

Идеальным для эмоционального благополучия человека было бы воспоминание приятных ситуаций ассоциированно, а неприятных — диссоциированно. Проблема возникает в том случае, если человек ассоциированно погружается в неприятные воспоминания и максимально полно переживает травмирующий опыт и, наоборот, диссоциированно вспоминает приятные ситуации, не получая доступа к позитивным чувствам, лишая себя возможности пережить их заново. Поэтому Р. Бэндлер [5] считает важным приучить свой мозг к работе в экологичном режиме, сознательно тренируя у себя навык адекватных воспоминаний.

► **Упражнение** (выполняется индивидуально)

1. Подумайте о нескольких приятных ситуациях вашей жизни. Вспоминайте их ассоциированно — максимально погружаясь в них, испытывая те же чувства, что испытывали в тех ситуациях. Попробуйте вспомнить ситуации, касающиеся разных сфер жизнедеятельности — семья, развлечения, учеба работа и т. п.

2. Подумайте о нескольких неприятных ситуациях и вспоминайте их диссоциированно.

Это упражнение нужно будет выполнить дома, чередуя характер воспоминаний через день. Обратите внимание на то, что каждое из состояний сопровождается определенным положением тела. Если вы удобно расположились в кресле, расслабьтесь, откиньте голову назад и поднимите подбородок чуть вверх. В этом случае должно появиться чувство дистанции (физиология диссоциации). Наоборот, наклон вперед сопровождает состояние ассоциации. Поэтому, вспоминая ситуации диссоциированно или ассоциированно, примите соответствующее положение тела. Это поможет сохранить нужное состояние.

Очевидно, что не только ассоциирование / диссоциирование оказывают влияние на эмоциональные переживания. Следующее упражнение покажет, какие именно субмодальные характеристики могут оказаться ведущими в этой детерминации. Если после окончания упражнения сравнить полученные результаты с результатами других людей, то можно будет заметить различия. И это нужно иметь в виду, работая с клиентами — у каждого будет своя ключевая субмодальность.

### ► *Упражнение* (выполняется индивидуально)

Продолжите эксперимент варьирования субмодальностей, чтобы выяснить, как можно сознательно изменить их воздействие на вашу эмоциональную реакцию.

Это упражнение необходимо для того, чтобы у вас было личное, опытным путем полученное понимание того, как можно контролировать свои эмоциональные реакции. Прodelайте это с приятным переживанием. Изменяйте каждый из перечисленных ниже зрительных элементов. Делайте то же самое, что делали с яркостью, — попробуйте пойти в одном направлении, затем в другом. Отметьте, влияет ли изменяемый параметр на переживание, и если да, то каким образом.

Субмодальность
<i>Цвет.</i> Меняйте интенсивность цвета от очень ярких цветов до черно-белого.

<i>Расстояние.</i> Меняйте от очень близкого до далекого.
<i>Глубина.</i> Меняйте картину от плоского двумерного фото до полной глубины трех измерений.
<i>Длительность.</i> Варьируйте от быстрых мельканий до устойчивого образа, сохраняющегося в течение некоторого времени.
<i>Четкость.</i> Меняйте изображение от кристально чистой детальной четкости до размытой неразличимости.
<i>Пределы.</i> Варьируйте от ограниченной картины в рамке до панорамного изображения.
<i>Движение.</i> Меняйте изображение от неподвижного фото до кинофильма.
<i>Скорость.</i> Регулируйте скорость фильма от очень медленной до очень быстрой.
<i>Оттенок.</i> Изменяйте баланс цветов. Например, увеличьте интенсивность красных тонов и уменьшите голубых и зеленых.
<i>Прозрачность.</i> Сделайте образ прозрачным так, чтобы вы могли видеть то, что находится под поверхностью.
<i>Пропорции.</i> Сделайте обрамленную картину длинной и узкой... а потом короткой и широкой.
<i>Ориентация.</i> Наклоните верхнюю часть картины от себя, а потом к себе.
<i>Передний / задний план.</i> Варьируйте различие между передним планом (то, что вас больше всего интересует ) и задним (обстоятельства, которым просто случилось при сем находиться). Потом попробуйте поменять их местами так, чтобы задний план стал интересным передним.

► **Упражнение** (выполняется индивидуально)

Попробуйте технику регулирования интенсивности переживаний, описанную в работе «Путеводители по НЛП» (20)]. Техника заключается в следующем:

1. Выбор ситуации. Выбрать неприятную ситуацию. Если вы работаете со звуком, тогда желательно, чтобы она была связана с разговором. Если со зрительными образами, тогда это не важно. Главное — картинка.

2. А. Выяснение ведущих субмодальностей. Работа со звуком. Сделайте звук тише, затем громче. Можно представить, что перед вами регулятор громкости. Или дистанционный пульт от телевизора, и вы уменьшаете звук. А возможно, это у вас получится само собой. Изменяйте звук, делая его глухим, ясным, мелодичным, дребезжащим, плавным, прерывистым.

Б. Выяснение ведущих субмодальностей. Работа с изображением. Отодвиньте картинку, приблизьте картинку. Если не получается сразу, можно попробовать взять её руками и отодвинуть. Сделайте картинку яркой или размытой, цветной. Посмотрите, что влияет сильнее, с ним и работайте.

3. Изменение оценки ситуации. После того как вы смогли уменьшить звук, отвлекитесь, потом попробуйте вспомнить ситуацию в первоначальном варианте и опять уменьшите громкость. Так надо сделать раз 5–7. Учтите, что уменьшать громкость надо очень быстро, стараясь с каждым разом делать всё быстрее и быстрее. Вспоминать можно и медленно, а вот уменьшать звук надо стараться чрезвычайно быстро. При работе с изображением сделайте то же самое с расстоянием. Или с яркостью, если она влияет сильнее. Или с размытостью, и так далее.

4. Проверка. Попробуйте после этого восстановить ситуацию в первоначальном виде. Если всё работает — звук сам, без вашего вмешательства, станет тише; либо картинка сама отодвигается, становится размытой и тому подобное. Если нет — попробуйте сделать пункт 3 ещё раз, но на большей скорости. Если не получится, попробуйте проделать всё то же самое, но не уменьшать звук, а отодвигать картинку. То есть попробуйте не со звуком, а с изображением. А если работали с изображением, попробуйте со звуком.

5. Обучение подсознания. А теперь обучите подсознание делать это автоматически. Это не означает, что вы больше не сможете вспоминать неприятные ситуации. Это означает, что ваше бессознательное само теперь сможет выбирать наиболее подходящую интенсивность переживаний. А теперь надо попробовать объяснить подсознательному то, что мы от него хотим. Для этого проделайте пункты 1–4 ещё с 2–3 ситуациями.

6. Проверка работоспособности. А теперь вспомните любую неприятную ситуацию. Если она сама изменится в сторону уменьшения интенсивности переживаний, то всё работает. В дан-

ном упражнении стоит обратить внимание на следующее. Для некоторых главным в ситуации будет отдаление картинки, а звук будет не столь важен. Для других основное — это звук, то, что ему говорят. Тогда ему лучше работать с ним. Обычно у таких людей одновременно с уменьшением звука картинка тоже отдаляется, либо темнеет, либо покрывается туманом и т. п.

*Как можно использовать субмодальности?*

**Первое.** Управляя субмодальностями, мы можем управлять оценкой, то есть изменять оценку ситуации с неприятной на приятную (или наоборот), убирать или создавать навязчивости (например, переедание и курение — навязчивости), превращать замешательство в понимание, создавать и разрушать убеждения и ещё много-много интересных вещей.

**Второе.** Наше внимание управляется тоже при помощи субмодальностей. Это его «командный язык». Зная этот язык, можно делать с вниманием, что захочешь.

**Третье.** Наше восприятие тоже управляется субмодальностями. И меняя способ восприятия текущей ситуации, можно сделать много весьма забавных вещей: контролировать своё состояние, убирать лишнее (например, не слышать мешающий шум), замечать то, что пропускают другие, настроиться только на то, что происходит снаружи, или полностью погрузиться в себя.

И, наконец, **четвёртое.** Субмодальности — это «командный язык» для управления нашими эмоциями и состояниями. Зная этот язык, можно вызвать у себя нужное состояние, создать новое или считать чужое.

### ***Системы модальностей***

До сих пор, говоря о внутреннем опыте, мы использовали понятие «модальность», функциональное значение которого в НЛП заключается в том, чтобы показать специфичность внутреннего опыта в соответствии с тем или иным сенсорным каналом. Это общая категория, внутри которой разрабатываются категории «репрезентативная система», «ведущая система», «референтная система». Их эвристичность заключается в том, что они, во-первых, фиксируют неоднозначность внутреннего опыта в плане его осознанности и неосознанности, во-вторых, фикси-

руют процессуальность внутреннего опыта, в-третьих, обозначают связь, которая заложена в понятии «нейролингвистическое программирование».

### ***Репрезентативная система***

Репрезентативная система — это идея, мысль, представление сенсорной или оценочной информации, это то, что введено в сознание и обозначено определенными словами. Употребляемые человеком слова указывают на осознанную часть его опыта. Очевидно, что в каждый конкретный момент человек может осознавать лишь часть опыта. Слушая, как человек говорит, можно различить, какие аспекты опыта он осознает. *Для этого нужно обратить внимание на те процессуальные слова, **предикаты**, которыми он пользуется (глаголы, прилагательные, наречия) и которые специфицируют процесс видения, слышания, чувствования.* «Говорить», «слышать», «звучать» и «громче» — примеры аудиальных слов. «Видеть», «указать», «осветить» — примеры визуальных слов. «Прикоснуться», «связаться», «схватить» — кинестетических.

#### **► Упражнение**

Продолжите предложение «Мне нравится / не нравится осень, потому что....» Проанализируйте предикаты (глаголы, наречия, прилагательные. Определите, предикаты каких модальностей представлены в предложении, ориентируясь на предикаты модальностей, представленные ниже. Отметьте их в таблице «Вижу. Слышу. Чувствую».

Примеры наиболее часто используемых сенсорно-определенных слов (предикатов) и предикативных выражений — *визуальные предикаты и предикативные выражения*: смотреть; глядеть; картина; фокус; воображение; прозрение; сцена; слепой; визуализировать; перспектива; блеснуть; блестящий; с блеском; светящийся; очертить; отражать; прояснять; рассматривать; глаз; фокусировать; прозреть; предвидеть; иллюзия; иллюстрировать; замечать; вид; взгляд; вспыхнуть; показывать; казаться; появиться; видеть; видимо; обзор; обозрение; обозревать; ослеплять; зрение; зрелище; мерцать; наблюдать; яркий; ясно; ясный; неясный; туманный; графический; темный; все слова, обозначающие цвет.



Я вижу, что Вы имеете в виду; точка зрения; ясно видеть; картина происходящего; уловить проблеск; я внимательно рассматриваю эту идею; с глаза на глаз; мы смотрим глаза в глаза; глянуть одним глазком; я имею смутное представление; покажите мне; мысленный взор; как на картинке; давайте посмотрим на это с другой точки зрения; представлять в выгодном свете; в четких рамках; луч надежды; вы посмотрите на это; осветить вопрос; это прольет немного света на существо вопроса; осветить проблему; не люблю оглядываться назад; в свете (чего-либо); он смотрит на жизнь сквозь розовые очки; это прояснилось для меня; без тени сомнения; смотреть скептически; будущее выглядит светлым; решение возникло перед глазами; приятное зрелище; никаких перспектив; прожить яркую жизнь; в жизни никаких проблесков; выглядит достаточно мрачно; все померкло; получить представление.

*Аудиальные предикаты и предикативные выражения:* говорить; рассказывать; акцентировать; аккорд; рассказ; петь; рифма; громкий; тон; резонировать; звук; монотонный; глухой; звонок; высказывать; спрашивать; оговаривать; ударение; гулко; внятный; журчание; мелодичный; слышать; крик; дискуссия; заявлять; прислушаться; звенеть; замолчать; неразговорчивый; вокальный; звучать; голос; говорить; тишина; диссонанс; звучный; созвучный; неслыханный; гармоничный; пронзительный; грохотать; тихий; немой; скрипящий; призывать; настраивать; свистеть; безмолвие; перекликаться; созвучный; на той же длине волны; жить в гармонии; обратиться в слух; вызывать отклик; говорить на тарабарском языке; пропускать мимо ушей; сказанным нагнать тоски; звонить в колокол; задавать тон; слово за слово; делать замечание; я прекрасно слышу, о чем вы говорите; ясно выраженный; давать аудиенцию; давай дальше — я слушаю; прожужжать все уши; звучит неплохо; придержать язык; держать язык за зубами; манера говорить громко и отчетливо.

*Кинестетические предикаты и предикативные выражения:* хватать; вручать; коснуться; контактировать; чувствовать; почувствовать; толкать; ухватиться; удержать; уловить; тереть; жесткий; теплый; холодный; жаркий; горячий; шершавый; толстокожий; взяться; сдавить; сжать; напрячься; опираться; осязаемый; ощущать; ощутимый; выскользнуть; напряжение; твердый; мягкий; нежный; ласкать; зажимать; подбивать; держать;

задевать; сносить; легкий; тяжелый; гладкий; влажный; сильно; слабо; окунуться.

Я связался с вами; ухватил эту идею; решительно взяться; задержаться на секунду; войти в контакт; я печенкой чувствую; сдвинуться с места; человек с холодным сердцем; крепкая опора; под давлением; сбросить бремя; на ровном месте; твердое решение; оборачиваться к лучшему; дрожь берет; дела идут гладко; хладнокровный человек; взять в свои руки; руки чешутся; рука об руку; взвешенная позиция; пальцем не тронуть; палец о палец не ударил; твердое основание; ухвачена суть проблемы; загореться желанием; мурашки по коже; прохладные отношения; не хватать звезд с неба; плавно регулировать; коснуться этой темы.

*Обонятельные предикаты и предикативные выражения:* душистый; ароматный; дымный; спертый; свежий; благоухающий; вонючий; пряный; едкий; обнюхать; пронюхать; разнюхать; снюхаться; чуют недоброе; дурно пахнет; чужой дух; душная темнота; шел на запах; соблазнительный запах; чуют нутром; дело пахнет керосином; запах денег; нос по ветру; нос к носу; на улице запахло весной.

*Вкусовые предикаты и предикативные выражения:* кислый; соленый; сладкий; сочный; вкус; привкус; горький; аппетит; аппетитный; горькая пилюля; вкус к хорошей жизни; вкусить плоды (чего-то); слащавый человек; кислая мина; соленый пот; пресная жизнь; оставляет неприятный привкус; сладкая женщина.

*Нейтральные предикаты и предикативные выражения* (наряду с чувственно-определенными предикатами, выделяют группу неопределенных, внемодальных, рациональных или аудиально-дискретных предикатов): анализировать; решать; решение; думать; обдумывать; цифровой; вопросы; дискретный; теория; разузнавать; рационально; отсутствующий; помнить; повторять; знать; медитировать; релаксация; позиционировать; сознать; понимать; экспозиция; намереваться; считать; побуждать; полагать; воспринимать; осознавать; оценивать; последовательно; работать; определять; учить; мотивировать; изменять; сознательный; относиться; завершать; убедительно; способом исключения; собранный человек; разумная идея.

## ***Ведущая система***

Ведущая система используется для припоминания, для поиска информации. Ведущая система может быть репрезентативной и осознаваться, но может и не осознаваться, хотя человек и извлекает из субъективного опыта информацию определенной модальности. Говоря о ведущей системе, хотелось бы отметить следующее: когда ведущая система находится вне сознания, человек не имеет выбора относительно того, какой опыт будет порожден. Это объясняет, казалось бы, беспричинные эмоции и чувства человека. Например, ученик боится отвечать на уроке. Когда его спрашивают: «Почему?», — он не может объяснить причину, говоря: «Боюсь, и все». Осознавая чувство (кинестетическая репрезентативная система), он не осознает визуальную картину (насмешливое лицо учителя при ответе на вопрос в прошлом опыте). Точно так же человек может осознавать чувство ревности, не имея доступа к тем внутренним основаниям, которые его порождают. Здесь следует заметить, что, не осознавая природы своего чувства, человек не имеет выбора в том, как с этим справиться.

Ведущая система иногда имеет большое значение для психолога, психотерапевта, которого интересует, как клиент обычно получает доступ к какому-то одному (проблемному) состоянию.

*Например, один клиент, специалист с отличными рекомендациями, несколько лет не мог найти работу, потому что «проваливался» во время предварительной беседы. В ролевой ситуации, созданной для исследования этого процесса, я попросил его войти в комнату так, будто он пришел на такую беседу. Когда он это сделал, с ним произошла удивительная перемена: он смотрел вверх и влево, ссутулился, дыхание его стало неровным, лицевые мышцы нервно подергивались. На вопрос о том, что происходит, он мог ответить только, что «у него ужасное чувство неудачи». Поэтому я попросил его повторить все сначала, а сам незаметно встал у двери. Когда он на этот раз вошел в комнату, снова глядя вверх и влево, я быстро подошел, мягко взял его под руку и приказал: «Остановитесь, закройте глаза и внимательно посмотрите на то, что здесь сейчас!»*

*Гиллиген С. Терапевтические трансы*

## ***Референтная система***

Референтная система — это та система модальностей, с помощью которой человек решает, является имеющаяся у него информация истинной или ложной. Например, каким образом при написании слова «винегрет» вы узнаете, что слово написано правильно? Скорее всего, это кинестетическое ощущение, возникающее в срединной линии груди. В данном случае именно кинестетическая модальность является референтной системой. Отсутствие у человека референтной системы проявляется в том, что он не может определить приоритетные для себя вещи и сделать выбор — куда идти учиться, за кого выйти замуж, что съесть из многообразия блюд.

## ***Ключи доступа***

Рассмотрев системы модальностей, вернемся к проблеме осознанности — неосознанности модальной специфики внутреннего опыта, к проблеме диагностики процесса обращения человека к внутреннему опыту.



