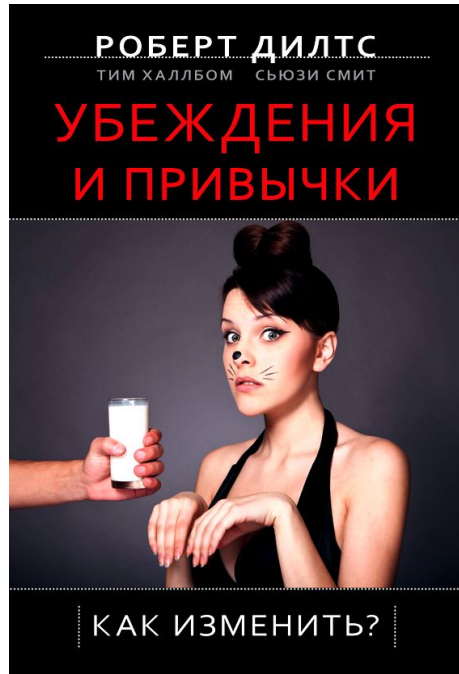


Р. Дилтс, Т. Халлбом, С. Смит

## Убеждения и привычки. Как изменить?



Моей матери Патрисии, научившей меня жить, моему отцу Роберту, научившему меня жизни, и моим детям Эндрю и Джулии, научившим меня быть самим собой.

Роберт Дилтс

### Введение

Изменения – многоуровневый процесс. Мы вносим изменения в свое окружение; меняем свое поведение, с помощью которого взаимодействуем с окружением; меняем способности и стратегии, которые контролируют и направляют наше поведение; меняем свои убеждения и системы ценностей, мотивирующие и подкрепляющие наши карты мира и системы навигации; меняем свою идентичность, выбирая те или иные ценности и убеждения, в соответствии с которыми живем; меняем свое отношение к тому, что больше нас, – к тому, что люди часто называют «духовным».

Эта книга о том, как получить больше возможностей выбора на определенном уровне изменений – на уровне убеждений. Цель этой книги – обеспечить концептуальные и интерактивные инструменты, необходимые для понимания и расширения нашего выбора в рамках систем убеждений, направляющих наше поведение в окружающем мире.

Эта книга написана так, как будто ведущий обращается к группе участников семинара. Ведущим семинара, как правило, будет Роберт Дилтс, – местоимение «я» относится к нему. Но у этой книги три автора: Роберт Дилтс, Тим Халлбом и Сьюзи Смит, и каждый из нас вносил в нее свои собственные идеи, демонстрации и опыт.

Я (Роберт) впервые начал серьезно исследовать процессы, связанные с изменением убеждений, когда у моей матери произошел рецидив рака груди с обширными метастазами и неблагоприятным прогнозом. Помогая ей на ее драматическом и героическом пути к выздоровлению (некоторые аспекты этого пути описаны в книге), я стал глубже понимать связь между убеждениями и здоровьем человека. Это также привело к появлению дополнительных концепций и методов, позволяющих добиться целостных, стабильных и длительных изменений в поведении, а следовательно, в состоянии здоровья и уровне благополучия.

Корни концепций и методов, представленных в этой книге, глубоки и обширны, но в первую очередь они основаны на принципах и методах нейро-лингвистического программирования (НЛП). Основа этой книги – преимущественно семинары по НЛП, посвященные убеждениям и предназначенные для развития навыков НЛП продвинутого уровня.

Книга написана так, чтобы читатель мог почувствовать себя участником реального семинара. Представьте себе, что вы своими глазами наблюдаете демонстрации, слушаете вопросы и ответы, участвуете в обсуждениях и упражнениях.

Основная цель книги – описать практические методы, показать, «как» можно изменять убеждения, – хотя я надеюсь, вы как читатель найдете вдохновение также в концепциях и примерах, связанных с теми людьми, с которыми встретитесь на страницах книги. С тех пор как мы начали писать эту книгу, в сфере НЛП возникло множество новых подходов и методов, особенно в сфере работы со здоровьем, изменения ограничивающих убеждений и решения других серьезных проблем.

Во втором издании мы хотим поделиться с вами этими новыми разработками и процессами. Эта книга – не просто описание методов или процедур. К ней лучше подходить как к инструменту, способному расширить ваши собственные убеждения о методах, связанных с процессом стабильных и долгосрочных изменений. В этом издании вы найдете больше информации о работе с аллергиями. Также я включил в нее статью моей матери, Патрисии Дилтс, которую она написала после своей победы над раком (см. эпилог). Патрисия во многом вдохновила меня написать эту книгу и создать некоторые методы для работы со здоровьем в рамках НЛП.

## **1**

### **Убеждения: идентификация и изменение**

#### **Обзор первой главы**

- Модель изменений в НЛП
- Дополнительные элементы, оказывающие влияние на процесс изменений
- Типы убеждений
- Ловушки в процессе идентификации убеждений
- Идентификация убеждений
- Структура убеждений и реальности

## УБЕЖДЕНИЯ: ИДЕНТИФИКАЦИЯ И ИЗМЕНЕНИЕ

В 1982 году моя мать достигла переломного момента в своей жизни. Многое менялось. Ее младший сын покинул дом, и ей предстояло разобраться с тем, что значит для нее его отъезд. Юридическая фирма, в которой работал мой отец, переживала реорганизацию, и он собирался уходить в собственный бизнес. Ее кухня, сердце ее дома, сгорела дотла, и она чувствовала себя расстроенной и разбитой, потому что кухня была «ее местом» и, отчасти, символом ее роли в нашей семейной системе. Вдобавок ко всему этому она очень уставала, работая медсестрой и помогая нескольким врачам. Она часто говорила, что «ей до смерти нужен отпуск».

И кроме всех этих непростых перемен в ее жизни, у нее произошел рецидив рака груди с метастазами в мозг, позвоночник, ребра и таз. Доктора давали очень плохой прогноз и, по сути, говорили, что готовы сделать все возможное «ради ее комфорта».

Мы с матерью провели четыре долгих дня, работая с ее убеждениями о самой себе и о своей болезни. Я использовал все методы НЛП, казавшиеся мне подходящими. Для нее это была очень изматывающая работа. Мы делали перерывы только на еду и на сон. Я помог матери изменить множество ограничивающих убеждений и интегрировать основные конфликты, возникшие в ее жизни из-за всех жизненных перемен, происходивших в тот период. В результате работы с убеждениями она добилась невероятных улучшений в своем здоровье и отказалась от химиотерапии, облучения и других традиционных методов лечения. Она прожила еще двенадцать лет в превосходном здоровье, никаких дальнейших симптомов рака больше не было. Она несколько раз в неделю проплывала по полмили и жила счастливой полной жизнью: ездила в Европу и даже снималась в телевизионной рекламе. Она стала вдохновляющим примером для всех нас и показала, на что на самом деле способны люди, страдающие серьезными заболеваниями.