Рис. 2.2. Классификация ключей доступа  
(Плигин А., Герасимов А., 2000)

Понятно, что репрезентативную систему можно определить через используемые человеком предикаты, но это трудно сделать, если ведущая и референтная системы неосознаваемы. Процесс

получения внутренней информации — картин, звуков, ощущений, слов, которые составляют воспоминания, планы, проекты, — называют *доступом*.

Процесс доступа сопровождается невербальным поведением, причем доступ к информации определенной модальности связан со специфическим невербальным поведением, которое называется *ключами доступа*. Большинство из ключей доступа (особенно физиологические маркеры) обычно находится за пределами сознания человека, т. е. он не отслеживает (не осознает) в процессе мышления, что его ключи доступа показывают. Это делает их еще более достоверными и объективными показателями технологии процесса мышления человека.

Основными ключами доступа являются движения глаз. Одно из важных открытий Милтона Эриксона состоит в том, что движения глазных яблок связаны с типом мышления человека — точнее, с его основным способом обработки внутреннего опыта. Это открытие было взято на вооружение в НЛП, поскольку позволяло решить вопрос, который непременно встает, когда психологический феномен становится объектом научного исследования или практического применения, — это вопрос диагностики.

Можно заметить, что если задать человеку вопрос, требующий обдумывания, то он перестает смотреть прямо на собеседника. Он «уходит в себя»; он либо смотрит «сквозь собеседника» (отсутствующий взгляд), либо смотрит вверх, как бы пытаясь найти ответ на потолке; либо смотрит в сторону, как бы ожидая, что его ухо услышит нужный ответ; либо смотрит вниз, на свои ноги... Понятно, что «уход в себя» — это обращение к своей памяти, внутреннему опыту, к способности вообразить или сконструировать что-то новое на основании известного. Взгляд человека достоверно показывает, к какой разновидности памяти или внутреннего опыта он прибегает сейчас.

Это можно проверить самостоятельно.

► **Упражнение** на соответствие ответов и вопросов движениям глаз

Задать кому-нибудь вопрос, заставляющий прибегнуть к зрительной памяти, например: «Какого цвета глаза у вашей матери? Что было на мне надето в последний раз, когда мы виделись? Ка-

кого цвета костюм был вчера на вашей знакомой? Когда вы в последний раз видели живую лошадь?», — и вместе со словесным ответом вы получите типичный для зрительных воспоминаний взгляд влево вверх.

В ответ на предложение представить себе что-то, сконструировать зрительный образ: «Представьте себе проекцию данного предмета на плоскость. Представьте, как бы вы выглядели с сиреневыми волосами. Как выглядела бы данная комната, если бы смотрели на неё из правого верхнего угла», — собеседник посмотрит вправо вверх. В общем и целом направление взгляда вверх совпадает с обращением к зрительному опыту.

Можно попросить собеседника обратиться к его слуховому опыту. Вопросы типа «Как звонит твой телефон? Какой голос у твоего начальника? Вспомни звучание скрипки» уводят взгляд партнера налево по горизонтали, что соответствует слуховому воспоминанию. Можно сконструировать звук, который мы никогда раньше не слышали. Это достигается вопросами типа: «Как прозвучит ваше имя, если его произнести наоборот?», «Как бы звенел твой будильник, если его накрыть пластмассовым ведром?». Слуховой конструкции соответствует взгляд направо по горизонтали. Таким образом, взгляд по горизонтали соответствует обращению к слуховому опыту.

Кинестетический опыт, опыт ощущений, движения, прикосновения, температуры, напряжения и расслабления мышц, опыт вкуса и запаха совпадает с направлением взгляда вправо вниз (можно вызвать это направление взгляда вопросами типа «Что ты чувствуешь, когда бежишь?», «Вспомни, как жжется горчичник», «Можете ли вы припомнить, когда вам было грустно?», «Можете ли вы припомнить ощущения от утреннего холодного душа?») Итак, взгляд вправо вниз соответствует кинестетическому воспоминанию. Интересно, что конструкций в кинестетике нет — мы не можем вообразить ощущения, которых не испытывали на самом деле.

И наконец, направление взгляда влево вниз. Оно свидетельствует о том, что человек занят внутренним диалогом: задает себе вопросы или что-то говорит себе. Это направление взгляда совпадает еще с функцией контроля речи, когда человек тщательно отбирает слова, которые собирается произносить; это направление взгляда часто можно видеть у переводчика во время устного

перевода, у докладчика, делающего ответственное сообщение, у человека, дающего интервью.

На рис. 2.3. показаны значения движений и положений глаз у большинства правшей.

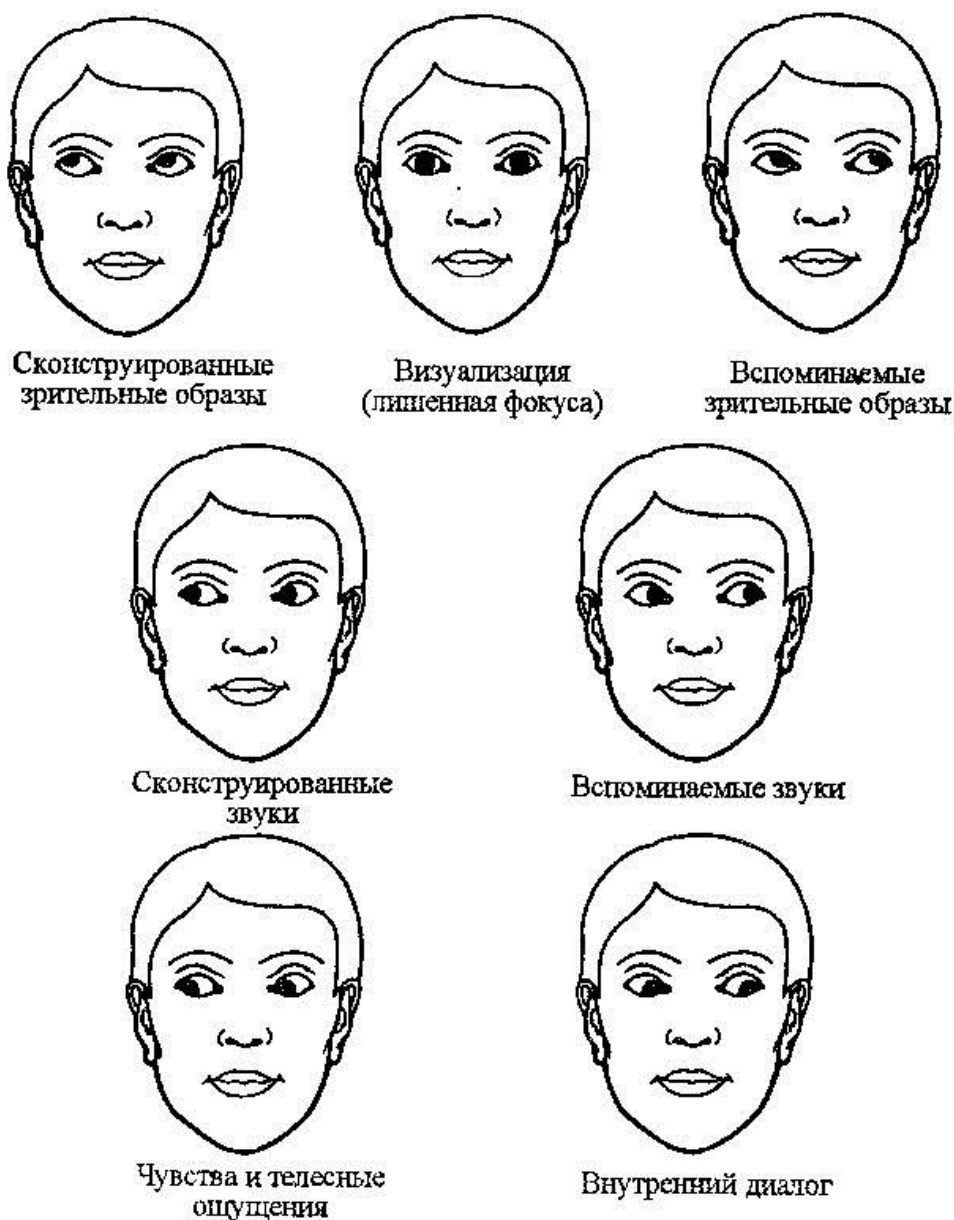


Рис. 2.3. Значения движений и положений глаз

### **Замечания**

*Возможные отклонения (Young, 1999) (цит. по [4]):*

- Глаза движутся в сторону, обратную той, что указана на диаграмме: возможное латеральное обращение. Может быть, человек левша?

- Глаза последовательно движутся сначала в одну точку, а затем в другие: человек получает доступ к ведущей системе для того, чтобы сделать то, что вы просите.

- Глаза никогда не занимают какое-то конкретное положение: возможно, у человека заблокированы системы В, А или К, и таким образом он избегает этого положения.

- Глаза принимают нетипичные положения; например, человек смотрит вверх и говорит: «Я чувствую, что...». Возможно, это паттерн синестезии.

- Глаза неподвижны: кажется, что они вообще не двигаются. Если они на самом деле совсем неподвижны, значит, человек получил непосредственный доступ к информации. В поиске нет необходимости, как, например, в случае, когда человека спрашивают, как его зовут.

- Люди могут не расслышать или не понять, что вы сказали: они сбиты с толку. Они могут находиться «в трансе» — это значит, что они заняты другими мыслями.

- Глаза движутся взад и вперед, например влево и вправо: возможно, человек что-то ищет, или высматривает, или сравнивает два изображения.

- Глаза постоянно занимают несоответствующие положения: возможно, человек только что классифицировал предметы другим способом и привыкает к другому стилю функционирования. Возможно, у человека нервное истощение.

- Глаза, по-видимому, движутся во всех направлениях: это может указывать на замешательство или возбужденное внутреннее состояние. Возможно также, что человек определяет, куда поместить различные классы информации в терминах ВАК.

### ► *Упражнение (выполняется в парах)*

Используя данную схему, потренируйтесь в определении ключей доступа. Для этого схему нужно расположить на уровне лица партнёра А. Он показывает движение глаз по часовой стрелке. Партнёр В вслух проговаривает, обращению к какому внутреннему опыту это движение соответствует. Затем партнёр А смотрит вразброс по всем направлениям. Задача партнёра В остаётся прежней. Затем партнёры меняются ролями.



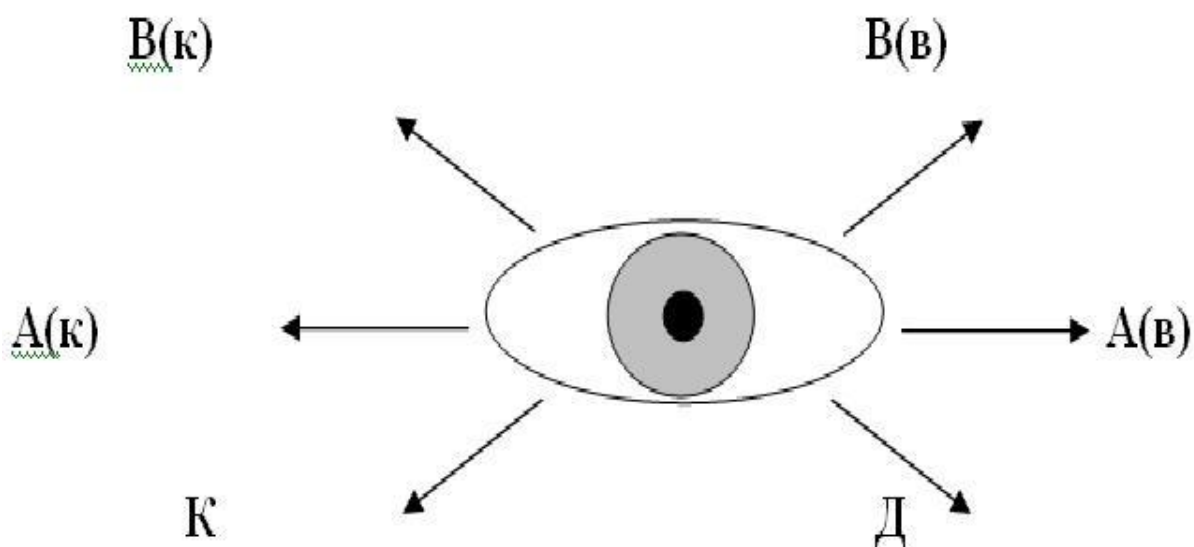


Рис. 2.4. Глазодвигательные паттерны

► **Упражнение** (*выполняется в парах*)

Партнёр А вспоминает любую жизненную ситуацию. Партнёр В отмечает движение глаз. Задача заключается в том, чтобы научиться отслеживать связь между движениями глаз и обращением к внутреннему опыту. Если возникают неясности, задавайте вопросы: «Вот что я увидел снаружи, как это соответствует твоему внутреннему опыту?»

Как уже ранее отмечалось, наряду с предикатами и глазными доступами существуют и некоторые другие ключи доступа — тонус мышц, цвет кожи, дыхание тональность голоса и темп речи, положение тела и жесты. Как это работает? Задумываясь, мы часто принимаем привычную для себя позу, ритм и глубину дыхания, применяем характерные жесты. Понятно, что многие проявления носят индивидуальный характер, однако некоторые из них ассоциируются с конкретными сенсорными процессами. Вот как это выглядит в табличном варианте.

***Репрезентация ключей доступа***

Ключи	Репрезентативная система		
	Визуальная	Аудиальная	Кинестетическая
Напряжение мышц	Напряжение, особенно в шее, плечах животе; голова приподнята	Ровное мышечное напряжение, малозаметные ритмические движения, туловище наклонено вперед, руки скрещены на груди	Расслабление мышц и движений, голова и плечи опущены
Дыхание	Неглубокое	Ровное диафрагмальное или грудное, обычно с долгим выдохом	Глубокое дыхание, низом живота
Цвет кожи	Бледный	Промежуточный	Румянец
Тембр	Высокий тон, напряжение голоса	Четкий резонирующий голос	Низкий, глубокий грудной голос
Жесты	Прикосновение к уголкам глаз и жесты над глазами, скошенный взгляд	Жесты в сторону ушей, прикосновение к губам или подбородку, брови сдвинуты	Прикосновение к груди, животу, жесты ниже уровня шеи
Темп речи	Быстрый, торопливый	Ровный, ритмичный	Медленный с паузами
Дистанция	Максимальная	Промежуточная	Минимальная

## **Типологические различия**

Х. Алдер предложил тест для диагностики сенсорных предпочтений [1].

### ***Тест для определения сенсорных предпочтений***

От вас потребуется определить, насколько легко вы можете представить себе ситуацию того или иного рода. Например, если образ какого-либо предмета в вашем воображении ясный и хорошо сфокусированный, почти столь же реальный, как сама реальность, вы должны поставить себе наибольшее количество баллов. Здесь используется девятибалльная шкала, так что в данном случае вам следует поставить себе 9 баллов. Если же вы испытываете какие-либо затруднения с получением чёткого образа или его не удаётся зафиксировать, поставьте себе 1 или 2 балла. То же самое относится к представлению звуковых или осязательных ощущений. Если вы будете искренни и последовательны, то в итоге вам удастся выявить характер своих сенсорных представлений.

### **Визуальные представления**

1. У кого из ваших друзей или родственников самые длинные волосы?
2. Лицо вашего школьного учителя.
3. Представьте себе полосы на шкуре тигра.
4. Вспомните цвет входной двери в том доме, где вы живёте, работаете.
5. Представьте себе своего любимого телевизионного ведущего в какой-нибудь высокой шляпе.
6. Представьте себе самую большую книгу из своей домашней библиотеки.

### **Аудиальные представления**

1. Вспомните свою любимую мелодию.
2. Попробуйте услышать в своем воображении отдалённый звон церковных колоколов.
3. У кого из ваших друзей самый тихий голос?
4. Вспомните голос своего детского друга.
5. Представьте себе, как бы звучал ваш голос под водой.
6. Постарайтесь в воображении услышать шум морского прибоя.

## **Кинестетические представления**

1. Попробуйте представить себе, что вы окунаете левую ногу в холодную воду.
2. Представьте себе, что вы держите в руках гладкий бумажный стаканчик.
3. Представьте себе, что вы отталкиваете ногой кошку или собаку.
4. Представьте себе, что вы надели мокрые носки.
5. Представьте себе, что вы прыгаете с высокой стены.
6. Представьте себе, что вы катите по дороге колесо от машины.

А теперь разделите общее количество баллов, набранных вами по каждой модальности, на шесть (по числу вопросов), чтобы получить среднее значение. Отметьте, в каком из трёх случаев вы получили наибольшее количество баллов. Возможно, какая-то одна модальность будет у вас гораздо менее выражена, чем остальные. Если вы хотите дать более точную характеристику своим сенсорным предпочтениям (хотя любая оценка здесь достаточно субъективна), то вы можете придумать какие-либо собственные примеры. Например, вы можете попытаться аналогичным образом измерить характеристики процесса припоминания и воображения для того, чтобы дать более точную оценку своим сенсорным предпочтениям.

Данные исследований [4] указывают на существование прямой связи между основной репрезентативной системой человека и определенными физиологическими и психологическими характеристиками.