Процесс, который я провел вместе с матерью, стал основой моих моделей НЛП для работы со здоровьем, убеждениями и системами верований. Модели, которые я использую сейчас, значительно усовершенствовались за последние семь лет. О них мы прежде всего и будем говорить в этой книге.

Еще до работы с матерью меня очень увлекали системы верований. Я часто видел, что даже после «успешного» применения той или иной техники НЛП у некоторых людей не происходит устойчивых изменений. Я стал исследовать эту проблему, и оказалось, что зачастую у этих людей есть какие-то убеждения, так или иначе препятствующие изменениям, которых они хотели. Вот один типичный пример: я делал презентацию для группы учителей, работающих с детьми с особыми потребностями. Одна участница группы подняла руку и сказала: «Вы знаете, я думаю, что стратегия НЛП для улучшения правописания замечательна, и я использую ее для своих учеников. Но для меня самой она не работает». Я проверил ее слова и обнаружил, что эта стратегия НЛП на самом деле для нее работает. Я стал учить ее писать слово по буквам, до тех пор, пока она не смогла написать его правильно – даже «задом наперед». Но она не верила, что может это сделать, и поэтому обесценила свою новую способность. Это убеждение позволило ей отвергнуть все доказательства того, что она на самом деле смогла это сделать.

Системы верований – это большой фрейм вокруг любой нашей работы по изменениям. Можно научить человека правильно писать – при условии, что он жив и физически способен это делать. Но если человек думает, что он не может чего-то сделать, он обязательно найдет бессознательный способ прекратить процесс изменений. Он найдет

способ интерпретировать результаты в соответствии со своими убеждениями. Чтобы побудить ту учительницу использовать стратегию улучшения правописания, сначала нужно было поработать с ее системой убеждений.

### **Модель изменений в НЛП**

В работе с любым ограничивающим убеждением наша цель состоит в том, чтобы перейти из текущего состояния в желаемое состояние. Первый и самый важный шаг – идентифицировать желаемое состояние. Здесь нужно ясное представление результата. Например, если вы работаете с курильщиком, нужно попросить его описать, кем он будет и что он станет делать в отношениях с окружающими, на работе, на отдыхе и так далее, когда больше не будет курить. Если вы помогли человеку описать результат, то уже запустили процесс изменений, потому что мозг – это кибернетический механизм. Это значит, что как только человеку ясна цель, мозг организует его бессознательное поведение таким образом, чтобы ее достичь. Он начинает автоматически получать самокорректирующую обратную связь, помогающую оставаться на пути к цели.

Приведу пример, как это работает. В 1953 году один студент Восточного университета написал диплом, посвященный постановке целей. Он обнаружил, что только у 3 процентов его однокурсников есть прописанный план целей на всю жизнь. Двадцать лет спустя, в 1973 году, другой студент связался с выпускниками курса 1953 года (оставшимися в живых) и обнаружил, что эти 3 процента студентов, у которых были прописанные цели, зарабатывают больше, чем все остальные их сокурсники вместе взятые. Вот пример того, как мозг организует наше поведение, чтобы достичь цели.

После того как вы идентифицировали то, чего хотите, можно начать собирать информацию о нынешней ситуации – о вашем текущем состоянии. Сравнивая текущее состояние с желаемым состоянием, можно определить, какие способности и ресурсы вам нужны, чтобы достичь желаемого состояния.

### **Формула изменений**

Я хотел бы представить простую формулу изменений, разработанную в НЛП:

Текущее (проблемное) состояние + Ресурс = Желаемое состояние

Это основной процесс, который мы используем, работая с любыми методами НЛП, разработанными за последние семнадцать лет. В работе с другим человеком иногда бывает трудно добавить ресурсы к текущему состоянию – что-то в его мышлении препятствует этому. Тогда у нас получается следующая модель:

Текущее состояние + Ресурсы = Желаемое состояние

↑ ↑ ↑  
Помехи

(в том числе ограничивающие убеждения и/или внутренние конфликты)

## Идентификация помех и работа с ними

Я иногда шутливо называю помехи «внутренними террористами», которые саботируют все наши усилия. К сожалению, невозможно пойти и арестовать «террориста», ведь это – часть нас, которую нужно не уничтожить, а развивать и интегрировать. Рассматривайте помехи как сообщение о том, что, прежде чем двигаться в направлении желаемого состояния, сначала нужно найти другой набор ресурсов.

Самый распространенный вид помех – помехи, существующие внутри человека. Иногда люди пытаются получить какой-то желаемый результат, но не осознают, что извлекают определенную пользу из проблемы, которую пытаются решить. Позвольте мне привести несколько примеров того, как это работает.

Женщине трудно похудеть, потому что она боится, что если это сделает, то станет сексуально привлекательной. Потеря веса в такой ситуации вызовет тревогу, потому что она не знает, сможет ли успешно справляться с такими ситуациями.

Когда, заболев, человек получает определенный тип внимания от членов семьи, которого не получает в нормальном состоянии, это может быть мотивацией для болезни. Когда с ним все хорошо, он чувствует, что его принимают как должное и не дают того внимания, в котором он нуждается.

Как-то я работал с клиентом, у которого был рак печени. Когда я спросил, есть ли какие-то «части», которые возражают против того, чтобы выздороветь, он почувствовал неуверенность. Одна его «часть» была обеспокоена, потому что недавно он собрал всех своих друзей на большой прощальный вечер, где все изливали душу и плакали. Эта «часть» чувствовала, что если он выздоровеет, то не сможет жить так, чтобы соответствовать всем этим прекрасным и глубоким эмоциям. Его дальнейшая жизнь не сравнится с этим «пиковым переживанием», связанным с возможностью близкой смерти. Неспособность соответствовать этому «пиковому переживанию» была помехой. Прежде чем добавлять другие ресурсы, ему нужно было с ней справиться.

Помехи могут принимать одну из трех форм. Во-первых, какая-то «часть» личности может не хотеть изменений. Часто человек не осознает наличия этой «части». Однажды я работал с клиентом, который хотел бросить курить, и все «части», которые он осознавал, были согласны это сделать. Однако мы обнаружили неосознаваемую «часть» «пятнадцатилетнего» клиента, которая считала, что, бросив курить, он окончательно превратится в конформиста. Если он бросит курить, то больше не будет самим собой. Нам нужно было позаботиться об этой проблеме идентичности, прежде чем предлагать ему более адекватные способы оставаться независимым. Чтобы создать изменения, нужно конгруэнтно хотеть этих изменений.

Второй вид помех – когда человек не знает, как создать репрезентацию изменений или как он будет себя вести, если действительно изменится. Нужно знать, как перейти от текущего состояния к желаемому состоянию. Однажды я работал с мальчиком, у которого была аудиальная стратегия правописания, и поэтому он не мог грамотно писать. Он пытался это делать, произнося слова вслух. Конечно, при этом он писал с ошибками, ведь чтобы писать грамотно, нужно видеть слово и испытывать чувство «знакомое» или «незнакомое». Я показал ему визуальную НЛП-стратегию правописания, позволявшую знать, как писать грамотно.

Это приводит нас к третьему виду помех. Человек должен дать себе шанс использовать новые навыки. Есть несколько распространенных способов того, как люди не дают себе

шанса измениться.

Нам часто нужны пространство и время, чтобы произошли изменения. Если кто-то пробует эффективную стратегию похудения и не видит результатов в течение нескольких дней, то он не дает себе шанса измениться. Так что просто дав себе время, мы даем себе тот шанс, который нам нужен.

Вот еще один пример шанса: Тим Халлбом и Сьюзи Смит однажды говорили с преподавательницей аспирантуры о том, как помочь людям создать изменения в их жизни. Преподавательница сказала: «Я читала о методе НЛП-работы с фобиями в книге Используйте свой мозг, но никогда не стала бы его использовать, потому что это всего лишь “мгновенное средство”, дающее только временное решение проблемы». Она считала, что долгосрочные изменения возможны только в результате длительного и болезненного процесса. Тим и Сьюзи ответили: «Мы использовали этот процесс много раз и видели, что результат сохраняется в течение многих лет». Она сказала: «Мне не важно, сколько он сохраняется; это все равно временное решение проблемы». Эта преподавательница хотела эффективнее помогать людям, но не могла научиться тому, как это делать, потому что не давала себе шанса из-за негибких и ограничивающих убеждений о том, как должны происходить изменения.

## **Резюме**

Чтобы создать изменения, нужно:

1. Идентифицировать текущее состояние.
2. Идентифицировать желаемое состояние.
3. Идентифицировать соответствующие ресурсы (внутренние состояния, физиологию, информацию или навыки), которые нужны, чтобы перейти из текущего состояния в желаемое состояние.
4. Устранить любые помехи с помощью этих ресурсов.

Необходимо хотеть измениться, знать, как измениться, и дать себе шанс измениться .

## **Дополнительные элементы, оказывающие влияние на процесс изменений**

Есть четыре дополнительных элемента, которые оказывают влияние на процесс изменений и связаны с желанием измениться, знанием, как измениться, и готовностью дать себе шанс измениться. Вот эти элементы: 1) физиология, 2) стратегии, 3) конгруэнтность и 4) системы верований. На любое изменение, которое мы делаем, так или иначе влияет каждый из этих элементов. Позвольте мне перечислить их:

- Физиология и стратегии имеют отношение к «знать, как». Как мы создаем то или иное поведение?
- Конгруэнтность и убеждения связаны с желанием что-то сделать или дать себе шанс это сделать. Здесь необходимо полное внутреннее согласие и отсутствие необходимости бороться с собой или с другими людьми, чтобы достичь желаемого. Также необходимо

верить, что это для нас возможно.

## 1. Физиология

Физиология, в том смысле, в котором я использую этот термин, связана с доступом к подходящим состояниям в нашем теле, позволяющим задействовать физиологические процессы в соответствующей модальности (то есть зрение, слух, ощущения) для того, чтобы что-то сделать. Позвольте мне привести несколько примеров того, что я называю физиологией.

Я много лет изучал скорочтение и обнаружил, что те, кто читает быстрее всех, по максимуму используют физиологию. Один человек, которого я исследовал, готовится к чтению следующим образом: он берет книгу, кладет ее на стол и отступает назад, как бы собираясь на нее «напасть». Он подходит к ней, берет в руки, быстро переворачивает и снова отступает назад. Только после этого он действительно начинает читать. Он хрустит суставами, расстегивает воротник, глубоко вдыхает, снова берет книгу в руки, опускаясь на стул, и быстро начинает читать. Попробуйте все это проделать – это потрясающе. Если вы прошли через весь этот процесс «подготовки», читать медленно просто невозможно! С другой стороны, если вы пытаетесь заняться скорочтением, берете книгу (вдох...), сидите расслабленно, откинувшись на спинку стула... то вам будет намного труднее читать быстро.

Вот еще один пример. Когда вы учите человека визуализировать, в процессе изменений вам, вероятно, придется сделать что-то еще, кроме того чтобы попросить его представить себе картинку. Возможно, вам также придется добиться от него соответствующей физиологии. Например, если женщина говорит, что не знает, почему не может представить себе картинку, обратите внимание на ее позу. Если она откинулась назад и глубоко дышит в кинестетическом положении или наклонила голову вниз и влево, то неудивительно, что она не может создать визуальный образ, – ее тело находится в позе, связанной с ощущениями и слушанием, а не с визуальными образами.

Моя метафора физиологии (к ней относятся и тонкие физиологические изменения, например когда глаза двигаются вверх, чтобы увидеть картинку, и когда они двигаются вниз, чтобы почувствовать ощущения или что-то услышать) – это метафора тюнера радиоприемника. Приемник в комнате, в которой вы сейчас находитесь, может ловить множество радиостанций, работающих на разных волнах. В радиоприемнике есть особые устройства, позволяющие ему принимать эти волны. Но когда вы настраиваете радио на определенную волну, например 97,5 FM, он отключается от других частот и улавливает только эту волну с минимальными помехами.

Люди устроены почти так же. Если я хочу создать внутренний образ, то смотрю вверх и вправо, начинаю дышать более поверхностно, и мое тело движется так, чтобы принять более вертикальную позу. В результате я могу создать образ.