## ***Визуальная система***

Люди, для которых основной является визуальная система, часто стоят или сидят с выпрямленной шеей и / или спиной и взглядом, направленным вверх. Их дыхание чаще всего неглубокое и особенно заметно в верхней части груди. Когда визуал получает доступ к образу, его дыхание может даже останавливаться на мгновение. Когда начинает формироваться картина, дыхание возобновляется. Их губы часто выглядят тонкими и сжатыми. Их голос часто бывает высоким и громким с быстрыми и резкими вспышками экспрессии. Визуалам свойственны организованность и опрятность. Шум может отвлекать их, точно так же как сомати-

ческая информация. Например, процессы визуализации часто могут быть нарушены физическими движениями или прикосновениями. Поэтому чтобы снизить такие потенциальные помехи, человек визуального типа часто сохраняет неподвижность, дыхание у него поверхностное, грудное. Вследствие этого голос его будет звучать более «жестко» и отрывисто, иногда пронзительно. Поскольку люди визуального типа стремятся «все как следует рассмотреть», они часто предпочитают общаться на расстоянии 90–120 см. Они учатся и запоминают, представляя картины. При обучении визуалы любят и хотят иметь визуальную поддержку, требуют ее. Так как визуалы организуют свой мир визуальным образом, они дают более легкий выход своим эмоциям. Быстро создавая новые картины, визуалы могут использовать их и сопровождающие их эмоции для замены старых картин и эмоций. Что касается типа телосложения, то очень многие визуалы худощавы и поджары. Они поддерживают прямую вертикальную осанку. Для визуалов важно, чтобы было красиво, вряд ли их увидишь в грязной, измятой одежде — не из соображений приличия, а по требованию эстетики. Визуалы — хорошие рассказчики, они могут представить себе картину и описать ее. Если визуалу что-то объясняешь, желательно одновременно показывать графики, таблицы, рисунки, картинки, фотографии. В крайнем случае показать руками, какого это размера и где расположено. Они и сами, когда жестикулируют, руками показывают, где расположены картинки, на каком расстоянии и в каком направлении.

### *Аудиальная система*

Когда аудиал «размышляет» (т. е. погружен во внутренний диалог), он мало двигается. Поскольку он сосредоточен на том, что происходит в него «в голове», дыхание его часто бывает поверхностным, неровным, грудным. От этого его голос звучит в нос и монотонно. Часто человек слухового типа, поглощенный языковыми тонкостями и концептуализацией, не слишком склонен к тесному межличностному контакту. При описании переживания он будет концентрироваться прежде всего на его звучании. При этом дыхание аудиалов будет приспособливаться к выражению тех звуков, которые они слышат внутри себя. Они часто вздыхают. Обработывая информацию в терминах звуков, аудиалы

будут с удовольствием отвечать, используя собственные звуки и язык музыки. Они часто обладают «бойкостью речи». Аудиалы любят давать долгие объяснения, много говорят с собой. Они часто обладают высокой чувствительностью к звукам и легко отвлекаются. Аудиально сфокусированные люди учатся посредством слушания. Так как слуховые каналы доставляют информацию последовательно, аудиалы также будут «думать» и запоминать методичным, пошаговым и последовательным образом. Аудиалам нравится, когда другие люди рассказывают им о происходящих событиях. По фигуре и форме тела аудиалы склонны занимать промежуточное положение между худыми визуалами и тучными кинестетиками. При жестикуляции их руки часто указывают на уши. Внешне ориентированный аудиал будет при разговоре наклоняться вперед. Когда он слышит звуки внутри себя, он будет отклоняться назад. Аудиалы будут следить за тем, чтобы их голос был ритмичным и ровным. В разговоре с такими людьми выражайтесь ясно.

Поза аудиала — нечто среднее между позами визуала и кинестетика — они сидят прямо, но с легким наклоном вперед. У них есть достаточно характерная «телефонная поза» — голова немного набок, ближе к плечу. А вот если голова набок и немного вперед, то это, если наклон вправо, кинестетика, а если влево, то дигитальный канал.

### ***Кинестетическая система***

Люди кинестетического типа наиболее чувствительны к телесным ощущениям, несущим наиболее важную для них информацию. Поэтому для них обычно характерно глубокое брюшное дыхание, а значит видимая расслабленность и спокойный мышечный тонус. Брюшное дыхание будет придавать их речи ритмичность. Люди такого типа, как правило, стремятся «чувствовать контакт» с другими людьми. Это люди, ценящие удобство, комфорт и внимательно относящиеся к собственному телу. Кинестетики обычно сидят с наклоном вперед, часто сутулятся; как правило, говорят медленно и делают долгие паузы, когда получают доступ к хранимой в глубине себя информации. Если они обладают внутренней ориентацией, их тела будут выглядеть и ощущаться полными, округлыми и мягкими. Однако если кинестетик

стетика обладают внешней ориентацией, их тела будут выглядеть и ощущаться крепкими и мускулистыми. Кинестетики любят прикосновения. Им трудно избавиться от отрицательных эмоций. Если кинестетики печальны, это может подтолкнуть их к депрессии. Кинестетики — это люди действия. Им необходимо двигаться, бегать, раскручивать, трогать, пробовать и нюхать. Это их способ восприятия мира, они по-другому просто ничего не понимают. Даже если они читают инструкцию, им необходимо тут же попробовать то, что там написано, на практике, иначе они просто не воспримут текст. У кинестетиков часто бывают трудности с планированием — в этой системе нет возможности что-то придумать. Поэтому они предпочитают «сначала ввязаться в драку, а разбираться уже позже».

### *Аудиально-дигитальная система*

Дигиталы — это весьма своеобразный тип людей. Они более ориентированы на смысл, содержание, важность и функциональность. Человек, который использует преимущественно аудиально-дигитальную репрезентативную систему, по существу действует на метауровне сознания над сенсорными уровнями визуальной, аудиальной и кинестетической репрезентативных систем. Движения и положение глаз у людей с этой основной метарепрезентативной системой будут соответствовать паттерну латерального движения, как и при аудиальной обработке, за исключением того, что при получении доступа к информации и после этого они будут склонны направлять взгляд вниз и влево. Их дыхание ограничено и неровно. Аудиальные дигиталы обычно принимают позу с выпрямленной шеей, расправленными плечами и скрещенными на груди руками. Их голос кажется монотонным, «роботизированным». Они практически не жестикулируют, т. к. это не несет для них никакой информации. Они часто обладают мягким и полным телосложением. Однако из-за того, что аудиально-дигитальный режим часто обладает свойствами других репрезентативных систем, эти люди могут очень сильно отличаться от приведенного описания.

Заканчивая тему «Модальности», следует сказать несколько слов о факторах, определяющих предпочитаемую модальность. Как было показано, существуют внутренние, индивидуальные —

физиологические и психологические — детерминанты предпочитаемой модальности. В литературе можно встретить упоминания о зависимости предпочитаемой модальности от пола, возраста и культуры. В частности, М. Гриндер [9] отмечает, что существует возрастная динамика развития модальностей. Ученики младших классов преимущественно кинестетики. Для учеников средней школы характерна аудиальная модальность. По мере продвижения к старшим классам обучение становится все более рассчитанным на визуальную модальность. Как правило, в обычном классе 80–85 % учеников, несмотря на предпочтение какой-то одной, имеют все хорошо развитые модальности, что при прочих равных условиях способствует их успешному обучению. Подробно проблемы, связанные с возрастной динамикой и полимодальным развитием ребенка, нами рассматривались ранее [12].

### ***Вопросы для повторения***

1. Что такое модальности внутреннего опыта?
2. Сущность, функции и проблемы субмодальной организации внутреннего опыта.
3. Виды субмодальностей.
4. Возможности и приемы изменения субмодальной организации внутреннего опыта.
5. Что такое ключи доступа? Виды ключей доступа.
6. Глазные доступы.
7. Понятие репрезентативной системы. Предикаты модальностей.
8. Ведущая и референтная системы.
9. Предпочитаемая модальность как основание для дифференциации типов личности.



### ГЛАВА 3. ВНУТРЕННИЕ СТРАТЕГИИ

Любая цель, любой результат достигается через определенную последовательность мыслей, действий, поступков. Эта последовательность и называется *стратегией*.

Для понимания функциональности данной категории удобна аналогия с компьютерной программой (Р. Дилтс): она указывает на то, что необходимо делать с получаемой информацией, и, подобно ей, одна и та же стратегия может применяться для решения разных задач при разной вводимой информации. Как и компьютерные программы, стратегии могут быть более или менее эффективны. И точно так же, как программу, если она неудачна, стратегию можно переписать. Стратегии подразделяются на микро-, макро- и метастратегии.

Определяя и моделируя микростратегию, концентрируют внимание на том, как именно человек думает в данный момент, решая ту или иную конкретную задачу, реализуя тот или иной конкретный навык: как запоминает номер телефона, мотивирует себя на достижение цели, как принимает решение согласиться или отказать кому-то в просьбе. Рассмотрим несколько примеров.

Стратегия выбора блюда в гостях, за праздничным столом, может быть такова: «я вижу, будто ем это блюдо... говорю себе: это мне по вкусу... чувствую во рту кислинку, будто уже попробовал... и... принимаю решение взять к себе на тарелку немного». Или другой пример той же стратегии: «я вижу, будто ем аппетитное блюдо... говорю себе: от этого блюда опять будет болеть желудок... представляю боль в желудке и отказываюсь от него». Можно заметить, что стратегии одинаковы в обоих случаях и их можно сокращённо выразить так: «вижу — говорю — чувствую» (В–А–К). Стратегии индивидуальны у каждого человека и у другого стратегия выбора еды может быть такой: «вижу — говорю» (В–А) или «говорю — чувствую» (А–К) и так далее, — может быть любая комбинация любого количества модальностей. Редко, но встречаются люди, не имеющие вовсе стратегии выбора еды, они едят или то, что им положили, или то, что находится ближе всего к ним, нимало не беспокоясь, ни о вкусе, ни о сочетании одного блюда с другим.

Рассмотрим более сложную стратегию утреннего подъема. Что позволяет человеку осуществлять данное физическое действие? Что позволяет ему привести свое тело в движение и подняться с постели?

Слышит ли он сначала звонок будильника (А — аудиальная внешняя репрезентация)? Что происходит за этим? Можно сказать несколько слов: «О, неужели пора вставать» (А — аудиально-дигитальная внутренняя репрезентация). Можно почувствовать, что не хочется вставать (К — кинестетическая внутренняя репрезентация, или «эмоция») и кинестетическое ощущение напряжения в спине (К — кинестетический отрицательный стимул). Но затем становится понятно, что если не встать, то можно опоздать на работу и потерять ее (А — слова о работе, вашем будущем). Итак, идет внутренний диалог с самим собой о необходимости встать, чтобы пойти на работу (А — аудиально-дигитальные слова). Когда это знание достигает определенного порога, оно приказывает телу встать с постели (К — кинестетическая внешняя репрезентация). Записывая все эти последовательные части в виде пошаговой формулы мотивационной стратегии утреннего подъема, получаем: А–АД–К–К–А–АД–К.

Для выяснения микростратегии важно точно знать не только последовательность модальностей, которые представлены в данной стратегии, но и субмодальности, в которых она непосредственно реализуется. Если человек визуально запоминает номер телефона, то нужно точно знать, какого цвета, в каком масштабе высвечивается этот номер. Если человек произносит его про себя, то — темп, громкость произнесения.

Рассмотрим процесс выяснение стратегии быстрого и легкого пробуждения, описанный Р. Бэндлером [5].

*Иллюстрация метастратегии выяснения микростратегии быстрого и легкого пробуждения*

- Кто из присутствующих стабильно легко встает утром?
- Я легко поднимаюсь.
- Как вы себя поднимаете?
- Я просто бужу себя
- Мне нужно немного больше подробностей. Как вы узнаете, что проснулись? Что вы осознаете в первую очередь, проснувшись? Вас обычно будит будильник или вы просто просыпаетесь?

— У меня нет будильника. Я просто осознаю, что не сплю.

— Как вы осознаете, что не спите? Вы начинаете говорить с собой? Начинаете что-нибудь видеть?

— Я говорю себе.

— Что вы себе говорите?

— Я проснулась. Я просыпаюсь.

— Что позволяет вам узнать, что вы можете сказать это? Голос, который говорит: «Я просыпаюсь», — оповещает вас, что есть нечто достойное внимания, — значит, этому голосу должно было что-то предшествовать. Голос комментирует ощущение или внезапно появился свет? Что-то изменилось. Пойдите назад и вспомните это так, чтобы вы могли воспроизвести все последовательно.

— Я думаю, это ощущение.

— Какого рода ощущение? Тепло? Давление?

— Да, теплое.

— Вы переходили от более теплого к более холодному или наоборот?

— Ощущение тепла усиливалось. Я чувствовала, что тело становится теплее.

— Начав осознавать ощущения тепла, вы сказали себе: «Я просыпаюсь». Что происходит сразу после этого? Вы еще ничего не увидели? Никаких внутренних образов?

— Я сказала: «Я должна встать».

— Голос громкий? Есть какие-либо другие звуки или там только голос? У него есть интонация?

— Это очень спокойный голос, это мирный голос.

— Изменяется ли его интонация внутри вас, когда вы начинаете просыпаться все больше и больше?

— Да. Он ускоряется и становится более ясным и отчетливым, более бодрым.

Вот пример того, что мы называем стратегией мотивации. Это еще не все; но этого достаточно, чтобы мы получили ключевой момент, запускающий стратегию, которая заставляет делать что-либо. У нее есть внутренний голос, который звучит сонно и спокойно. Потом, когда он говорит: «Я должна встать», — он начинает ускоряться и изменять эту интонацию на более оживленную и бодрую.

*Бэндлер Р. Используйте свой мозг для изменений*

*Макростратегия* представляет собой стратегию более высокого уровня, содержащую в себе несколько микростратегий и занимающую более продолжительный отрезок времени. На макроуровне выявляются стратегии успеха, лидерства, творчества. Роберт Дилтс [14] выявил и описал модель одной из стратегий, используемых Уолтом Диснеем. Ценность данной модели в том, что она описывает общую креативную стратегию, которая может быть применена для решения любой задачи в различных областях человеческой деятельности. Дисней выделял три различных процесса размышления над мечтой, попеременно вставая на позиции Мечтателя, Реалиста и Критика. Основную цель техники «Стратегия творчества Уолта Диснея» можно выразить следующими словами: организовать процесс мышления человека при планировании таким образом, чтобы помочь ему использовать уже имеющиеся у него творческие способности в нужное время и в нужном месте. Поэтому первое, что важно при этом сделать, — выделить позиции **Мечтателя**, **Реалиста** и **Критика**, которые у человека обычно смешаны. А затем позволить поочередно каждой роли в полной мере реализовать свои возможности, в то время как две другие будут терпеливо ждать своей очереди. Одна из значимых presuppositions в технике «Стратегия творчества Уолта Диснея» состоит в том, что Мечтатель, Реалист и Критик составляют единую команду, объединенную целью создания самого лучшего проекта решения поставленной задачи.

Каждая позиция в технике «Стратегия творчества Уолта Диснея» имеет свой набор характеристик. Так, Мечтатель превосходно использует визуальную модальность, что позволяет создать яркое и детальное видение мечты и иметь доступ ко многим ее аспектам одновременно. Также для Мечтателя характерно думать категориями будущего времени и фокусироваться на поиске нового и нестандартного. Реалист делает упор на кинестетическую модальность, что помогает ему прочувствовать реальность воплощения мечты и представить процесс ее реализации в форме конкретных действий и шагов. Реалист существует в настоящем времени и ценит процесс. Критик размышляет логично и последовательно, задавая себе самые разные вопросы о сложностях и противоречиях, с которыми можно столкнуться при реализации

мечты. Для этого он использует внутренний диалог и апеллирует к прошлому времени, анализируя старые ошибки.

Как можно видеть из представленного описания, позиции Мечтателя, Реалиста, Критика являются отдельными микростратегиями, а всю технику «Стратегия творчества Уолта Диснея» можно рассматривать как макростратегию творчества.

Данная техника может быть использована как для индивидуального консультирования, так и для группового мозгового штурма. Для этого могут быть отведены особые пространства в большом помещении (или даже отдельные комнаты), которые будут играть роль пространственных якорей. Хорошо, если эти пространства будут иметь особый дизайн, настраивающий на работу в конкретной позиции. Также для группы, участвующей в мозговом штурме, полезно написать сенсорно выверенные инструкции.

### ► Упражнение «Стратегия творчества Уолта Диснея»

1. Подготовьте четыре места в пространстве — Реалист, Мечтатель, Критик, Наблюдатель.

2. Войдите в позицию Мечтателя.

Мечтатель — человек, создающий «воздушные замки». Все, что он умеет делать, — это «гениально мечтать», отрываясь от современной реальности и полностью направляя творческие способности на создание самой совершенной и единственной в своем роде мечты. Вообразите самую привлекательную, шикарную возможность реализации вашей мечты. Представьте самый лучший образ: себя, реализующим эту мечту. Вы достигнете больших результатов, если увидите все это как цветной и яркий фильм. После того как видение вашей мечты будет полностью сформировано, переходите к следующему этапу.

3. Войдите в позицию Наблюдателя.

Наблюдатель — лицо нейтральное. Его цель — наладить эффективную работу всех трех позиций и осуществлять своевременную связь между ними. С позиции Наблюдателя оцените эффективность работы Мечтателя. Если нужно, вы можете дать Мечтателю рекомендации по улучшению его работы в будущем. Затем мысленно передайте созданную Мечтателем репрезентацию мечты Реалисту.

4. Войдите в позицию Реалиста.

Реалист — человек дела. Он получает удовольствие от процесса реализации доверенного ему проекта. Его мало интересует, что было вчера и что будет завтра, зато он точно знает, что можно и нужно делать прямо сейчас. В работе ему помогает его чувство реальности, благодаря которому он всегда может выбрать из многообразия предложений только те, которые можно реализовать в данной ситуации. Рассмотрите проект реализации мечты, предложенный Мечтателем, и выберите из него только те пункты, за воплощение которых вы точно можете поручиться. Для осуществления этой задачи вы можете ассоциироваться с процессом реализации мечты и представить, как вы воплощаете ее в жизнь. Серией каких реальных действий может быть выражена эта мечта?

5. Войдите в позицию Наблюдателя.

С позиции Наблюдателя оцените эффективность работы Реалиста и, если нужно, дополните ее. Затем передайте информацию о том, что из мечты выбрал Реалист как готовое к реализации и передал на доработку Критику.

6. Войдите в позицию Критика.

Данный Критик очень необычен: он изначально настроен позитивно к мечте и ее реализации. Своей задачей он считает, основываясь на богатом прошлом опыте, предупредить возможные трудности и ошибки еще до того, как проект начал реализовываться. Критик умеет находить такие вопросы, о которых не думал ни Мечтатель, ни Реалист. Он по пальцам может пересчитать подводные камни на пути реализации мечты и заранее указать те места, где нужно «подстелить соломки», чтобы все прошло гладко. Таким образом, его задача — формулировать вопросы и задания для Мечтателя. Разобравшись с информацией, полученной от Реалиста, подумайте о возможных трудностях в осуществлении данного проекта. Просчитайте возможные негативные последствия его воплощения. Укажите в позитивной форме те места, которые еще надо доработать, прежде чем претворять в жизнь задуманное.