Иногда, когда мы настраиваем приемник на третий канал, возникают помехи от четвертого канала. Иногда так происходит и у нас в уме. У нас есть образ того, что мы хотим, но к этому образу «присоединен» не тот голос; этот голос говорит: «Нет, ты не сможешь этого сделать». Таким образом, возникает шум от другого канала – от нашего слухового канала. Правильно используя физиологию, можно проделать те или иные

действия и получить результат, который мы хотим.

## **2. Стратегии**

В НЛП словом «стратегии» описывают то, как люди упорядочивают свои внутренние и внешние образы, звуки, чувства, запахи и вкусовые ощущения, чтобы создать убеждение, паттерн поведения или мышления. (Пять органов чувств мы называем репрезентациями, или модальностями. Мы не способны переживать мир напрямую – мы «репрезентируем» его через внутренние образы, звуки, голоса и кинестетические ощущения). Эффективная стратегия использует самые подходящие репрезентации в последовательности, позволяющей проще всего достичь цели.

Например, если наша цель – правильно написать слово по буквам, грамотно пишущие люди почти всегда воссоздают образ слова, а потом сверяются с ощущениями, чтобы убедиться, что этот образ – «правильный». Те, кто пишет неграмотно, используют неэффективные стратегии, например пытаются произнести слово вслух или сконструировать образ слова на основании того, как оно звучит. Ни одна из этих стратегий не помогает грамотно писать.

При скорочтении, если человек проговаривает слова про себя, скорость его чтения будет ограничена тем, как быстро он может произносить слова. Независимо от своего психологического состояния скоро он достигнет предельной скорости. Если он проговаривает слова про себя, вместо того чтобы их видеть, то будет читать медленнее, потому что слова расположены в определенной последовательности. Чтобы читать быстрее, нужно видеть слова и напрямую создавать образы того, что они означают.

Одна вещь, которая делает человека хорошим спортсменом или хорошим танцором, – это способность наблюдать, как другой человек что-то делает, а потом повторить это самому. Может показаться, что у таких людей просто очень хорошая координация. Почему же у них хорошая координация? У них есть ментальная карта – определенная последовательность репрезентаций и субмодальностей. (Субмодальности – качества или составные элементы в рамках каждой модальности. Например, субмодальности визуальной репрезентативной системы – это яркость, четкость, размер, местоположение и фокус; в аудиальной системе это громкость, темп и локализация звука; в кинестетической системе – давление или длительность прикосновения. Изменение субмодальностей или последовательности репрезентаций меняет субъективное восприятие любого события, часто кардинальным образом).

У всех нас есть «talанты», и не потому, что мы умнее других или у нас хорошая генетика, но потому, что мы можем создавать устойчивые репрезентации тех или иных навыков или паттернов поведения и делать это быстро и эффективно. Для иллюстрации вспомните какой-нибудь школьный предмет, который давался вам легко и к которому у вас были способности. Затем вспомните предмет, который был для вас сложным. Обратите внимание на различия в том, как вы репрезентируете каждый из них. «Талант» связан со стратегией, которую вы использовали.

## **3. Конгруэнтность**



Конгруэнтность возникает, когда мы и сознательно и бессознательно стремимся к какому-то результату или поведению. Хорошо питаться и поддерживать нормальный вес легко, если этого хотят все наши «части», если мы правильно используем физиологию и у нас есть хорошие стратегии выбора и потребления продуктов питания. Но это очень трудно, если мы беспокоимся, что если будем правильно питаться, в нашей жизни станет меньше удовольствия. Можно поддерживать правильную физиологию и научиться самым эффективным стратегиям, но мы все равно не станем правильно питаться, если на самом деле этого не хотим.

Именно из-за неконгруэнтности часто так трудно изменить какие-то паттерны поведения. С такими проблемами, как курение, злоупотребление алкоголем, лишний вес и так далее, нелегко справиться, потому что одна «часть» хочет измениться, а другая «часть» (часто неосознаваемая) получает какую-то выгоду от поведения, которое мы хотим изменить.

Однажды я работал с женщиной, которая хотела похудеть. Я спросил ее: «Что будет, если вы снова станете худой?» Она ответила: «Я точно знаю, что будет. Я снова стану похожа на королеву красоты, как тогда, когда я не любила себя». Неудивительно, что она много лет пыталась похудеть и не могла этого сделать. Когда она была королевой красоты, она не контролировала собственную жизнь. Возможность есть то, что хочешь и когда хочешь, была для нее символом контроля над собственной жизнью. Быть худой означало, что кто-то другой контролирует все, что она делает, и оценивает ее. Для нее вопрос оказался гораздо глубже, чем «просто похудеть».

Когда мы вкладываем свои ресурсы и энергию в цель, по отношению к которой у нас нет конгруэнтности, какая-то «часть» нас будет сопротивляться изменениям и сводить их на нет. Выше я в шутку назвал эту часть «внутренним террористом». Если вы конгруэнтны по отношению к тому, чего хотите, намного легче находить разные способы достичь цели.

Если вы находитесь в рамках более обширной системы, например работаете в крупной корпорации, и в целях или ценностях людей, работающих в ней, существует неконгруэнтность, то любой проект, который вы пытаетесь осуществить, станет почвой для конфликта. Если в компании не хватает конгруэнтности, можно взять на работу лучших людей, обратиться к лучшим консультантам, купить лучшее оборудование, приобрести лучшие учебные материалы, но все равно не получить желаемых результатов.

Внутренние конфликты (неконгруэнтности) принимают самые разные формы. Это могут быть проблемы конгруэнтности между тем, что мы должны сделать, и тем, что мы хотим сделать. Например, мы можем думать, что должны бросить курить по медицинским причинам, но на самом деле мы хотим продолжать курить, потому что это – единственное, что мы делаем только для себя.

Могут быть проблемы конгруэнтности в том, что мы можем сделать или не можем сделать. Вы знаете, что можете попросить у босса прибавку к зарплате, потому что думаете, что заслуживаете ее, но при этом не можете заставить себя это сделать. Убеждения из серии «я не могу» часто сложнее идентифицировать, чем убеждения типа «должен», потому что человек говорит вам: «Да, я действительно хочу это сделать, просто я не могу». Кажется, что человек при этом конгруэнтен (в первую очередь так кажется ему самому), но что-то мешает ему сделать то, чего он хочет. Человеку при этом кажется, будто он саботирует себя изнутри. (Возникает «террорист»). Убеждения типа «не могу»

обычно основаны на неосознаваемых импринтах. Об импринтах мы поговорим в главе 4.

#### 4. Убеждения и системы верований

Убеждения представляют собой одну из более обширных структур, направляющих поведение. Когда мы действительно во что-то верим, то будем вести себя в соответствии с этим убеждением. Есть несколько типов убеждений, которые нам нужны, чтобы достичь желаемой цели.

Один тип таких убеждений называют ожиданием результата (outcome expectancy). Это означает, что мы считаем, что наша цель достижима. В связи со здоровьем это означает, что мы верим, что человек может победить такую болезнь, как рак. Если человек не верит, что цель достижима (например, победа над болезнью), он испытывает безнадежность. А когда человек испытывает безнадежность, он не предпринимает соответствующих мер для того, чтобы выздороветь.

Отсутствие ожидания результата = Безнадежность

Другой вид убеждений называют ожиданием самоэффективности (selfefficacy expectancy). Это значит, что мы верим, что результат достижим и у нас есть все, что нужно, чтобы достичь цели. В связи со здоровьем это означает, что мы считаем, что у нас есть все необходимые ресурсы для того, чтобы излечить себя (даже если мы полагаем, что должны реорганизовать эти ресурсы).

Человек может думать, что цель достижима для других (то есть, в принципе, человек может победить рак, но не самостоятельно). Если человек считает, что у него нет того, что нужно для исцеления, как правило, у него возникает ощущение беспомощности. Никакое ожидание самоэффективности не может победить чувства беспомощности, а беспомощность также приводит к бездействию.

Отсутствие ожидания самоэффективности = Беспомощность

Оба этих типа убеждений важны и мотивируют действовать, принимать меры для того, чтобы выздороветь. Но если человек испытывает и безнадежность, и беспомощность, он впадает в апатию. Если его заболевание потенциально опасно для жизни, это может стать серьезной проблемой. Когда вы работаете с убеждениями другого человека, возможно, вам придется столкнуться с одним из этих убеждений или с ними обоими.

Если попросить человека оценить свое ожидание результата и/или свое ожидание самоэффективности, можно обнаружить несовместимость. Например, когда вы спрашиваете: «Как вы считаете, вы сможете поправиться?», то человек может ответить: «Конечно» – и в то же время покачать головой, невербально выражая несогласие. Если вы работаете с человеком только на основании того, что он говорит, то пропустите половину сообщения. Когда кто-то предлагает вам подобное неконгруэнтное сообщение, нужно работать с противоречивыми убеждениями, используя процесс НЛП под названием интеграция конфликта (мы обсудим его в главе 5), чтобы сначала создать соответствующие убеждения ожидания результата и самоэффективности.

## Ожидание реакции и эффект плацебо

Еще одно убеждение, о котором полезно знать, называют ожиданием реакции (Response Expectancy). Ожидание реакции – то, что, по нашим ожиданиям, с нами произойдет, позитивное или негативное, в результате наших действий в данной ситуации. Хороший пример ожидания реакции – эффект плацебо.

Эффект плацебо возникает, когда человек позитивно реагирует на физиологически нейтральное «лекарство» – таблетку из мела, капсулу с молоком, сахарную таблетку или какой-то другой инертный компонент. Вы даете человеку плацебо и говорите, что это средство окажет определенное влияние, и, конечно же, часто так и происходит. Плацебо часто демонстрирует очень высокий показатель успешности. В среднем оно работает не хуже настоящих лекарств примерно в одной трети случаев.

Много лет назад мне пришлось изучить довольно много исследований на эту тему, потому что Бэндлер и Гриндер хотели вывести на рынок плацебо. Они планировали разливать его по бутылкам, а на этикетке было бы честно написано: «Плацебо». К бутылке должен был прилагаться небольшой буклет, где сказано, что эффективность плацебо доказана при лечении различных заболеваний в «X» числе случаев. Ниже шел список, и вы могли найти в нем свое заболевание и выяснить, каковы ваши шансы на успех по данным статистики.

Мои изыскания дали довольно интересные результаты. В случае боли исследования показывали, что плацебо может работать не хуже морфия в 51–70 % случаев. Другое исследование рассматривало плацебо с противоположной точки зрения. Его авторы хотели выяснить, как хорошо пациенты, получавшие плацебо, реагировали на настоящие лекарства, и давали им морфий. Они обнаружили, что 95 % тех, кто раньше принимал плацебо, среагировали на морфий позитивно. Для сравнения: только 54 % тех, кто не реагировал на плацебо, испытали облегчение, приняв морфий, – 41 %. Люди с высоким ожиданием реакции облегчения действительно испытывали облегчение. С учетом этих данных приходится только гадать об эффективности некоторых лекарств.

Еще одно интересное исследование показало, что ожидание реакции (убеждение в том, какое действие окажет препарат) – главный и решающий фактор, влияющий на результат. В этом исследовании использовался алкоголь, и испытуемых разделили на четыре группы:

- 1) те, кому сказали, что они получают алкоголь и получили алкоголь;
- 2) те, кому сказали, что они получают алкоголь и получили плацебо;
- 3) те, кому сказали, что они не получают алкоголь, но получили его; и
- 4) те, кому сказали, что они не получают алкоголь и не получили его.

Участники двух групп, которым сказали, что они получили алкоголь, продемонстрировали почти идентичные реакции. Их реакции очень отличались от реакций тех, кому сказали, что они не получили алкоголь, но на самом деле его получили. Участники обеих групп, которым сказали, что они получили алкоголь, начали хотеть больше. Участники группы, которым сказали, что они получили алкоголь, но на самом деле его не получили, не показали такой реакции. У мужчин, которым сказали, что они получили алкоголь (независимо от того, получили ли они его на самом деле), пульс был медленнее нормального, когда их помещали в так называемые «вызывающие сексуальное напряжение» ситуации.

Участники групп, которым сказали, что они не получили алкоголь (независимо от того,

получили ли они его на самом деле), демонстрировали более быстрый пульс в тех же ситуациях. Исследователи пришли к выводу, что есть и фармакологический эффект от препарата, и эффект ожидания. Это исследование также показало, что ожидание реакции – самый важный элемент, по крайней мере в связи с поведением, связанным с алкоголем. Другое исследование показало, что с точки зрения физиологии мужчины и женщины реагируют по-разному. Исследователи отметили, что не могут объяснить это фармакологическими эффектами алкоголя или физиологическими различиями между мужчинами и женщинами.

Они пришли к выводу, что реакции – это функция убеждений. По сути, все эти исследования демонстрируют сходные результаты. Эффект плацебо (ожидание реакции человека) – очень важный компонент поведения и изменений.