7. Войдите в позицию Наблюдателя.

С позиции Наблюдателя оцените эффективность работы Критика и, если нужно, дополните ее. Затем передайте информацию

о том, что из мечты выбрал Реалист и какие вопросы предложил Критик на доработку Мечтателю.

8. Вернитесь в позицию Мечтателя.

Проанализируйте информацию, полученную от двух других позиций, и на ее основе создайте дополненный обновленный образ мечты. Может быть, мечта и перестала быть глобальной, но зато она стала более четко и ярко прорисовываться, приобретая реальные очертания. Используя свои колоссальные творческие способности, нарисуйте самый лучший образ, используя тот материал, который у вас теперь есть.

9. Войдите поочередно в позиции Реалиста и Критика (через позицию Наблюдателя) для обработки дополнительной информации о преобразованной мечте, полученной от Мечтателя.

10. Переход от одной позиции к другой согласно шагам № 2–7 совершается до тех пор, пока полученным проектом реализации мечты не будут удовлетворены все участники его разработки.

11. Интеграция позиций.

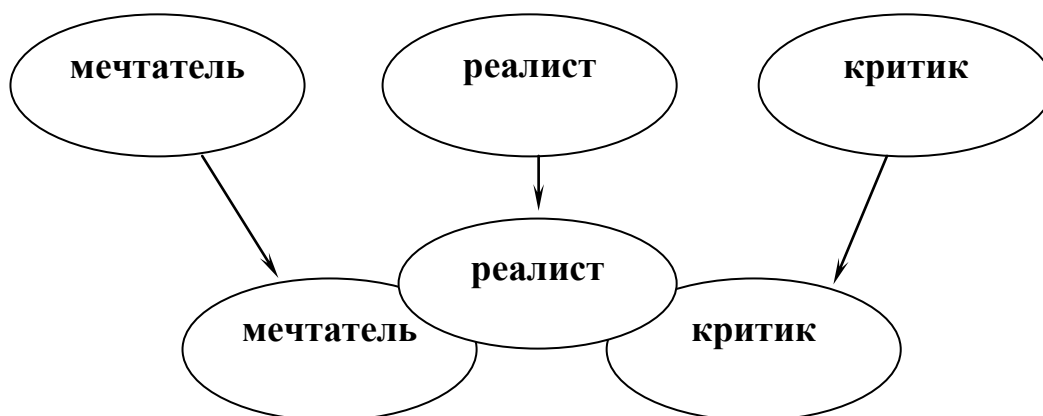


Рис. 3.1. Интеграция позиций

12. Когда проект воплощения мечты в жизнь будет полностью доработан, войдите еще раз в каждую из 3 позиций, минуя позицию Наблюдателя, обратите внимание на характерные для каждой позиции состояния и способы работы с мечтой и объедините их в себе.

13. Подстройка к будущему.

Теперь, когда вы имеете полное представление о том, что и как следует делать, чтобы получить плоды от реализации вашей «бывшей» мечты, с каких самых первых конкретных шагов вы

начнете действовать, чтобы задуманное начало материализовываться, рассмотрим еще одну стратегию, относящуюся к макроуровню — стратегию мотивации.

В НЛП рассматриваются две стратегии мотивации: стратегия «К» и стратегия «От».

► **Упражнение** *(выполняется индивидуально)*

Вспомните, как вы сегодня принимали решение идти или не идти на занятия. Напишите, что конкретно повлияло на ваше решение оказаться в аудитории. Наверное, одни из вас отметили, что хотелось встретиться с друзьями; другие — что на занятии можно получить гораздо больше информации, чем при переписывании лекции (стратегия «К»); третьи — что непосещение лекций может сформировать у преподавателя негативное отношение и это скажется на результатах экзамена (стратегия «От»).

Эти стратегии мотивации действуют в разных направлениях. Стратегия «К» более направлена на цель: стремление к удовольствию, комфорту, наградам. Человек рисует, генерирует положительные образы процесса выполнения или результатов деятельности.

Стратегия «От» направлена на решение проблем: от боли, дискомфорта, наказаний. Человек при этой стратегии начинает действовать тогда, когда образы неприятных последствий невыполнения тех или иных действий породят тревогу и беспокойство.

Обе стратегии могут быть эффективны. Та и другая имеют положительные и отрицательные стороны, хотя мотивация «К» кажется более привлекательной, поскольку ведет к развитию. В стратегии «От» человек отстраняется от чего-то, он делает это из-за опасения неприятностей, боли. Причем чем дальше он отодвигается от проблемы, тем менее важной она ему кажется. Соответственно, мотивирующая сила неприятностей снижается до тех пор, пока они вновь не приблизятся. Кроме того, при стратегии «От» человек концентрирует внимание на проблеме, а не на цели, он не столько смотрит вперед, сколько оглядывается назад. Наконец, стратегии «От» в большей степени свойственны стрессы. Человек с такой стратегией часто переживает боль и огорчение, прежде чем получит мотив к действию.



Однако в практике можно встретиться с фактом отсутствия какой-либо мотивации к определенному виду деятельности, например к учебной деятельности. Типичной ситуацией, с которой сталкиваются родители, учителя, школьные психологи, является нежелание ученика выполнять домашние задания. Вернее, ученику хотелось бы, чтобы задание было выполнено, но отнюдь не хочется этим заниматься — лень. Формируя позитивную мотивацию, нужно учесть, что картинка выполнения задания может вызвать у ученика отвращение и тем более не стать мотивирующей. Важно найти то, что действительно привлекает в этой ситуации — может быть, то, что задание выполнено и можно делать то, что хочется.

Чтобы создаваемая картина выполняла мотивирующую роль, важно найти в ней ключевой момент, отражающий субмодальные характеристики создаваемого образа.

► **Упражнение** (*выполняется индивидуально*)

Это упражнение позволяет выяснить тот ключевой момент, который усиливает мотивацию.

1. Подумайте о тех действиях, которые вас действительно привлекают. Представьте ситуацию этих действий во всех модальностях (посмотрите на образ этой ситуации так, как это сделал бы режиссер фильма. Создайте все элементы сценария: актеров, свет, звук. Представьте себе это настолько выразительно, чтобы вы смогли сделать из этого фильм, полный живых деталей). Запомните содержание этого образа.

2. После встряхивания подумайте о чем-то нейтральном, чему не придаете значения, например о входной двери вашего дома. Представьте себе этот объект. Отметьте его субмодальные характеристики.

3. Отметьте разницу между привлекательным и нейтральным образом.

4. Подумайте о чем-либо, что стоило бы сделать, но вам трудно к этому приступить. Далее подумайте о результате, который принесет реализация данной деятельности, — не о самом процессе выполнения, а о выгодах, исходящих из него. Что вы получите, реализовав это задание?

5. Наполните субмодальными характеристиками привлекательного для вас образа (Шаг 1) образ результатов конечной рабо-

ты. Возможно, он будет больше, ярче, станет ближе, цветным. Может быть, будет сопровождаться какими-то звуками, одобряющими возгласами и т. д. Делайте это до тех пор, пока ней почувствуете сильной привязанности к результату законченной работы.

**Метастратегия** представляет собой стратегию поиска стратегий, такая стратегия была представлена в описанном выше примере выяснения стратегии легкого пробуждения Р. Бэндлера [5].

Понятие стратегии является одним из важнейших понятий НЛП. Как уже отмечалось, именно с изучения стратегии успешно работающих психотерапевтов началась совместная деятельность Р. Бэндлера и Д. Гиндера. Значимость данного понятия становится очевидной, когда мы вспомним одно из концептуальных положений НЛП: если один человек может что-то делать, каждый может этому научиться. Таким образом, выявив успешную стратегию выполнения той или иной задачи, деятельности, этой стратегии можно научить любого человека.

### ***Вопросы для повторения***

1. Каковы сущность и функция стратегий в НЛП?
2. Что такое «ключевой момент», запускающий стратегию?
3. Опишите собственную стратегию мотивации.

## ГЛАВА 4. МЕТАМОДЕЛЬ

### *Краткое описание от классиков НЛП*

Люди живут в «реальном мире». Однако на этот мир мы воздействуем не прямо, скорее, мы действуем в нем, пользуясь картами этого мира, направляющими наше поведение в нем. Между этими картами или репрезентативными системами и моделируемой ими территорией неизбежно имеются различия, определяемые тремя универсальными процессами человеческого моделирования, универсалиями: Генерализацией, Опусканием, Искжением. Люди обращаются к психотерапевту обычно из-за того, что они страдают и неудовлетворены жизнью; наш опыт показывает, что ограничения, испытываемые людьми, характеризуют обычно репрезентации мира, а не сам мир. В ряду репрезентативных систем, находящихся в распоряжении человека, человеческий язык представляет собой наиболее изученную и наиболее полно понятую репрезентативную систему. Наиболее эксплицитной и полной моделью естественного языка является трансформационная грамматика. Трансформационная грамматика является, таким образом, определенной метамоделью — репрезентацией структуры человеческого языка, — который сам представляет собой репрезентацию мира опыта. Системы человеческих языков — это, в свою очередь, репрезентации, производные от более полной модели — суммарного опыта, находящегося в распоряжении того или иного конкретного индивида. Трансформационисты разработали ряд понятий и механизмов, описывающих то, каким образом способ говорения у людей — их Поверхностные Структуры (ПС) — выводятся ими, на самом деле, из имеющихся у них полных языковых репрезентаций — Глубинных структур (ГС). В трансформационных Метамоделях эти понятия и механизмы описываются эксплицитно — они представляют собой конкретизации общих моделирующих процессов: Генерализации, Искжения и Опускания. Адаптируя понятия и механизмы трансформационной модели языка, как репрезентативной системы для психотерапии, мы разработали формальную модель психотерапии. Эта формальная метамодель:

(а) эксплицитна, т. е. процесс психотерапии описывается в ней как последовательность отдельных этапов, так что метамодель может стать сознательно усвоена, в результате мы имеем эксплицитную стратегию психотерапии;

(б) независима от содержания, ибо она имеет дело только

с формой процесса, откуда ее универсальная применимость. Мета-модель полагается только на такие интуиции, которыми располагает каждый носитель того или иного языка.

Глобальное следствие психотерапевтической модели, Метамоделей состоит в допущении о психотерапевтической правильности. Психотерапевтическая правильность — это набор условий, которым должны удовлетворять ПС, применяемые пациентом в процессе психотерапии, чтобы быть приемлемыми. С помощью этой грамматики психотерапии мы можем помочь нашим пациентам расширить те части их представлений или репрезентаций, которые обедняют и ограничивают их. Это ведет к обогащению их жизни, заключающемуся в том, что они начинают видеть больше возможностей выбора, находить больше возможностей испытывать радость и богатство переживаний, которые жизнь может им предложить. В соединении с другими умениями, которыми вы, как психотерапевты, владеете, процесс роста и изменения пациента может быть значительно ускорен.

*Гриндер Дж., Бэндлер Р. Структура магии*

Собственно, с метамоделей начиналось создание НЛП. В то время Джон Гриндер и Ричард Бэндлер интересовались разработками Авраама Ноама Хомского в области генеративной лингвистики и трансформационной грамматики. И многие принципы, понятия НЛП как средства создания моделей вербального поведения берут начало именно в области трансформационной грамматики, один из главных принципов которой гласит: доступные наблюдению поведенческие проявления, обороты речи и реакции есть поверхностные структуры, которые являются результатом воплощения в реальности глубинных структур. Различные поверхностные структуры могут быть отражениями одних и тех же глубинных структур. Рассмотрим простую фразу «ребенок играл в мяч». Очевидно, что смысл этой фразы не изменится, если она будет иметь вид « в мяч играл ребенок», «играл ребенок мячом» и т. д. Приведенные варианты фразы представляют собой примеры различных внешних структур, однако все они обладают некоторой единой глубинной структурой.

НЛП расширило использование понятий «глубинные структуры» и «поверхностные структуры» за пределы лингвистических процессов и репрезентаций. В теории НЛП глубинные

структуры складываются из сенсорных и эмоциональных переживаний, или «первичного опыта». Язык является «вторичным опытом» — частью модели мира, производной от первичного опыта. Рисунок, песня, музыка, математические знаки, невербальные проявления и другие аспекты нашего поведения так или иначе являются формами поверхностных структур, используемых для выражения наших глубинных структур. В качестве примера взаимосвязи между поверхностными и глубинными структурами можно рассмотреть навык письма. Большинство из нас учится писать правой рукой. Однако если навык уже освоен, он может быть передан другим частям тела. Любой человек может вполне понятно написать, испытывая, конечно, неудобство и нарушая качество письма, на песке собственное имя большим пальцем ноги или нарисовать буквы, держа карандаш во рту, несмотря на то, что физическое строение этих частей тела совершенно различно. Глубинная структура, относящаяся к форме букв, не привязана ни к какой конкретно части организма. Ее можно обобщить до многих поверхностных структур.

С точки зрения НЛП на глубинном уровне всегда строится полное, достаточно богатое представление ситуации, но на поверхностном уровне оно в результате ряда альтернативных выборов, в результате проведения различных трансформаций обедняется. Например, предложение *Маша ходила в театр* в глубинной структуре содержит информацию о том, в какой театр она ходила, какую пьесу смотрела, когда, с кем она ходила и т. д. Обеднение, редукция поверхностной формы происходит, как правило, неосознанно. В обыденной жизни такая редукция может быть оправдана. Не каждому человеку нужно знать, с кем, когда ходила Маша в театр. Для краткости мы сокращаем речь, пользуемся «поверхностной структурой» языка. В большинстве житейских обстоятельств такого типа утверждения вполне приемлемы для общения, особенно в сочетании с контекстом. 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 неуместна 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, т. е. от цели вашего общения. Например, услышав информацию о том, что Маша ходила в театр, собеседник может захотеть узнать, где и по какой цене она купила билет. В этом случае придется погрузиться в соответствующие подробности глубинной структуры, чтобы сказать именно то, что требуется сказать собеседнику, чтобы обеспечить определенный уровень общения. Однако временами человек продолжает пользоваться сокращениями, поверхностной структурой, невзирая на потребности других участников общения. В подобных обстоятельствах он рискует быть неправильно понятым.

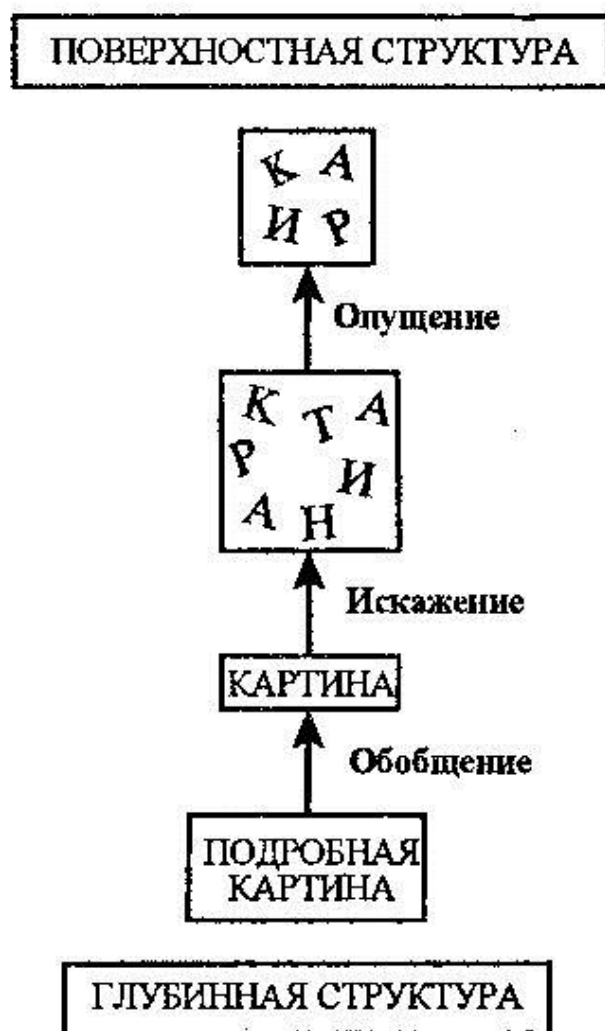


Рис. 4.1. Глубинная и поверхностная структуры  
(Гарри О., Берил Х., 2001)

В первом томе «Структуры магии» Р. Бэндлер и Д. Гриндер писали, что движение от **глубинных структур** к **поверхностным** обязательно включает процессы опущения, обобщения и искажения информации. Рис. 4.1. упрощенно показывает связь между глубинной и поверхностной структурами языка и место процессов опущения, обобщения и искажения информации.

Процессы опущения, обобщения и искажения информации, с одной стороны, обеспечивают адекватное взаимодействие с миром, с другой — становятся ограничениями и препятствуют развитию.

**Обобщение (генерализация)** — это процесс, при котором компоненты или части модели мира отделяются от первоначального опыта и начинают представлять всю категорию, примером которой является данный опыт. Способность к обобщению чрезвычайно важна для развития человека — благодаря этому процессу происходит обучение, мир приобретает предсказуемость. Научившись что-то делать, человек автоматически переносит это умение в другие контексты, использует другие предметы, обладающие такими же свойствами. Например, научившись кататься на коньках фигурных, ребенок сможет кататься и на беговых. В течение жизни человек делает бесчисленное множество обобщений. Это необходимый и полезный процесс познания мира, позволяющий рассматривать каждый предмет или явление не в отдельности, а как часть общего, классифицируя и систематизируя опыт.

Однако не всегда обобщения дают позитивный опыт. Ожегшись раз о горячую плиту, ребенок обобщит этот опыт и не будет подходить к плите. Полезно будет прийти к правилу, что к *горячим* плитам прикасаться нельзя. Если же ребенок обобщит этот опыт в утверждении, что все плиты опасны, и будет на этом основании обходить их все стороной, то ограничит свою свободу действия в мире.

Через обобщения возникают фобии. Рассмотрим типичный пример с собакой. На ребенка набросилась собака, и в тот момент он испытал страх. Если он обобщил этот страх, то легко перенесет его на все другие контексты и начнет бояться даже абсолютно безопасных собак.

Через обобщения возникают убеждения. Например, убеждение «никто меня не понимает» могло возникнуть, если человек

имел болезненный опыт непонимания со стороны близких людей, который автоматически перенес на все похожие случаи.

**Опускание** — механизм, с помощью которого мы избирательно обращаем внимание на одни аспекты нашего опыта, исключая при этом другие. С одной стороны, исключение дает человеку возможность не быть захлестнутым внешними стимулами и расставить жизненные приоритеты, с другой — становится ограничивающим, если исключаются те модели мира, которые дают человеку возможность выбора. Возьмем, к примеру, способность человека фильтровать шум в комнате, где одновременно разговаривают несколько человек, чтобы услышать голос одного из них... С другой стороны, при помощи механизма опускания человек иногда попадает в нежелательные для себя ситуации. Нередко из большого потока имеющейся информации он опускает наиболее значимые части, и в этом кроется основа недопонимания между людьми. С помощью этого же процесса люди могут блокировать восприятие знаков внимания и заботы от других, значимых для них людей.

*Пример для иллюстрации*

«...один человек, убежденный в том, что он не заслуживает внимания других людей, пожаловался нам, что его жена не проявляет к нему никаких знаков внимания и заботы. Побывав у него дома, мы убедились, что жена, напротив, относилась к нему с вниманием и заботой и определенным образом, проявляла их. Но так как эти проявления противоречили генерализации, выработанной этим человеком и касающейся его собственной ценности, он в буквальном смысле слова не слышал слов жены. Это предположение подтвердилось, когда мы привлекли внимание человека к некоторым из ее высказываний и он заявил нам, что не слышал, чтобы она говорила ему этого».

*Гриндер Дж., Бэндлер Р. Структура магии*

Как и в случае с обобщениями, в некоторых контекстах это уменьшение может оказаться полезным, в других оно служит источником боли и страдания.

**Искажение** — это процесс, позволяющий человеку осуществить изменение перцептивной информации. С одной стороны, искажением в таком понимании является творчество, фантазиро-



вание а с другой стороны, искажение становится ограничивающим, если человек интерпретирует события таким образом, что лишает себя возможности действовать или осуществлять выбор.

Без этого процесса человек не мог бы ставить цели, строить планы на будущее. Литература, наука, искусство — все это примеры искажений. Однако эти же приемы люди могут применять, чтобы ограничить богатство собственного опыта. Например, человек, который говорит, что ему всегда не везет, тоже искажает реальность. Очевидно, что его утверждения правильно в части опыта и только в строго определенном контексте.

Созданная Р. Бэндлером и Д. Гриндером мета модель позволяет получить полную репрезентацию модели мира партнера по коммуникации и восстановить связь поверхностной и глубинной структур языка человека. Она создана для того, чтобы научить слушающего обращать внимание на форму коммуникации говорящего. Содержание может бесконечно варьировать, но форма подачи информации дает слушающему возможность реагировать таким образом, чтобы получить из коммуникации наиболее полный смысл.

Мета модель имеет форму ряда вопросов, предназначенных для выявления и уточнения опущений, искажений и обобщений, присущих обычной речи.

В частности, отклики и вопросы Мета модели:

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

Все три механизма — опущения, обобщения и искажения — имеют точное отражение в речи человека, т. е. с каждым из них связаны определенные речевые паттерны и таким образом поверхностная структура языка становится ключом к глубинным структурам.

**1. Опущения.** Языковые паттерны, собранные в раздел *опущения*, в основном включают те из них, которые имеют отношение к восполнению опущений — недостающих связей и ключе-

вых деталей, относящихся к вербальному описанию или к коммуникации. Они включают в себя:

• **Референтный индекс** (отсутствие указаний, к чему относится сказанное).

Часто человек воспроизводит свою модель мира не полностью, опуская конкретизирующие детали, что служит сигналом о том, что нужна дополнительная информация.

Цель метамоделей — дополнить переживания, уточнить опущенную часть информации, т. е. уточнить карту реальности

а) в случаях *стертого референтного индекса* отсутствует конкретное указание, о ком идет речь или кто действующее лицо.

**Примеры:**

«Меня не любят» — «Кто именно вас не любит?»;

«Мне завидуют» — «Кто именно вам завидует?»;

«Это не работает» — «Что конкретно не работает?»

б) *обобщенный референтный индекс* — человек использует в речи существительное или местоимение, которое относится к группе или категории.

**Примеры:**

«Мужчины не боятся трудностей» — «Какие мужчины не боятся трудностей?»;

«Люди, которые позволяют себе подобное...» — «Какие именно люди позволяют себе подобное?»;

«Я ничего не умею» — «Чего именно вы не умеете?»;

«Это для меня невозможно» — «Что именно для вас невозможно?»;

«Опасно высказывать свои собственные идеи» — «Опасно для кого?» или «Кому именно опасно высказывать свои собственные идеи?»

в) *сравнительный референтный индекс* (сравнение с умолчанием).

Существует отдельный класс опущений, включающий сравнительные и превосходные степени (слова «лучше, лучший, наиболее, наименее, наилучший, наихудший» и т. д.). Например, в утверждении «Лучше всего не задавать слишком много вопросов» используется превосходная степень — «лучше всего». В этом случае можно было бы задать вопрос: «Лучше по сравнению с чем?» В утверждениях, включающих сравнительные степени: «Было бы

хуже, если бы я сказал, что на самом деле чувствую», «То, что я думаю, менее важно» или «Лучше просто делать все как раньше», — недостает ключевой части подразумеваемого сравнения. Этот важный элемент глубинной структуры, отсутствующий в поверхностной структуре, может быть восстановлен путем постановки следующих вопросов: «Хуже/лучше/меньше по сравнению с чем?» или «Хуже/лучше/меньше, чем что?» Это поможет понять, на какого рода референтный опыт опирается говорящий в процессе сравнения и получения соответствующих выводов. Обычно при сравнении выпадают или удаляются те ощущения и предположения, на которых основаны оценки.

**Примеры:**

«Она лучше...» — «По сравнению с кем/чем?»;

«Я хуже всех...» — «Хуже кого конкретно?»;

«Я самая несчастная...» — «По сравнению с кем самая несчастная?»

г) *обратный референтный индекс* — говорящий использует глагол в предложении, но при этом не производит никакого действия, которое этот глагол выражает. Например: «Никто обо мне не заботится»; «Меня все забросили». Говорящий уходит от того, что он ответствен за действие, передавая полноту власти другим. Он — страдательное лицо. Говоря «обо мне, меня», он становится беспомощной жертвой других, якобы ответственных за него.

Цель метамоделей в таких случаях — заставить человека взять ответственность за чувство или событие на себя, вместо того чтобы возлагать ее на другого.

**Примеры:**

«Она меня не уважает» — «Попробуйте сказать: «Я не уважаю ее»; «Все ненавидят меня» — «Попробуйте сказать: «Я ненавижу всех»

• **Номинализация** (превращение процесса в событие).

Номинализация — превращение глаголов в существительные (уважать — уважение, признать — признание, помогать — помощь, решать — решение).

Цель метамоделей — номинализацию (существительное) заменить глаголом, т. е. событие превратить в процесс.

Такое, казалось бы, незначительное лингвистическое изменение превращает процесс в вещь или в событие, которое либо есть,

либо нет. При этом происходит потеря возможности выбора и контроля над собственной жизнью. Событие, представленное существительным, воспринимается как свершившийся факт, с которым бессмысленно бороться. Если в той же ситуации использовать глаголы, возникает возможность действия, выбора и изменения. Есть два приема, позволяющие определить, является слово номинализацией или нет. Классический признак НЛП, позволяющий отличить номинализацию от истинного существительного, заключается в вопросе: «Можете ли вы погрузить это в тачку?». Если да, то это существительное. Если нет, то это номинализация. В тачку можно положить яблоко, но нельзя положить уважение. Вторым способом является фраза: «непрерывные...», где на место пропуска следует поставить предполагаемое существительное. Если после этого фраза обретает смысл, то это номинализация. Например, можно сказать «непрерывные отношения», но невозможно — «непрерывное яблоко».

Для того чтобы вернуть человеку способность действовать и изменять себя, а не оставлять его перед свершившимся фактом или обстоятельством, следует вновь преобразовать номинализацию в процессуальное слово, использовать глагол в качестве реакции.

### **Примеры:**

*Я не получаю никакого признания — «Как вы хотели бы, чтобы вас признавали?»*

*«Это вызывает у меня такую боль» — «Как вы чувствуете эту боль?»;*

*«Я не чувствую с их стороны уважения». — «Как бы вы хотели, чтобы вас уважали?»;*

*«Я жду поддержки» — «Как бы вы хотели, чтобы вас поддерживали?»*

### **• Неспецифицированные глаголы**

Неспецифицированные глаголы — это глаголы, имеющие общий смысл (помогли, научили, потребовали), требующие спецификации в отношении конкретной ситуации. Неспецифицированные глаголы не дают ощущения ясности в описываемом переживании. Все глаголы более или менее неспецифицированы. Однако «поцеловать» более определено, чем «войти в соприкосновение». Если кто-то говорит, что подвергся нападению, это может варьировать от свирепого взгляда кого-то важного для говоряще-

го до того, что человека сбила машина. Просьба специфицировать глагол помогает человеку более полно пережить опыт. Для этого можно задать вопрос «Как именно?».

*Цель метамодели — уточнить опущенную часть информации, т. е. уточнить карту реальности.*

**Примеры:**

*«Он пренебрегает мной» — «Как именно он пренебрегает вами?»;*

*«Дети заставляют меня наказывать их» — «Как именно дети заставляют вас наказывать их?»;*

*«Она подавляет меня» — «Как именно она подавляет вас?»;*  
*«Они игнорируют меня» — «Как именно они это делают?»*

**• Исключения**

*Цель метамодели — обнаружить то, что исключил собеседник, и помочь восстановить исключенную информацию.*

*Делается это при помощи уточняющих вопросов: «что?», «кого?», «о ком?», «о чем?».*

**Примеры:**

*«У меня красивый вид из окна» — «Что красивое вы видите из окна?»;*

*«Я не понимаю» — «Не понимаете чего?» или: «Чего вы не понимаете?»;*

*«Я боюсь» — «Чего вы боитесь?» или: «Что именно вас пугает?»;*

*«Я его больше не люблю» — «Что именно вам перестало в нем нравиться?»;*

*«Он просто необыкновенный человек» — «Чем именно он отличается от других людей?»*

*Работая с исключением, легко уточнить репрезентативную систему клиента. Например: «Я этого не понимаю» — «Как вы не понимаете?» — «Ну, я не вижу, не могу себе представить этого» или «Я это не чувствую».*

**2. Обобщения.** *Группа обобщений содержит такие паттерны:*

**• Модальные операторы** (слова-ограничители)

*Цель метамодели — помочь человеку усомниться, вывести его за пределы того, что он считает для себя однозначно принятым и единственно возможным.*

**Модальность** (фр. *modalite* — суждения) — это лингвистический термин, определяющий границы модели мира. Говорящий априори предполагает, что, если попытаться выйти за эти границы, случится нечто катастрофическое, поэтому они воспринимаются как императивы, не предполагающие даже попыток нарушить их.

Это слова, которые требуют от говорящего либо исключают для него возможность определенного поведения. Они определяют для человека его границы мира, это слова, которыми люди описывают свои намерения и то, собираются они предпринять действие или нет. Все эти слова могут быть использованы и в форме отрицания.

#### *А. Модальные операторы необходимости*

Модальные операторы необходимости — это слова, которые указывают на отсутствие выбора: «мне следует», «я должен», «это необходимо», «я обязан», «я не могу» — это симптомы отсутствия выбора. Работа с этими модальными операторами выводит человека за пределы того, что было для него принятым. Есть два вопроса, которые помогают работе с такими ограничениями: «Что вам мешает?» и «Что случится, если вы сделаете (не сделаете) это?» Вопрос «Что вас останавливает?» («Что вам мешает?») направляет человека в прошлое, в поиски переживания, которое сформировало это обобщение. «Что случится, если..?» заставляет клиента пойти в будущее и представить себе возможные последствия. Эти реакции помогают получить более полную и богатую модель мира.

#### **Примеры:**

*«Я никогда на это не пойду» — «Что вас останавливает?»;*

*«Я обязан присутствовать на этом торжестве» — «Что случится, если вы не будете присутствовать в этот раз?»;*

*«Я должен выступить на этом собрании». — «Что изменится, если вы не выступите?»*

*«Я обязан об этом заботиться» — «А что будет, если вы этого не сделаете?»;*

*«Мне следует быть более гибким» — «А что случится, если вы не будете таким?»;*

*«Я не должен говорить этого» — «А что произойдет, если вы скажете?»*

*«Мы должны закончить это ко вторнику» — «Что будет, если вы не закончите?»*

*«Я не могу сказать ему правду» — «Что останавливает вас в этом?»*

*Б. Модальные операторы возможности*

Фраза: «Я не могу» — говорит о том, что произносящий ее представляет за пределами своих способностей или сферы влияния.

**Примеры:**

*«Я не мог бы высказать ему это» — «Что случится, если бы вы это сказали?»;*

*«Я не могу этого сделать» — «А что случиться, если вы это сделаете?»;*

*«Для меня невозможно полюбить» — «А что вас останавливает?»*

• **Универсальные кванторы общности** (универсальные квантификаторы обобщения, т. е. сверхобобщения).

Кванторами (лат. *quantum* — количество, сколько) общности называется набор слов, при помощи которых делается универсальное обобщение. Они подразумевают безусловность, т. е. «всеобщность». При помощи подобного обобщения мы делаем одну категорию репрезентацией всей группы. Универсальные квантификаторы — это такие слова, как «все», «каждый», «всегда», «никогда», «всякий», «никто» и т. п. Подчеркивание обобщений, задаваемых универсальными квантификаторами с помощью преувеличения — интонацией голоса и добавлением других универсальных квантификаторов, — может помочь работе с ними. Это заставляет человека искать исключения для своих обобщений, что дает большие возможности выбора. Другой способ прямой работы состоит в задавании вопроса, не было ли у говорящего опыта, который противоречил бы этому обобщению.

**Примеры:**

*«Он всегда мне лжет» — «Он действительно всегда вам лжет?»;*

*«Я ничего не умею» — «Вы совсем, совсем ничего не умеете?»;*

*«Я все равно всегда проигрываю в споре» — «Но когда-нибудь вы выигрывали в споре?»;*

*«Я всегда все делаю неправильно» — «Всегда? А можете вспомнить хотя бы раз, когда вы поступили правильно?»;*

*«Она никогда не приходит вовремя» — «Никогда? А был ли хотя бы раз, чтобы она не опоздала?»;*

*«Все делают мне подлости?» — «Все? И даже лучший друг? И даже почтальон?»*

**3. Искажения.** Группа искажений содержит следующие паттерны:

• **Чтение мыслей**

Чтение мыслей — это предположение о том, что один человек якобы знает, что чувствует или думает другой, без прямого сообщения другого об этом и без того, чтобы сверить свои предположения с другим. Чтение мыслей довольно коварная вещь, работающая двумя способами. Первый способ: «Я знаю, о чем вы думаете». Второй: когда человек убежден, что другие должны знать, о чем он думает или что чувствует: «Если бы она по-настоящему заботилась обо мне, то ей не понадобилось бы спрашивать, что мне нужно». Эта внутренняя модель часто является причиной неурядиц и непонимания внутри семьи, особенно если репрезентативные системы супругов различны.

*Цель метамоделей — восстановить источник информации.*

*Корректирующий вопрос:* «Как вы узнали, что это так?» — поможет клиенту осознать и даже поставить под сомнение предположение, которое казалось ему бесспорным.

**Примеры:**

*«Он, конечно, думает, что я трусил» — «Каким образом вы знаете, что он так думает?»*

*«Я знаю, что так для него лучше» — «Как именно вы узнаете это?»;*

*«Он никогда обо мне не думает» — «Как вы узнаете о том, что он о вас не думает?»;*

*«Я вижу, что я не нравлюсь вам» — «Как вы узнали, что вы мне не нравитесь?»*

*«Он никогда не думает о последствиях!» — «Как вы узнаете, что он никогда не думает о последствиях?»*

• **Причина и следствие**

Причина и следствие — это убежденность в том, что какое-то действие, слова или выражение лица одного человека, могут быть причиной какой-то эмоции или другого внутреннего состояния другого человека. В этом случае говорящий снимает с себя ответственность за собственное эмоциональное состояние. И реагирует, как будто у него нет выбора относительно этой реакции. О том,



что мы имеем дело с причинно-следственным высказыванием, говорят следующие слова: «заставить», «если, то», «как вы...», «то», «потому что» и почти все глаголы настоящего времени.

*Цель* метамоделей — восстановить причинно-следственные связи и найти противоположные примеры.

В таких случаях используется корректирующий вопрос: «Каким образом А вызывает реакцию Б?», т. е. на утверждение, что А вызывает Б, правильная реакция: «Каким образом А вызывает Б?» или «Действительно ли А вызывает Б?».

***Примеры:***

*«Она расстраивает меня» — «Что конкретно она делает, что вас расстраивает?»;*

*«Он меня заставил» — «Как именно он вас заставил?»;*

*«Один ее вид раздражает меня» — «Что именно в ее виде вас раздражает?»;*

*«Его голос меня пугает» — «Как именно пугает вас в его голосе?»*

*«Ты нарушаешь мои планы» — «Как Я могу нарушить твои планы?»*

Вопрос: «Каким образом А вызывает Б?» — поможет человеку обрести другие возможности, а их спектр огромен: пренебречь, привлечь чувство юмора, попытаться понять партнера, не обратить внимания, в конце концов даже извиниться.