Убеждения часто связаны с ожиданиями. Если вы не ожидаете, что выздоровеете, то не станете делать того, что может помочь вам поправиться, особенно если это трудно. Другими словами, если вы не верите, что работа над проблемой принесет желаемый результат, или не верите, что у вас есть все необходимое для того, чтобы получить результат, то не станете делать того, что нужно для достижения вашей цели.

### **Как меняются убеждения?**

Убеждения необязательно основаны на логической структуре идей. Напротив, как известно, они безразличны к логике. Они вообще не предназначены для того, чтобы совпадать с реальностью. На самом деле мы никогда не знаем, что реально, а что – нет, поэтому нам приходится создавать убеждения – то есть просто во что-то верить. Очень важно понимать это в работе с клиентом, чтобы помочь ему изменить его ограничивающие убеждения.

Есть старая история, описанная Абрахамом Маслоу, прекрасно иллюстрирующая эту идею. Психиатр лечил человека, который считал, что он – труп. Несмотря на все логические доводы, больной упорствовал в своем убеждении. Однажды, озаренный вспышкой вдохновения, психиатр спросил пациента: «А у трупов идет кровь?» Тот ответил: «Вы что, смеетесь? Конечно нет». Попросив у пациента разрешения, психиатр уколол его палец и выдавил каплю ярко-красной крови. Пациент взглянул на окровавленный палец с презрением и удивлением и воскликнул: «Черт побери! Оказывается, у трупов идет кровь!»

Это анекдот, но мне много раз приходилось работать с людьми, похожими на пациента из этого анекдота. Особенно часто так бывает, если человек болен потенциально неизлечимым заболеванием. Убеждение таково: «Я – уже труп, и ничто мне не поможет. Лучше всего просто перестать бороться с неизбежностью». Это жесткое убеждение, потому что современная медицина не может точно сказать, поправитесь вы или нет.

Несколько лет назад я прочитал об одном интересном исследовании, но, к сожалению, я не помню его источник. Одна женщина взяла интервью у 100 человек, «переживших рак». Она хотела выяснить, есть ли что-то общее у этих «оставшихся в живых». «Оставшимися в живых» она назвала тех, кому поставили диагноз последней стадии рака с неблагоприятным прогнозом, но кто все еще был здоров и наслаждался жизнью десять или двенадцать лет спустя. Что интересно: она не смогла обнаружить общих паттернов в лечении, которое получали эти люди. Разные люди лечились по-разному, включая

химиотерапию, радиационную терапию, программы питания, хирургию, духовное исцеление и так далее. Однако оказалось, что у этих «оставшихся в живых» все же есть нечто общее: все они считали, что их метод лечения для них сработает. Все зависело от убеждений, а не от метода лечения.

## **Типы убеждений**

### **1. Убеждения о причине**

Бывают убеждения о том, что что-то одно приводит к чему-то другому. Какова причина рака? По каким причинам человек становится творческим? Что делает ваш бизнес успешным? Что заставляет вас курить? Почему вам не удается похудеть? Ответ на этот вопрос и есть выражение убеждения.

Вы можете сказать: «Я вспыльчив, потому что я ирландец», «Язва – это наше “фамильное” заболевание» или: «Если выйти на улицу без пальто, можно простудиться». Слова потому что (фактически или подразумеваемо) часто указывают на убеждение о причине.

Мои друзья, бизнес-консультанты, однажды работали с крупной компанией, где сотрудники без конца болели, чаще всего простудой и гриппом. Генеральный директор компании сказал моим друзьям, что недавно был сделан большой ремонт систем кондиционирования воздуха и вентиляции нового здания, потому что руководство компании решило, что причина болезней сотрудников – плохая вентиляция. Позже мои друзья обнаружили, что офис, где все болели, пережил четыре ремонта за последние семь месяцев. Почему же люди здесь все время болели гриппом? Из-за стресса, связанного с реорганизацией, из-за плохой вентиляции или из-за микробов? Убеждения о причине основаны на фильтрах нашего опыта. Если вы считаете, что «Х» является причиной какого-то «У», то ваше поведение будет направлено на то, чтобы «Х» произошло, или на то, чтобы помешать ему произойти, если последствия этого «Х» для вас отрицательны.

### **2. Убеждения о значении**

Есть убеждения о значении. Что означают те или иные события? Что важно или необходимо? Что это означает, если у вас рак? Если у вас рак, означает ли это, что вы – плохой человек и наказаны за это? Означает ли это, что вы сами уничтожаете себя? Означает ли это, что вам нужно изменить свой образ жизни?

Что означает, что вы не можете бросить курить? Означает ли это, что вы слабак? Означает ли это, что вы неудачник? Означает ли это, что вы просто еще не интегрировали какие-то свои «части»?

Убеждения о значении поощряют поведение, соответствующее этому убеждению. Если вы считаете, что вам трудно бросить курить, потому что вы еще не интегрировали какие-то свои «части», то вы, вероятно, сделаете что-то, чтобы их интегрировать. Если вы

считаете, что это означает, что вы слабак, то вы не станете заниматься интеграцией «частей».

### **3. Убеждения об идентичности**

Убеждения об идентичности включают причину, значение и границы. Что заставляет вас что-то делать? Что означает ваше поведение? Каковы ваши границы и личные ограничения? Если мы меняем убеждения о своей личности, это означает, что, так или иначе, мы становимся другими людьми.

Вот примеры ограничивающих убеждений идентичности: «Я ничего не стою», «Я не имею права на успех» или: «Если я получу то, чего хочу, то что-то потеряю». Убеждения об идентичности также могут мешать нам измениться, особенно если мы их не осознаем.

Давайте сравним убеждения об идентичности с фобиями. Фобии – это поведение, не соответствующее нашей идентичности. Это одна из причин того, что их, по сути, нетрудно изменить. Ричард Бэндлер однажды работал с женщиной, у которой была странная фобия: она боялась собирать червей. Ричард спросил: «А зачем вам собирать червей? Вы же не фермер, разводящий червей, или что-то в этом роде?» Она ответила: «Нет, просто страх собирать червей не соответствует тому, кто я». Ричард смог быстро помочь ей избавиться от этой фобии.

Этот страх находился вне определения ее собственной идентичности. Поэтому с этой проблемой оказалось справиться легче, чем, скажем, с каким-то вопросом, который являлся бы частью ее идентичности. Я много раз видел, как клиент внезапно осознавал, что изменения, которых он хочет, действительно произойдут, и говорил: «Я не могу этого сделать, потому что это буду уже не я». Убеждения могут оказывать сильное влияние на идентичность. Например, я проводил работу по изменениям с одной женщиной на семинаре в Европе, у которой было несколько тяжелых аллергий. Мы делали экологическую проверку, чтобы убедиться, что изменения будут для нее экологичными, она замерла. Оказалось, что она – врач-аллерголог. Если бы мы устранили ее аллергию с помощью простого процесса НЛП, это бы разрушило ее идентичность врача. Ей бы пришлось существенно изменить свою профессиональную идентичность.

Итак, мы выделили убеждения о значении, об идентичности и о причине. Эти убеждения могут иметь отношение к окружающему миру и к другим людям или могут быть связаны с нашей собственной «личностью» и идентичностью.

Убеждения – в значительной степени неосознаваемые паттерны процесса мышления. Эти паттерны по большей части не осознаются, и поэтому их трудно идентифицировать. Есть три основные ловушки, о которых нужно помнить и которых нужно избегать, когда мы пытаемся идентифицировать убеждения человека или его системы верований.

### **Ловушки в процессе идентификации убеждений**

#### **1. Рыба во сне**

Первая из этих трех ловушек – то, что я называю феноменом «рыбы во сне». Этот феномен впервые был описан в юмористическом радиошоу одной радиостанции Лос-Анджелеса. О нем рассказал мне Дэвид Гордон (известный автор книг по НЛП, исследователь и тренер). Герой этого шоу – психоаналитик, у которого есть убеждение, что корень всех психологических проблем – если во сне пациент видит рыбу. К нему приходит клиент и начинает рассказывать о своих проблемах. Он перебивает и спрашивает:

Психоаналитик: Простите, вам сегодня ночью что-нибудь снилось?

Клиент: Я не знаю... может быть, и снилось.

Психоаналитик: Но вам снилась не рыба, не так ли?

Клиент: Э-э-э... да вроде нет.

Психоаналитик: О чем был ваш сон?

Клиент: Ну, я шел по улице.

Психоаналитик: А не было ли на улице луж?

Клиент: Ну, я не знаю.

Психоаналитик: Но они могли бы там быть?

Клиент: Ну, там могли быть лужи или что-то такое.

Психоаналитик: А в этих лужах не было рыбы?

Клиент: Рыбы? Нет, рыбы не было.

Психоаналитик: А на улице из вашего сна не было ресторана?

Клиент: Нет.

Психоаналитик: Но мог бы быть? Вы шли по улице, не так ли?

Клиент: Ну, возможно, там был ресторан.

Психоаналитик: А в этом ресторане подают рыбу, как вы думаете?

Клиент: Ну, наверное...

Психоаналитик: Ага! Я так и знал! Рыба во сне!

Этот пример показывает, что одна из проблем при идентификации убеждений – наша склонность как «помощников» искать обоснования своих собственных убеждений в убеждениях других людей. Я знаю одну женщину-психотерапевта, которая в детстве подвергалась сексуальному насилию; она всегда пыталась обнаружить воспоминания о сексуальных злоупотреблениях у своих клиентов. И ей это обычно удавалось – даже если в личной истории человека ничего подобного не было.

## **2. Отвлекающий маневр**

Когда люди рассказывают о своих убеждениях, часто можно встретить логические конструкции, которые они изобрели, чтобы придать смысл тому или иному своему поведению. Фрейд предложил понятие диффузной тревоги (тревоги, вызванной неосознаваемым конфликтом). Согласно Фрейду, все, что человек осознает в этом случае, – это чувство тревоги. Поэтому он ищет логические причины того, почему испытывает эту тревогу. Его логические построения при этом не имеют никакого отношения к самому чувству тревоги.

Я называю такие логические конструкции «отвлекающими маневрами». Если вы когда-нибудь работали с обсессивно-компульсивным пациентом, то, вероятно, сталкивались с

этим явлением. Например, у женщины могут быть всевозможные объяснения о микробах и о том, почему она плохо себя чувствует. Ее объяснения не имеют никакого отношения к тому, откуда возникли эти чувства. Фрейд утверждал, что они всегда развиваются из подавляемых сексуальных импульсов. Но я полагаю, что чувство, которое испытывает эта женщина, возникает в результате внутренних конфликтов – эти конфликты действительно не осознаются, но часто никак не связаны с сексом.

### **3. Дымовая завеса**

Есть еще одно проблемное поведение, которое может мешать идентифицировать убеждение. Я называю его «дымовой завесой».

Часто, когда мы работаем с убеждением, особенно с убеждением, связанным с идентичностью (или с проблемой, с которой очень болезненно иметь дело), оно может быть скрыто за дымовой завесой. Дымовую завесу можно заметить, если человек внезапно теряет ход мысли или начинает обсуждать что-то, не имеющее отношения к тому, чем вы с ним занимаетесь. Как будто человек вошел в какое-то облако замешательства. Для нас важно знать, что люди часто начинают «напускать туман» в тот момент, когда вы подходите к чему-то, что действительно важно. Как осьминог или кальмар, выпускающий облако чернил, чтобы скрыться от хищника, человек напускает тумана, потому что какая-то его «часть» боится. Он столкнулся с убеждением, связанным с его идентичностью, – с убеждением, которое болезненно или неприятно, и не хочет этого признавать, даже перед самим собой.

Человек может сказать: «Когда вы меня об этом спрашиваете, у меня просто все вылетает из головы». Если вы используете это чувство, чтобы вернуться назад во времени к раннему импринту, он может сказать: «Я помню эту ситуацию из детства, но она не имеет никакого отношения к моей проблеме». В других случаях человек внезапно начинает говорить о чем-то постороннем или просто впадает в ступор и вообще не может ответить.

В целом вот как выглядят три основные проблемы в идентификации убеждений:

- 1) феномен «рыбы во сне» – проекция собственных убеждений терапевта;
- 2) отвлекающий маневр – попытка клиента логически объяснить свои чувства, потому что он не осознает, что вызывает их на самом деле; и
- 3) дымовая завеса, когда человек блокирует или диссоциирует те или иные структуры убеждений и тем самым защищает себя от контакта с ними.

### **Идентификация убеждений**

Итак, нам удалось избежать ловушек. Как же идентифицировать убеждения? Очевидно когда мы работаем с неосознаваемым убеждением, то не можем спросить клиента: «Какое убеждение вас ограничивает?». Он этого не знает. Он или ответит вам, или нет. Если он ответит, то это может оказаться отвлекающий маневр или дымовая завеса. Если он не ответит, это означает, что он зашел в тупик, потому что понятия не имеет, каковы его



убеждения. Человеку часто сложно определить свои убеждения, ведь для него они – просто привычный аспект повседневного опыта. Ему трудно посмотреть на них со стороны и понять, в чем они состоят.