**• Потерянный информатив (потеря субъекта)**

Потеря субъекта относится к таким утверждениям, которые принимают форму обобщения по поводу мира, а не утверждения, признаваемого как принадлежащего к модели мира говорящего. Обычно это суждения-представление человека о том, что правила, обязательные для него и его модели мира, также справедливы и обязательны для всех.

*Цель* метамоделей — дать человеку возможность иметь собственные правила и мнения, но позволить миру иметь свои, восстановить утраченную сравнительную степень или утраченный перформатив.

*Оценочные слова* — «правильно, неправильно, хорошо, плохо, справедливо» и т. д. — имеют тенденцию к диссоциации от действий, причин и референтного опыта, впервые установивших их ценность. Другими словами, процесс и перспектива, через

которые суждение было сделано вначале, оказались утерянными на уровне поверхностной структуры. Такие слова чаще могут носить более жесткий или претенциозный характер, чем быть полезными. Обычно человек, пользующийся подобным ограничением, даже не предполагает другой возможности.

Целесообразен корректирующий вопрос: «Для кого?» «Правильно или неправильно в соответствии с чьим мнением?», или «Плохо в соответствии с какими критериями?», или «Хорошо в сравнении с чем?».

**Примеры:**

*«Такие вещи совершенно непростительны» — «Кто не может простить такие вещи?»;*

*«Ужасно быть старым» — «Для кого ужасно быть старым?»;*

*«Получить высшее образование — прекрасно» — «Для кого прекрасно получить такое образование?»;*

*«Так нельзя поступать!» — «Кому нельзя так поступать?»*

Итак, метамодель — это вопросы. «Правильные» вопросы. Их надо учиться задавать. Что это значит?

Во-первых, задавать их надо не из желания «поймать» и «уличить» человека, а доброжелательно и с искренней заинтересованностью.

*Предупреждение*

«После разработки всех составляющих метамодели очень скоро выяснилось, что неумеренное употребление этого инструмента способно привести к прямо противоположному эффекту. Когда Джон Гриндер обучил метамодели своих студентов, они стали искать ей приложение не только в профессиональном контексте. Некоторые из них начали попросту играть со своими друзьями, родственниками без видимой цели. Огромное количество вопросов загоняло людей в угол, они чувствовали себя дискомфортно, особенно когда осознавали нелепость различных своих поступков и рассуждений. Никто из "испытуемых" не напрашивался на беседу с консультантом. Некоторые начинали ощущать превосходство над собой людей, владеющих подобным инструментом, что приводило к потере раппорта и ссорам. Поэтому прежде чем перейти к изложению составляющих метамодели, мы напоминаем вам об экологичности и уместности своих воздействий».

*Плигин А., Герасимов А. Руководство к курсу НЛП-Практик*

Во-вторых, можно пропустить нарушение. Просто потому, что нам показалось, что мы все поняли. Даже если мы все поняли, нужно еще помочь собеседнику понять. А там выяснится, что и мы поняли далеко не все.

В-третьих, мета모델 — это особое искусство, и, практикуясь в нем, психотерапевт должен обратить внимание на собственные внутренние процессы. Поскольку речь идет о подсознательном поведении, которое клиент не может оформить словами, возникает большой соблазн опереться на собственный внутренний опыт для его понимания. «Отец наказал меня», — говорит клиент. Для вас это может означать «перестал разговаривать», для него — «избил до синяков». Если вы используете собственное понимание ситуации, в дальнейшем вы будете работать с собственной моделью мира, а не с моделью клиента. Использование мета модели удержит вас от погружения в себя и поможет, опираясь на опыт клиента, извлечь его собственные ресурсы.

### **Семь вопросов мета модели**

#### ***Сбор информации***

1. *Вопросы:* кто? что? где? когда? как конкретно?

*Применение:* когда информация отсутствует или она слишком общая.

«Я подавлен» — «Что делает вас подавленным?»;

«Меня все ненавидят» — «Кто конкретно вас ненавидит?»

2. *Вопрос:* «Можете ли вы сказать это о самом себе?»

*Применение:* то, что говорит клиент, может быть отнесено к нему самому.

«Она никогда не понимала меня» — «Можете ли вы сказать: «Я никогда не понимал ее?»»

#### ***Расширение пределов***

3. *Вопросы:* «Что останавливает вас?», «Что случится, если вы этого не сделаете?» (катастрофические ожидания).

*Применение:* при модальных императивах: «не могу», «должен», «следовало бы».

«Я обязан был понимать такие вещи» — «Что случится, если вы не будете этого понимать?»

4. *Вопрос:* «Можете ли вы вспомнить о ситуации, когда вы сделали что-то или не сделали?»

*Применение:* когда клиент использует обобщения типа «все-гда», «никогда», «все».

«Я всегда был самым глупым в семье» — «Можете ли вы назвать событие или поступок, когда вы поступали умно?»;

«Я всегда не справлялся с заданиями» — «Можете ли вы вспомнить случай, когда вы хорошо справились с заданием?»

### ***Изменение значений***

5. *Вопрос:* «Как вы узнали?»

*Применение:* при чтении мыслей.

«Я знаю, что я ей надоел» — «Как вы узнали это?»

6. *Вопрос:* «Как они заставили вас чувствовать себя именно так?»

*Применение:* при нарушении причинно-следственных отношений.

«Я чувствую себя плохо из-за того, что сделал ее несчастной» — «Что вы такого сделали, что поверили, что сделали ее несчастной?»

7. *Вопрос:* по отношению к кому? кто?

*Применение:* когда вы слышите неподтвержденные мнения.

«Его некомпетентность возмущает меня» — «Кто считает, что он некомпетент?»;

«Это было глупо так сделать» — «Глупо по отношению к кому?»

Обратите внимание: при всей сложности теоретических предпосылок «на вводе» — всего семь уточняющих вопросов «на выходе».

*Пьюселик Фрэнк Р., Льюис Байрон А. Магия НЛП без тайн*

## ***Вопросы для повторения***

1. Какие концептуальные положения лежат в основе мета-модели?
2. Что такое поверхностная и глубинная структура ?
3. Как происходит формирование глубинной и поверхностных структур?
4. В чем заключается механизм «опущение»?
5. В чем заключается механизм «обобщение»?
6. В чем заключается механизм «искажение»?
7. Перечислите основные речевые паттерны.

## ГЛАВА 5. ВАЖНЕЙШИЕ НАВЫКИ ДЛЯ РАБОТЫ В ТЕХНИКАХ НЛП: КАЛИБРОВАНИЕ, ОТРАЖЕНИЕ

### *Калибрование*

Умение калибровать — одно из важнейших умений, необходимых для работы в техниках НЛП. Под калибровкой в НЛП понимают отслеживание вербальных и невербальных (часто малейших изменений в мимике, позе, движении глаз) реакций другого человека с целью получения неосознаваемой человеком информации о его состоянии, обеспечивающее конгруэнтное взаимодействие с ним.

Значение калибрования основано, во-первых, на концептуальном положении НЛП: «Сознание и тело — единая система». Согласно этому положению каждое внутреннее состояние уникальным образом преломляется во внешнем поведении. Ему свойственны определенная мимика и жестикация (экстравербальные признаки), тон голоса и темп речи (паравербальные признаки).

Во-вторых, на положении о том, что именно неосознаваемые партнером по общению психические проявления дадут профессиональному коммуникатору информацию об изменениях, происходящих с субъектом общения, эффективности этого взаимодействия. Исходя из наблюдений, можно скорректировать свое воздействие: усилить то, что работает, прервать то, что мешает, поискать новое. Если говорить о работе терапевта в техниках НЛП, то следует отметить, что сопоставление откалиброванного изменения и знания о вызвавшем его стимуле (что именно мы в этот момент делаем) и дает эффективность работы в технике.

Калибрование основано прежде всего на сенсорной чувствительности человека. Надо отметить, что она поддается развитию и тренировке. Что именно тренировать. Рассмотрим ориентировочную классификацию объектов калибрования, предложенную С. Пахомовым (<http://www.psichology.vuzlib>).

*Калибровка общего настроения.* Отличительные признаки плохого состояния — это общая зажатость тела, стремление мышечных групп и конечностей сжаться и занять как можно меньше места. Отличительные признаки хорошего состояния —

расправленность, стремление тела вверх. Можно сказать, ощущение полета, стремление к небу.

*Калибровка тела.* Тут вся калибровка подразделяется на множество мелких «подкалибровок», т. е. необходимо обращать внимание на изменение наклона корпуса, напряжение (расслабление) в спине, жесты, положение рук относительно тела. *Плечи* могут опуститься безвольно, напрячься и подтянуться вверх (голова вытягивается в плечи), они могут податься вперед или назад (или одно вперед, другое — назад), могут начать покачиваться из стороны в сторону или вперед-назад, увлекая за собой все тело, могут развернуться или съжаться, вызывая сгорбленность-сутулость. Естественно, что это не только плечи, а все туловище, но наблюдается легче всего это именно в районе плеч. Кстати, мерное покачивание плеч выдает и дыхание.

*Грудь и живот* больше всего говорят о дыхании: здесь нас интересуют его изменения. Человек дышал ровно, но вдруг ритм сбился, задержался, участился. Пошли вздохи. (Что-то напрягло? Задело? Расстроило? Или он хотел рассмеяться?) Мы наблюдаем и изменение положения тела в пространстве. Человек подался вперед или откинулся? Развернулся к нам или отвернул голову, как бы рассматривая интерьер? Начал жестикулировать (и как: у лица, у груди, на уровне живота, одной рукой или обеими, от плеча, от локтя, от кисти... или просто дрогнули пальцы) или прекратил? Резко или плавно? Встал или сел? Или «растекся» на стуле? Подобрался? Поджал ноги? Вытянул? Расставил? Скрестил? При этом важно не само положение тела, а когда (реагируя на какие слова, на какую тему) и как оно изменилось.

*Калибровка мимики.* Необходимо обращать внимание на множество различных мелких мышц. В верхней трети лица нас интересуют лоб, брови и переносица. Именно эта часть лица наиболее правдиво отражает эмоции. Труднее всего осознанно управлять положением бровей (кроме выражения удивления). Но и напряжения-морщинки на лбу и переносице, особенно сиюминутные, собранные и тут же распушенные, могут прямо говорить об эмоциональном отклике. В средней трети лица мы наблюдаем глаза и нос. Точнее, крылышки носа и его кончик. Крылышки могут раздуваться и опадать. Кончик может подрагивать, подаваться вверх (задрал нос) и опускаться вниз (нос повесил). Труднее

с глазами. Тут целых две больших области. Первая — мелкие реакции мышц вокруг глаз и век (которые, собственно и придают глазам то или иное выражение). То, как закладываются и пропадают морщинки у глаз, как человек щурится или широко открывает глаза, с какой частотой моргает и как все это изменяется, — тоже богатая информация о чувствах сидящего (обычно) перед нами человека. Вторая — это направления движения глаз («ключи доступа»). В нижней части лица нам интересен не столько рот (губы), потому что именно этой областью люди владеют обычно неплохо и могут изобразить губы практически какие угодно, сколько соотношение сиюминутного выражения этих губ с другими показателями владеющего клиентом настроения.

*Калибровка дыхания.* Дыхание тоже поддается калибровке. Замечая глубину и частоту дыхания, можно получить представление о степени напряжения в организме.

*Калибровка речи.* Основные калибруемые изменения в речи человека — это громкость речи, скорость тембр и интонирование. Человек заговорил быстрее или замедлил темп речи? Стал говорить сбивчиво? Вообще замолчал? Нас интересует не молчание, а то, в каком месте оно вдруг возникло. А если человек только и делает, что молчит, то о чем он все-таки стал разговаривать? Громче или тише, выше или ниже заговорил клиент? Может быть, усилилась амплитуда и частота смены высоты и громкости речи? Как сильно? Где, на какой теме обнаружилось богатство интонационного рисунка, усилилась выразительность речи? В каком месте наступила подчеркнутая монотонность и сдержанность?

*Калибровка модальности.* Навык калибровки модальностей в той или иной степени объединяет все навыки калибровки, которые перечислены ранее. Модальности можно калибровать по ключам доступа см. гл. 2.

### ***Замечания***

Во всех случаях необходимо замечать именно изменение по всем этим характеристикам. Большая ошибка заключается в том, чтобы приписывать стандартное объяснение статическим признакам. Если у человека красное лицо, это может свидетельствовать и о легком подпитии, и о повышенном давлении, не обязательно об эмоциональном фоне. Зажатая поза может говорить

и о напряжении, но и о том, что человек хочет в туалет или ему холодно. А может, он всегда так сидит.

Важны именно моменты перехода из одного состояния в другое. Не краснота, а момент начала покраснения (или накатывающей бледности), не качание ногой, а момент начала этого покачивания, не хриплый голос, а слово, на котором он охрип, не постоянные паузы, а та из них, которая явно больше остальных, не само кивание, а момент его начала или прекращения, не сама поза, а ее изменение: не как сидит, а то, что пересел. При этом важно, в какую сторону эти изменения.

### ***Раппорт. Отражение***

Между людьми иногда имеет место общение, когда их мысли и чувства находятся в гармонии. В такой ситуации люди чувствуют себя на своём месте, «как дома». Это некоторое единение, настроенность на одну волну, взаимная симпатия и доверие. Такое состояние называется *раппортом*. Раппорт — это способность удерживать внимание других и создавать в них уверенность в том, что у вас есть знания, интерес, опыт и понимание, позволяющие вам помогать им или быть с ними. Это способность узнавать, выражать и проникать внутрь (не применяя оценки) мира другого человека. Это способность завоевывать внимание другого, его уважение к вашей компетентности как коммуникатора, в каком бы контексте вы ни действовали либо профессионально, либо лично. Раппорт обозначает стремление подчеркивать сходства, но не различия. Это способность конгруэнтно реагировать на модель мира другого человека.

Иначе, *раппорт — это динамическое состояние, возникающее в процессе коммуникации двух или более людей, в котором устанавливаются отношения доверия и взаимопонимания. В основе методики установления раппорта лежит проявление искреннего интереса к личности другого человека.*

Оно имеет внешнее проявление, которое многие могли заметить, наблюдая за влюбленными, за людьми, увлечёнными одной идеей. Люди находятся в состоянии раппорта в той мере, в какой обнаруживают общее и говорят на общем языке — языке слов и тела. Ни один из данных признаков не является метафорой. Если два человека принадлежат к одному кругу, имеют общее обра-



зование, сходные интересы, отношение к жизни, пристрастия и привычки, им легче понять друг друга. Наоборот, если у собеседников разные «карты реальности», это затрудняет общение. Общий язык тела позволяет наблюдать состояние раппорта со стороны: у партнеров сходное выражение лица, поза, они дышат в едином ритме, разговаривают с одинаковой громкостью и т. д. Именно через наблюдение за этими проявлениями можно судить о степени согласия и гармонии партнеров по общению. Например, присутствуя на любом собрании, можно таким образом заметить сторонников и противников предлагаемой идеи, заинтересованных и равнодушных, лидеров и ведомых.

Пока мы рассматриваем одно направление связи между состоянием раппорта и его проявлением: состояние → внешние проявления. Сходство в языке тела возникает спонтанно и определяется состоянием раппорта.

В НЛП анализируется и активно используется обратная зависимость: внешние проявления (сходство языка тела) → состояние раппорта. Таким образом, для достижения раппорта нужно отразить, «отзеркалить» внешние особенности поведения. Отражение — один из общих поведенческих паттернов, который был выявлен в деятельности успешных психотерапевтов.

Для того чтобы укрепить или наладить контакт, применяют сознательное отражение. Можно отражать любые аспекты наблюдаемого поведения: положение тела, выражение лица, частоту дыхания, тон голоса, темп и тембр речи, специфические жесты. Важно отметить, что отражение является средством уподобления собственному поведению поведению партнера по общению с целью «синхронизироваться» с ним. Подстраиваясь под другого человека, начинаешь думать, чувствовать себя так, как он.

Существуют два вида невербального отражения: прямое (например, можно дышать с той же скоростью и глубиной, что и партнер) и перекрестное, которое может происходить с сохранением модальности (например, если трудно присоединиться к дыханию, можно постукивать рукой в том же ритме дыхания) или же с изменением модальности (например, дыхание — речь, т. е. темп речи соответствует темпу дыхания).

Можно 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.

*Подстройка к позе*, когда один из партнеров по общению полностью воспроизводит, «отражает», позу другого. Чтобы подстроиться к собеседнику, можно

- 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.

Не обязательно мгновенно начать повторять язык тела собеседника во всех подробностях. Можно начать 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, можно проводить эксперименты с частичной подстройкой на любом уровне. Если собеседник принял совершенно неподражаемую или слишком своеобразную позу, для подстройки достаточно лишь частично изменить положение тела, не доводя данное его движение до конца.

*Подстройка к движениям.* Подстройка к движениям более сложна, чем к позе, дыханию, которые представляют собой нечто относительно постоянное, что можно рассмотреть и к чему можно присоединиться постепенно. Движения же происходят очень быстро, поэтому при зеркальном отражении возникает опасность обратить на себя внимание. Для того чтобы избежать этого, можно использовать частичную подстройку. При этом можно не копировать жесты партнера по общению, а начинать их, не заканчивая. Важно отразить направление движения.

*Подстройка к дыханию*, когда один из партнеров по общению напрямую копирует дыхание другого, т. е. дышит с той же частотой и глубиной. При этом при большой разнице дыхания возможны два варианта присоединения: изменить модальность (речь, постукивание и т. п.); отслеживание дыхания «через раз», если дыхание партнера частое, если же редкое, то следует отражать своим вдохом начало его вдоха, сделать выдох, второй вдох и своим вторым выдохом попасть на его выдох.

*Подстройка к голосу*. Иногда (например, при телефонном разговоре, когда человек не видит собеседника) физиологическая настройка окажется невозможной или неуместной. Однако высота и тон голоса тоже составляют немаловажный параметр общения. Сам по себе голос нередко оказывает большее влияние, чем произносимые слова. В любом случае, чем больше параметров учитывается при подстройке, тем эффективнее установленный раппорт.

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

- Громкость (как он говорит — громко или тихо?)
- Темп (быстро или медленно?)
- Ритм (удается 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 выражения?). Не следует подражать диалектному произношению и особенностям дикции — собеседник может подумать, что его передразнивают!

*Подстройка к репрезентативным системам*. Замечая, какие предикаты использует человек, можно подстроиться к образу его мышления. Удачная подстройка к образу мышления человека обеспечивает мощный раппорт.

### *Иллюстрация*

Гипнотерапевт: И чего бы вы хотели?

Клиент: Ну, видите ли, пожалуй, я должен кое-что прояснить. Но это нелегко. Мне все представляется так расплывчато... Я как будто никак не могу сфокусироваться на том, что выглядит каким-то настоящим слепым пятном в моих ощущениях.

Гипнотерапевт: Хорошо, давайте посмотрим, правильно ли я понимаю, что происходит. Я вижу такую картину: вы хотели бы пролить свет на какую-то темную область в ваших ощущениях, чтобы кое-что высветить и прояснить.

Клиент: Ну да, правильно. Вы как будто видите все верно. Это совсем не то, что последний психотерапевт, у которого я был. У нас с ним был какой-то разный взгляд на вещи. Он как будто не видел, что со мной происходит. Говорил только об одном — чтобы я рассказал, что чувствую. Я никак не мог понять, чего он от меня хочет.

Гипнотерапевт: Мне кажется, я вижу, в чем дело. А теперь, когда все ясно, давайте повнимательнее рассмотрим некоторые вещи, которые, как мне кажется, здесь будут важны. Мне кажется, прежде всего вам надо выработать общую систему координат, в которую укладывались бы ваши взгляды на кое-какие теневые стороны вашей жизни.

*Гиллиген С. Терапевтические трансы*

*Подстройка к убеждениям и ценностям.* Объектом подстройки могут стать, помимо прочего, убеждения и ценности. Такая подстройка может оказаться полезной в тех случаях, когда другие попытки установить раппорт не приносят успеха. Люди очень высоко ценят свои глубоко укоренившиеся убеждения, и подстройка к ним временами может нечаянно задеть «чувствительную струнку» в душе собеседника.

Если для другого значимыми ценностями являются время, любовь, бережливость и т. д., то можно выразить солидарность с ними. Например, если человек говорит «Не понимаю, как N может выбрасывать деньги на ветер», можно выразить согласие с ценностью бережливости.

Чем выше уровень абстрактности убеждений и ценностей (например, «каждый имеет право на...»), тем быстрее можно нащупать общую почву и установите раппорт.

*Подстройка к личному опыту.* Можно заметить, как быстро находят общий язык люди одной профессии или те, кто оказался в одной и той же, особенно затруднительной, ситуации. То же самое происходит, когда встречаются земляки либо люди, которые ходили в одну школу или учились в одном университете. Их личные переживания пересекаются, и в этих участках пересечения становятся общей опорой, элементом «сходства».

Отметим, что раппорт дает возможность не только понять, но и вести другого человека к изменениям. Наблюдая за состоянием раппорта при взаимодействии людей, обратите внимание на то, что если кто-то из общающихся меняет позу, то другой через некоторое время также это сделает. Это можно учесть в ситуации спора, когда один из собеседников говорит быстро, на повышенных тонах. Если второй начнёт говорить тихо и медленно, то контакт может быть окончательно разрушен. Если же он хотя бы частично присоединится (например, ускорит темп речи), то через некоторое время можно попытаться повести партнера за собой, снизить темп речи, смягчить жестикуляцию. Если присоединение прошло успешно, то собеседник начинает успокаиваться.

### ***Вопросы для повторения***

1. Что такое калибрование? Функции калибрования в консультативной практике?
2. Что может быть объектом калибрования?
3. Что такое раппорт? Что такое отражение?
4. Какие виды отражений существуют? Раскройте содержание и ограничения каждого из них.

## ГЛАВА 6. ЯКОРЯ И ЯКОРЕНИЕ

«Якорем» в НЛП называют нейтральный стимул, запускающий определенные эмоциональные переживания. Тот или иной стимул (музыка, картина, запах, интонация и т. п.), который, совпадая во времени и пространстве с некоторым эмоционально-окрашенным переживанием, повторяясь в другой ситуации, способен вызвать это переживание.

Вводя понятие «якорение», основоположники НЛП исходили из положения И. П. Павлова о стимул-реактивном поведении. Очевидно, что механизм якорения совпадает с механизмом условного рефлекса. Правда, иногда в литературе по НЛП обсуждается вопрос о различии якорей и рефлексов [7].

1. Для установления якорей не требуется длительного воздействия. Длительное воздействие способствует установлению якоря, но часто якорь устанавливается уже первым переживанием.

2. Для возникновения ассоциации между якорем и реакцией не требуется прямое подкрепление каким-либо немедленным вытекающим из этой ассоциации результатом. Это значит, что якоря (или ассоциации) устанавливаются без прямого вознаграждения или подкрепления за ассоциацию. Подобно длительному воздействию, подкрепление может способствовать установлению якоря, но не является необходимым.

3. Внутреннее переживание считается столь же значительным в отношении поведения, как и явно измеримые реакции. Иными словами, внутренний диалог, картина или ощущение составляют реакции в такой же степени значительные, как слюнная реакция павловской собаки.

4. Установление якоря создает связь между некоторыми представлениями или группой представлений (переживаний). Стимул, или представление (переживание), «имеет смысл» лишь в терминах реакции, вызываемой им у определенного индивида.

В соответствии со спецификой понятийного аппарата НЛП, якорением называется процесс, посредством которого любой элемент переживания (компонент любой сенсорной модальности) может воссоздавать (пробуждать) всю совокупность переживаний [4], т. е. любая часть опыта («визуально-аудиально-

кинестетического») может быть использована как якорь для доступа ко всем остальным его составляющим.

Наша жизнь изобилует якорями. Их можно распознать во всем, что нас окружает, — это любимые фотографии, запахи, вызывающие воспоминания, особенные слова значимого человека, интонации, появление сотрудника ДПС на дороге, горящий в печи огонь...

Иногда стимул становится якорем в результате многочисленных повторений, например в школе, когда учитель дисциплинирует детей (М. Гриндер), а иногда устанавливается с первого раза, если эмоция, которую испытывает человек в момент постановки якоря, очень сильна. Повторение требуется тогда, когда нет эмоциональной вовлеченности. Чем менее эмоционально вовлеченными оказывается человек, тем больше повторений необходимо, чтобы закрепить якорь.

Поскольку якорение происходит постоянно, обычно человек его не замечает, оно проходит вне рамок сознания. Именно это приводит к тому, что якоря могут закреплять и вызывать как положительные, так и отрицательные переживания.

### **Осторожно: негативные якоря!**

Устоялись ли столь же прочно в нашей жизни и негативные якоря? Да. Представьте семью, принимающую друзей на гражданской панихиде. Умерла мать жены, и многие пришли отдать ей дань уважения; жена глубоко опечалена, друзья один за другим подходят и обнимают ее. Женщина может подсознательно связать объятия и чувство горя.

И спустя дни или месяцы, когда муж неожиданно обнимает ее, женщину охватывает необъяснимый приступ рыданий! Ее переполняет горе. Она получила непреднамеренный доступ к состоянию и теперь проведет какое-то время в попытках осознать природу своих негативных чувств к мужу! По существу, у нее развивается негативная условная реакция на прикосновения мужа. Тут старые психологические школы постараются вернуть нас к поиску травм, ключевых вех в процессе развития и к греческой мифологии, чтобы дать объяснение неосознаваемым процессам. В действительности же перед нами всего лишь пример случайного якоря. Поэтому избавление от негативных якорей с одновременным обучением тому, как устанавливать позитивные якоря, становится важным средством поддержания хороших отношений.

*Боденхамер Б., Холл М. НЛП-практик:  
полный сертификационный курс. Учебник магии НЛП.*

Обнаружив, что якорь можно использовать как механизм перемещения «опыта» во времени и пространстве для изменения состояния клиента, Р. Бэндлер и Д. Гриндер нашли ему широкое применение в психотерапевтической и консультативной практике. Они отмечали, что около 90 % того, что мы делаем в ходе психотерапии, включает в себя изменение «кинестетических реакций, возникающих у людей в ответ на аудиальные и визуальные стимулы».

Для чего можно использовать якоря?

Самый общий ответ: для управления эмоциональным состоянием. В частности, для того, чтобы

- получить доступ к ресурсным состояниям своего прошлого опыта;
- закрепить ресурсное состояние и иметь к нему быстрый доступ;
- переносить ресурсы оттуда, где их много, туда, где их не хватает.

### ***Виды якорей***

Якоря классифицируют по разным основаниям:

1. По модальности эмоциональных состояний — положительные и отрицательные.
2. По месту актуализации — внешние, приходящие к человеку из внешней реальности, и внутренние, возникающие в сознании человека, — образы, мысли, слова, символы.
3. По продолжительность действия — *кратковременные*, которые без дополнительного подкрепления вскоре перестают работать, и *долговременные*, которые могут работать в течение всей жизни человека.
4. По модальности: кинестетические (прикосновение, специфический жест, тип дыхания), визуальные (определенные цвета, чья-то прическа, кивание головой, поднятие бровей, выражение лица), аудиальные (покашливание, интонация, бой курантов, вой сирены, сигнал мобильного).



► **Упражнение «Якоря и сенсорные системы»** (выполняется индивидуально) [18]

Соотнесите данный список якорей с нижеприведенной таблицей. Один и тот же якорь может относиться больше чем к одной репрезентативной системе.

**Список якорей:**

- покашливание;
- определенные цвета;
- талисман;
- чья-то прическа;
- касание чьего-либо плеча или предплечья;
- выражение лица;
- костюм «для экзаменов»;
- повторение слов типа «о'кей», «хорошо», «угу»;
- фотография из детства;
- кивание головой;
- определенный тон голоса;
- запахи духов, кофе, костра и пр.;
- специфический жест;
- звон колокольчика;
- сигнал точного времени;
- специфические звуки: пощелкивание пальцами, постукивание карандашом по столу;
- разные стулья в кабинете, «комфортные места» в комнате, место для курения и др.;
- режим дня, памятные даты;
- поднятие бровей;
- вой сирены.

Таблица 3

**Спецификация якорей  
по различным сенсорным репрезентативным системам**

<i>Визуальные</i>	<i>Аудиальные</i>	<i>Кинестетические</i>

Для того чтобы якоря выполнили свои функции, они должны быть правильно поставлены. Технологии постановки якорей в НЛП уделяют особое внимание [4]. В частности, Л. Кэмерон-Бэндлер отмечает, что для эффективного установления якоря необходимо учитывать следующее.

- Дать человеку возможность получить доступ к требуемому переживанию так полно и глубоко, как это возможно. Для этого нужно помочь человеку конкретизировать время, место, действующих лиц и особые аспекты воспоминания, в процессе чего он все сильнее сосредоточивается на конкретном событии и погружается в требуемое состояние. Ассоциация с переживанием позволяет мысленно еще раз пережить его в настоящем. Для облегчения ассоциации человека с переживанием необходимо задействовать все модальности, задавая соответствующие вопросы. Например: Ясно ли вы видите происходящее вокруг? (В) Насколько хорошо вы слышите происходящее вокруг? (А) Происходит ли у вас внутренний диалог? (ВД) Как вы себя чувствуете, заново переживая это воспоминание? (К) Какие внешние телесные ощущения вы испытываете?(К)

- Вводить добавочный стимул в момент наиболее полного выражения или наиболее интенсивной реакции. Благодаря этому якорь связывается с этим состоянием. «Интенсивность» состояния связана с тем, насколько сильно, эмоционально, живо, глубоко и т. д. человек переживает это состояние. Разным людям требуется разное время, чтобы изменить свое внутреннее состояние, также различается и интенсивность, с которой они переживают его. Некоторые меняют состояния быстро, а то и мгновенно! Чтобы уследить за ними, требуются навыки калибрования. Когда состояние достигло пика и пошло на убыль, необходимо убрать якорь, чтобы не «заякорить» ослабевающую реакцию или переход в другое состояние. Якорь можно удерживать от 5 до 25 секунд.

- **В консультативной и терапевтической работе якорь должен быть уникальным.** Чем более уникален стимул, тем лучше якорь. Используемые жесты, звуки, прикосновения должны отличаться от тех, которые человек видит, слышит, чувствует в обыденной жизни. Для установки аудиальных якорей используйте специально отобранные слова, интонации. Состояние можно заякорить и на другие звуки: кашель, щелканье пальцами или

щелчок ручки — на любой аудиальной стимул. Кроме того, звук обычно сопровождается особой мимикой, выражением лица, осанкой и т. д., что добавляет еще и визуальные якоря.

• **Якорь должен быть воспроизведен в точности.** Воспроизведение стимула вызовет воспроизведение внутреннего состояния достаточно полно только в том случае, если он воспроизводится совершенно точно. Если вы использовали колено, чтобы заякорить определенное состояние, дотроньтесь до того же места таким же способом, как и тогда, когда устанавливали якорь. Прикосновение в точно определенном месте с точно рассчитанным нажимом станет для нервной системы человека стимулом, ассоциированным с данным ресурсным состоянием.

• **Необходимо позаботиться о чистоте якоря.** «Чистота» подразумевает определенность, отчетливость состояния.

Якорение предполагает осуществление серии шагов. Б. Боденхамер, М. Холл предлагают пятишаговый процесс якорения [4], хотя каждая конкретная технология, в которой реализуется якорение, может ее скорректировать:

1. Установить раппорт. Благодаря этому другой человек почувствует себя спокойно и доверится процессу.

2. Объяснить суть якорения.

Обычно воздействие аудиальных и визуальных якорей не осознается, поэтому не нужно объяснять клиенту процесс. Используя же кинестетические якоря в процессе консультирования, нужно предупредить клиента об этом. Почему? Потому что многим людям не нравится, когда кто-то «вторгается в их пространство», прикасается к ним. И особенно проблематично это, когда проблема клиента связана с прикосновениями.

3. Вызвать и заякорить желаемое состояние ( см. выше).

4. Прервать состояние. Установив якорь, нужно остановить процесс. Сказать или сделать что-то, не имеющее никакого отношения к процессу. Это прервет данное состояние сознания и эмоций и отгородит человека от него. Достаточно просто встать и обойти вокруг клиента, чтобы прервать состояние. Затем попросить его «очистить экран» сознания: глубоко вздохнуть или встряхнуться (это, как правило, влечет за собой изменение физиологии и, следовательно, состояния).

## 5. Опробовать якорь, воспроизведя его.

Критерием установленного якоря является возвращение состояния без сознательного усилия со стороны клиента при воспроизведении якоря. Об актуализации искомого состояния можно судить по объектам калибрования: лицо, физиологическое состояние, дыхание, мышечный тонус и т. д.

Попробуйте реализовать процесс якорения в следующем упражнении.

### ► *Упражнение* (выполняется в тройках) [4]

1. Партнер «А» просит партнера «Б» вспомнить конкретный случай, когда «Б» испытывал какое-либо позитивное состояние.

2. «А» определяет вместе с «Б» точку для применения якоря.

3. «А» вводит «Б» в желаемое для якорения и воспроизводит якорь. «А» и «Б» осуществляют калибровку переживания «Б», связанного с желаемым состоянием. «А» последовательно выполняет четыре шага процедуры якорения:

- Выбрать определенное место для установки якоря.

- Установить якорь в момент пиковой интенсивности переживания.

- Убедиться, что имеешь дело с чистым состоянием, т. е. удостовериться, что «Б» не ведет внутренний диалог и не испытывает конкурирующих переживаний.

- Правильно рассчитать момент применения якоря, т. е. установить якорь, когда «Б» войдет в желаемое состояние, и удерживать его в течение 5–25 секунд, пока состояние не начнет ослабевать.

4. «А» просит «Б» прервать состояние, «очистив экран», изменив ритм дыхания и/или сменив тему разговора.

5. «А» проверяет якорь «Б», извлекая и воспроизводя его. «А» и «Б» калибруют ответную реакцию «Б», чтобы увидеть, вспомнил ли «Б» желаемое состояние.

*Важнейшее значение якорного метода и для жизни, и для консультационной практики связано с тем, что он позволяет обеспечить доступ к ресурсному состоянию человека. У каждого человека есть своя личная история, богатая различными эмоциональными и физическими состояниями, в том числе и такими которые переживаются человеком как состояние «Я МОГУ». Оче-*

*видно, что способность включать состояние наивысшего мастерства по собственному желанию в трудных или проблемных жизненных ситуациях является весьма востребованной.*

► **Упражнение «Якорение ресурсных состояний»** (выполняется индивидуально) [17]

1. Идентифицируйте ситуацию, в которой вы нуждаетесь в ресурсах.

2. Идентифицируйте необходимый вам особенный ресурс, например уверенность.

3. Убедитесь в том, что ресурс действительно является подходящим, задав себе вопрос: «Если бы у меня был этот ресурс сейчас, воспользовался бы я им в действительности или нет?» Если да, продолжайте. Если нет, вернитесь к шагу 2.

4. Вспомните случай в своей жизни, когда у вас был этот ресурс.

5. Выберите якоря, которые вы собираетесь использовать в каждой из трех основных репрезентативных систем, — то, что вы видите, слышите и ощущаете.

6. Перейдите на другое место и в своем воображении вернитесь полностью в переживание ресурсного состояния. Переживите его снова. Когда оно достигнет пика интенсивности, измените состояние и выйдите из него.

7. Переживите свое ресурсное состояние, и в тот момент, когда оно достигнет своего пика, присоедините три якоря. Прoderжите это состояние столько времени, сколько вы хотите, затем измените состояние.

8. Испытайте ассоциацию, включив якоря и убедившись, что вы действительно входите в это состояние. Если вы не удовлетворены, повторите шаг 7.

9. Идентифицируйте тот сигнал, который дает вам знать, что вы попали в проблемную ситуацию, в которой вы хотите воспользоваться якорем.

*Примечание:* в качестве ресурсов можно рассматривать, например, следующие ситуации [22], когда вы

- были счастливы
- были преуспевшим в чем-то
- были любимым
- были любящим

- были уверенным
- были продуктивным
- создавали что-то
- заботились о ком-то
- достигали чего-то
- наслаждались чем-либо
- выигрывали
- совершенствовались
- получали подарок
- дружили
- чувствовали себя богатым
- видели что-то приятное
- имели больше, чем нужно
- обладали запасом времени
- столкнулись с приятной неожиданностью
- узнали что-то новое
- раскрыли тайну
- хорошо узнали кого-то
- хорошо поняли что-то
- сделали правильный выбор
- чувствовали себя победителем.

Среди модификаций данной техники наиболее известной является техника «Круг совершенства». Цель этой техники заключается в том, чтобы восстановить, описать, укрепить и дополнить ресурсные состояния тела и психики человека [16].

### ► **Упражнение** (выполняется индивидуально)

1. *Определите совершенное состояние.* Выберите опыт совершенства из вашего прошлого — опыт, в котором все ваши ресурсы были для вас доступны таким образом, что это позволяло вам быть в «наилучшей форме» и действовать в полную меру своих способностей.

2. *Создайте Круг совершенства.* Нарисуйте воображаемый круг на полу. Вообразите, что это — ваш Круг совершенства. И попытайтесь представить, что в нем появляется цвет — какой?

3. *Достигните (вспомните) состояния (е) совершенства, опишите его, дополните, если надо, и ассоциируйте с кругом* (просто войдя в него в «совершенном» состоянии):

*а) достигните* — переживите вновь ваш опыт совершенного состояния, как будто это происходит сейчас;

*б) опишите* — осознайте свою позу, дыхание, внутренние образы, звуки, особенно как вы смотрите и слушаете все, что там есть;

*в) дополните* — если ощущение не совсем полное, дополните его путем систематического изменения вашей физиологии, пока вы не получите сильного и полного переживания. Определите наиболее яркие или «выпуклые» ощущения (чувства, тип дыхания, образ или звук), которые создают «дополненное» состояние совершенства, и определите, как вы выглядите и как звучит ваш голос в этом состоянии.

*4. Осуществите разделение состояний.* Выйдите из круга и вернитесь в ваше обычное состояние.

*5. Проверка:* теперь вступите в круг и проверьте, получили ли вы спонтанно все физиологические ощущения совершенства. Выйдите из круга. И еще несколько раз повторите эти вход и выход. Если вам не удастся полностью достичь чувства совершенства без сознательного усилия, вернитесь к шагу 3.

*6. Создайте необходимый контекст.* Определите будущую ситуацию, которая обычно для вас бывала проблематичной, но в которой вы хотели бы в любой момент автоматически получить чувство совершенства. Определите то, что вы видите, слышите и чувствуете такого, что дает вам знать, что проблема возникает.

*7. Установите связи.* Мысленно поставьте себя в эту ситуацию, вступите в круг и, получив доступ к совершенству, посмотрите, каким образом все это совершенство отражается на ситуации. Заметьте виды связи, которые вы можете установить со своим совершенством. Выйдите из круга.

*8. Осуществите проверку.* Опять подумайте о той, будущей ситуации. Можете даже задать себе несколько вопросов о ней (например, «Что происходит сейчас, когда я думаю о том, что обычно происходило для меня плохо или было трудным?»). Главное здесь быстро и автоматически достигнуть состояния совершенства. Вы можете проверить это, замечая, присутствуют ли определяющие ощущение совершенства признаки из вашего описания (шаг 3).

Существуют различные способы использования якорей. Иногда в техниках НЛП используются одиночные якоря, иногда их

комбинации. Познакомимся с некоторыми из комбинаций якорей, выполняя соответствующие упражнения.

**Цепочка якорей** — создание цепи последовательных состояний таким образом, что каждое предыдущее состояние автоматически запускает каждое последующее в данной цепочке.

Бывает, что проблемное состояние является очень сильным и человеку не хватает одного ресурсного состояния, чтобы нейтрализовать его. Поэтому стоит усилить ресурсное состояние за счет *использования цепочки якорей*.

► **Упражнение «Техника построения цепочки якорей»**  
(выполняется индивидуально) [17]

Возьмем, например, чувство волнения (неприятное).

1. Прежде всего определите, как именно вы узнаете, что вы волнуетесь. Что внутри вас дает вам возможность узнать, что вы волнуетесь? Это чувство (какое?), образ (какой?), или звук, или внутренний голос (какой?).

2. Теперь решите, к какому первому состоянию вы хотели бы перейти, как только получите этот внутренний сигнал. К какому второму после этого первого? К какому третьему и т. д. ? Например, ваша «цепочка» может выглядеть следующим образом: «волнение» — «спокойствие» — «любопытство» — «творчество».

3. Чтобы выстроить всю цепочку, сначала вспомните о времени, когда вы были очень спокойны, и закрепите это состояние кинестетическим якорем (удобнее всего использовать косточки своего кулака — во-первых, они всегда «под рукой», а во-вторых, их целых четыре (косточка большого пальца используется нами редко). Выйдите из этого состояния спокойствия и, вспомнив, когда вас обуревало любопытство, поставьте якорь этого состояния на следующей косточке. А далее сделайте это для состояния творчества (тоже «заякорите» его).

4. Теперь вам осталось сделать совсем немного. Вернитесь к своему переживанию волнения (ну хотя бы вспомните то, из-за чего вы серьезно волновались в последний раз, — но только помните, что главное здесь не ситуация волнения, а состояние волнения), и как только почувствуете, увидите или услышите тот самый сигнал-триггер вашего волнения, включите якорь спокой-



ствия, а когда состояние это достигнет максимума, «запустите» якорь любопытства, а после — творчества.

**Коллапс якорей** — интеграция противоположных якорей (якорей, связанных с противоположными состояниями: уверенность — неуверенность, радость — горе и т. п.). Итак, если закорили два противоположных состояния, а затем одновременно воспроизвели оба якоря. Что произойдет? Возможны два варианта: либо более сильное состояние вытеснит более слабое, либо появится некое новое состояние.

► **Упражнение** (выполняется в паре)

1. *Идентификация проблемы.* Партнер Б просит партнера А выбрать ситуацию для работы и спрашивает, к какой части тела можно прикоснуться для постановки якоря во время проведения техники. Участник А выбирает ситуацию, отношение к которой он хотел бы изменить.

2. *Установить якорь на проблемное состояние.* А некоторое время вспоминает ситуацию, погружаясь в переживания. Б якорит ее. Затем Б выводит А из проблемного состояния, предлагая «встряхнуться» физически.

3. *Установить якорь на ресурсное состояние.* Для этого используется тот же шаблон, что и для якоря проблемного состояния. Б выясняет у А, какие ресурсы могли бы пригодиться А в той ситуации. Ресурсы должны быть «внутренними» (состояния, отношение и т. д.).

Когда А находит их, Б просит ассоциироваться (вспомнить ситуацию, где он был, представить ситуацию с ресурсом, подумать о нем) в состояние ресурса и дать знак, когда «А» полностью туда ассоциируется. Если для А доступ к ресурсу затруднен, то использовать техники создания ресурсных состояний.

На пике эмоциональных переживаний ресурса Б якорит это ресурсное состояние у А. Затем, как и после каждого выхода из состояний, А необходимо «встряхнуться» физически, для того чтобы кинестетическая система сменила свой паттерн.

Если ресурс недостаточен для той ситуации, которую выбрал А, то на этот же якорь суммируются (якорятся) другие ресурсы, подходящие для данной ситуации. О достаточности и адекватности ресурса для данной ситуации Б узнает, спрашивая А и калиб-

руя его состояния. Вызывайте то отрицательное состояние, от которого человек хотел бы избавиться.

4. *Проверить*, работают ли якоря, т. е. вызываются ли прикосновением Б полярные заякоренные состояния. При проверке следует использовать калибровку и опрос А.

5. *Нейтрализация*. После того как Б убедился в действительности якорей и их адекватности (ресурс *адекватен* проблемной ситуации), он запускает якорь проблемного состояния и сразу же якорь ресурса либо одновременно запускает их и удерживает некоторое время вместе, до появления невербальных признаков «стабилизации» процессов А.

6. *Проверка эффективности нейтрализации*. Б воспроизводит якорь, используемый для вызова проблемного состояния. Вызываются ли по-прежнему негативные переживания? Если да, то требуется другой ресурсный якорь и повторение процедуры до тех пор, пока якоря полностью не нейтрализуются.

7. *Подстройка к будущему*. Б выясняет у А, как воспринимается первоначальная ситуация, используя технику «Подстройка к будущему». Если изменения не устраивают А, то Б якорит настоящее отношение к ситуации и возвращается на шаг 3.

Использование закрепленного якорем ресурсного состояния лежит в основе многих конкретных психотехнологий. Рассмотрим в качестве иллюстрации технологию «Изменение личной истории». Личная история человека — это его воспоминания о прошлом. В некоторых случаях воспоминания негативного опыта столь активны, что оказывают ограничивающее действие на настоящее и будущее человека. Травматическая функция прошлого связана с тем, что событие произошло в то время, когда человек не обладал ресурсами (знаниями, навыками, копинг-стратегиями), адекватными для эффективного разрешения ситуации. Вопросы, на которые отвечает техника «Изменения личной истории»:

- Может ли ресурс, появившийся после травматической ситуации, изменить ее травматическую сущность?
- Если да, то как это сделать?

НЛП исходит из положения, что в определенном смысле не существует разницы между воспоминаниями (как субъектным образованием) и конструируемым образом (как субъектным образованием). Чем в большей степени создаваемый образ наполнен дета-

лями, проникнут субмодальными характеристиками, тем в большей степени он будет иметь для человека равную с его реальной историей ценность. Таким образом, введение в ситуацию прошлого определенного ресурса, ранее не существовавшего у человека, но имеющегося у него в настоящем, способно превратить ограничивающее воспоминание в стимулирующее. Якоря выполняют функцию интеграции феноменов, существующих в разные временные периоды.

***Техника «Изменение личностной истории»  
в консультировании и психотерапии***

1. Получите доступ к проблемному воспоминанию.

Получите доступ и извлеките из памяти человека проблемное, нежелательное или неприятное чувство. Затем установите эффективный якорь для этого состояния. Калибруйте состояние человека.

2. Проведите трансдеривационный поиск (ТДП).

Используйте якорь, чтобы помочь человеку восстановить предыдущий опыт, когда он испытывал похожее чувство. Используя якорь по ходу ТДП, вернитесь к предшествующим переживаниям, к моменту, когда у клиента впервые возникло данное состояние. Заметив, что человек вновь испытывает то же самое негативное состояние, калибруйте его, попросите человека остановиться и повторно заякорите состояние. Спросите его: «К какому возрасту относится данное переживание? В каком возрасте вы себя ощущаете, имея эти мысли и испытывая эти чувства?».

3. Продолжайте ТДП. Продолжайте, используя якорь и помогая человеку вернуться назад, опираясь на его чувство времени, обнаружить от трех до шести похожих переживаний данного негативного состояния. Каждый раз спрашивайте о его возрасте.

4. Прервите состояние. Пусть человек вернется в настоящее время. «Ну а теперь скажите, какой особый ресурс мог бы вам понадобиться в прежних ситуациях, чтобы почувствовать себя лучше и более эффективно справиться с состоянием?» Извлеките и заякорите это ресурсное состояние.

5. Проведите коллапс якорей. Воспроизведите якорь негативного состояния одновременно с ресурсным, и пусть человек теперь вернется к предшествующему переживанию. Одновременно с этими действиями спросите: «Как выглядит ваше прошлое воспоминание теперь, когда вы знаете, что возвращаетесь, назад, обладая ресурсом? Как сильно этот ресурс изменяет ваше переживание?» Пусть человек еще раз пройдет

по своей личностной истории, останавливаясь на каждом из прошлых воспоминаний с ресурсным якорем, так что его история начнет меняться, а переживания станут удовлетворительными.

6. Устраните неполадки. Если человек испытывает трудности с изменением прошлого опыта, верните его в настоящее, извлеките и заякорите дополнительные ресурсы, добавив их к существующему ресурсному якорю.

7. Прервите состояние. Как только у клиента изменятся прошлые переживания, пусть он прервет состояние. Спустя небольшой промежуток времени попросите его подумать о том неприятном или нежелательном чувстве.

8. Проведите проверку. Что происходит? Изменились ли воспоминания? Каким образом? Появилось ли у человека ощущение ресурса вместо проблемного состояния (№ 1)?

9. Подстройтесь к будущему. Пусть в заключение человек подумает о похожих переживаниях, которые могут ожидать его в будущем.

*Боденхамер Б., Холл М. НЛП-практик:  
полный сертификационный курс. Учебник магии НЛП*

### **Вопросы для повторения**

1. Что такое «якорение»?
2. Как И. П. Павлов открыл процесс якорения и как он его назвал?
3. Перечислите четыре принципа якорения.
4. Как установить якорь?
6. Что значит «коллапс якорей»?

## **ЗАКЛЮЧЕНИЕ**

Наша совместная работа в основном завершена. В заключение хотелось бы сказать, возвращаясь к базовому положению НЛП, что выбор — это лучше, чем его отсутствие. Когда у специалиста есть несколько путей решения проблемы, он имеет возможность выбирать наиболее подходящий для конкретной ситуации. К имеющемуся у нас опыту всегда стоит добавить что-то новое. НЛП — это еще один выбор.

## ЛИТЕРАТУРА

1. Алдер, Х. НЛП: современные психотехнологии / Х. Алдер. — СПб., 2000.
2. Андреас, С. Миссия НЛП: новейшие американские психотехнологии / С. Андреас, К. Герлинг, Ч. Фолкнер и др. — М., 2000.
3. Бейтсон, Г. Шаги в направлении экологии разума. Избранные статьи по теории эволюции и эпистемологии / Г. Бейтсон. — М., 2005.
4. Боденхамер, Б. НЛП-практик: полный сертификационный курс. Учебник магии НЛП / Б. Боденхамер, М. Холл. — СПб., 2003.
5. Бэндлер, Р. Используйте свой мозг для изменения / Р. Бэндлер. — СПб., 1994.
6. Бэндлер, Р. Структура магии / Р. Бэндлер, Дж. Гриндер. — СПб., 1996.
7. Бэндлер, Р. NLP. Искусство убеждать / Р. Бэндлер, Дж. Лавалль. — София : Гелиос, 2002.
8. Гарри, О. НЛП. Полное практическое руководство. Вводный курс / О. Гарри, Х. Берил. — Киев, 2001.
9. Гриндер, М. Исправление школьного конвейера, или НЛП в педагогике / М. Гриндер. — М., 1995.
10. Гриндер, Дж. Черепахи до самого низа. НЛП нового поколения. Мастер-класс гениальности / Дж. Гриндер, Дж. Делозье. — М. : Прайм-Еврознак, Харвест, 2007.
11. Гиллиген, С. Терапевтические трансы. Руководство по эриксоновской гипнотерапии / С. Гиллиген. — М., 2005.
12. Драпак, Е. В. Нейролингвистическое программирование в образовании: учеб. пособие / Е. В. Драпак. — Ярославль : ЯрГУ, 2002.
13. Дилтс, Р. Стратегии гениев: в 2 т. / Р. Дилтс. — М., 1998.
14. Дилтс, Р. Нейролингвистическое программирование / Р. Дилтс // Технологии программирования судьбы (Теория и практика НЛП): хрестоматия; сост. К. В. Сельченко. — Минск, 2001. — С. 8–21.
15. Ковалев, С. В. Основы нейролингвистического программирования: учеб. пособие / С. В. Ковалев. — М. : Московский психолого-социальный институт, 1999.

16. Ковалев, С. В. Исцеление с помощью НЛП / С. В. Ковалев. — М., 2001.
17. О'Коннор, Дж. Введение в нейролингвистическое программирование / Дж. О'Коннор, Дж. Сеймор. — Челябинск, 1997.
18. Плигин, А. Руководство к курсу «НЛП-Практик» / А. Плигин, А. Герасимов. — М., 2009.
19. Психотерапевтическая энциклопедия / под ред. Б. Д. Карвасарского. — СПб., 2000.
20. Путеводитель по НЛП / сост. В. В. Морозов. — Челябинск, 2001. — С. 210–211.
21. Пьюселик, Ф. Р. Магия НЛП без тайн / Ф. Р. Пьюселик, Б. А. Льюис. — М., 2012.
22. Фанч, Ф. Пути преобразования. Общие модули процессинга / Ф. Фанч. — Киев, 1997.
23. Сайт «Экономико-правовая библиотека Vuzlib». — URL : <http://www.psichology.vuzlib>.
24. Сайт «Институт Современного НЛП». — URL : <http://www.institutnlp.ru/history>.
25. Сайт «Психологос. Энциклопедия практической психологии». — URL : <http://www.psychologos>.

## ОГЛАВЛЕНИЕ

Введение .....	3
Глава 1. Страницы истории НЛП .....	4
Вопросы для повторения .....	17
Глава 2. Модальности внутреннего опыта .....	18
<i>Вопросы для повторения</i> .....	48
Глава 3. Внутренние стратегии .....	49
<i>Вопросы для повторения</i> .....	58
Глава 4. Метамодель .....	59
<i>Вопросы для повторения</i> .....	76
Глава 5. Важнейшие навыки для работы в техниках НЛП: калибрование, отражение .....	77
<i>Вопросы для повторения</i> .....	85
Глава 6. Якоря и якорение .....	86
<i>Вопросы для повторения</i> .....	100
Заключение.....	100
Литература.....	101

Учебное издание

**Драпак Елена Васильевна**

# **Нейролингвистическое программирование**

Учебное пособие

Редактор, корректор М. Э. Левакова  
Верстка М. Э. Леваковой

Подписано в печать 31.01.14. Формат 60×84 1/16.

Усл. печ. л. 6,04. Уч.-изд. л. 5,0.

Тираж 40 экз. Заказ

Оригинал-макет подготовлен  
в редакционно-издательском отделе ЯрГУ.

Ярославский государственный университет  
им. П. Г. Демидова.

150000, Ярославль, ул. Советская, 14.