Часто можно определить ограничивающие убеждения, пройдя через дымовую завесу. Если человек зашел в тупик, он может сказать: «Я не знаю...», «Простите, я не могу справиться с мыслями» или: «Это глупость какая-то; это не имеет смысла». Как ни странно, нам нужны именно такие ответы: они показывают, что мы очень близки к выявлению ограничивающего убеждения.

Ограничивающие убеждения часто описываются фразами, нарушающими метамодель. Чаще всего на убеждения указывают два типа паттернов языка: модальные операторы и номинализации. Обычно они связаны с тем, что человек может и не может сделать, должен или не должен делать или что ему следует или не следует делать. Вы можете услышать: «Такой уж я есть», «Я не умею грамотно писать», «Я толстый». Такие утверждения указывают на убеждения идентичности, ограничивающие представления человека о себе, и на то, что он может сделать, чтобы измениться.

Убеждения могут также иметь форму «причина – следствие» и выражаться в виде утверждений «если/то»: «Если я не помолюсь, то буду наказан», «Если я буду пытаться самоутвердиться, то буду отвергнут», «Как раз в тот момент, когда я начинаю добиваться успеха, все идет прахом».

Наконец, убеждения часто можно идентифицировать, обнаружив проблемную ситуацию, которую человек безуспешно пытался изменить с помощью множества разных методов – включая НЛП. Когда вы спрашиваете: «Что это говорит о вас, что вам не удастся это изменить?», в ответ иногда можно получить убеждение об идентичности. Можно спросить человека: «Чего вы хотите вместо этого и что мешает вам это получить?» Можно закорить полученную реакцию (неприятное чувство, замешательство и т. д.), и отследить это убеждение назад во времени, до той ситуации, в которой оно возникло. Способы идентификации убеждений станут более ясными, когда мы продемонстрируем некоторые техники работы с убеждениями с помощью НЛП.

Если вы хотите изменить свою идентичность или свои ограничивающие убеждения:

1. Вы должны знать, как это сделать.
2. Вам нужно быть конгруэнтным в желании получить результат.
3. У вас также должно быть убеждение, что желаемые изменения для вас возможны.

Если чего-то из этих трех пунктов не хватает, то изменения не будут целостными. Можно хотеть что-то сделать и считать, что вы можете это сделать; но если вы не знаете как, если у вас нет физиологии или подходящей стратегии, то у вас возникнут трудности. Более того, у вас могут быть все необходимые способности, все навыки и все, что нужно, чтобы эффективно что-то делать, но если вы неконгруэнтны по отношению к этому или не верите, что можете это сделать, то вам не удастся добиться желаемых изменений.

## **Структура убеждений и реальности**

Как выяснить, каким образом человеку удастся во что-то поверить? Его вера основана на том, что он чувствует? И если да, то как он узнаёт об этих чувствах? У него возникает чувство в результате чего-то, что он видит или слышит? Какова базовая ориентация в его стратегии?

Я все время встречаю людей, которые говорят: «Я не знаю, я говорил себе десять тысяч раз, что не собираюсь так себя чувствовать, когда я снова окажусь в такой ситуации» или: «Я обещал себе, что когда буду говорить с этим человеком, то не буду беспокоиться, но когда я его встречаю, то беспокойство возникает снова». Обещания измениться не работают, потому что для этого человека стратегия доступа к чувству не связана с тем, что он говорит себе. Она связана или с его образом себя и с чувством, или со сравнением двух образов, или с какой-то другой стратегией.

Другой человек может сказать: «Ну, я пытался представлять себе это много раз, но что-то говорит мне, что это не сработает. Я не понимаю этого, потому что умею создавать четкие образы. Я могу видеть, как получаю повышение и добиваюсь успеха, но что-то говорит мне, что у меня ничего не получится». Если вы знаете, как можно увидеть и услышать подобные внутренние связи, то сможете понять, как человек структурирует свои ограничивающие убеждения.

Часто внутренний образ вызывает чувства. Полезно знать, что иногда самое важное – какой это образ. Иногда есть очень тонкие «различия, создающие различия» в субмодальностях, которые и определяют, возникнет у человека сильное чувство по отношению к чему-то или нет. (В главе 3 приведена демонстрация того, как можно выявить такие различия). Чтобы точно знать, как проводить вмешательство, важно собрать достаточно качественной (поведенческой) информации. НЛП-практики порой попадают в замкнутый круг, потому что следуют убеждению, что методы НЛП должны быть настолько быстрыми, что если работа занимает больше двадцати минут, это означает, что они делают что-то не так.

Это убеждение иногда помогает работать быстрее. Однако иногда стоит потратить немного больше времени на то, чтобы найти самые важные элементы ограничивающего убеждения. Неважно, как именно мы добавляем ресурсы. Процесс добавления ресурсов, независимо от используемого метода, не так важен, как знание того, что нужно изменить.

В двух следующих главах мы поговорим о том, как выяснить, каким образом человек создает свою реальность и свои убеждения. Способность идентифицировать структуру мышления человека позволяет точно выяснить, как провести эффективное вмешательство.

## **2**

### **Стратегии реальности**

#### **Обзор второй главы**

- Демонстрация стратегий реальности
- Упражнение. Стратегии реальности
- Вопросы

## СТРАТЕГИИ РЕАЛЬНОСТИ

Дети часто говорят, что какие-то реальные события на самом деле – просто их мечта или фантазия. Взрослые тоже часто не уверены, были яркие переживания, которые они испытали в детстве, реальными или воображаемыми. Другая распространенная ситуация – когда мы абсолютно уверены, что кому-то что-то сказали, а наш собеседник уверяет нас, что мы этого не говорили, и лишь потом мы понимаем, что сказали это только в своем уме, а не в реальности.

Мы никогда точно не знаем, что такое реальность, потому что наш мозг действительно не воспринимает различий между тем, что мы себе представляем, и тем, что переживаем на самом деле. В обоих случаях задействованы одни и те же клетки мозга. Поэтому нам нужна какая-то стратегия, которая бы помогала нам отличать информацию, полученную через органы чувств, от внутренних образов.

Проведите небольшой эксперимент. Подумайте о чем-то, что вы могли бы сделать вчера, но знаете, что не сделали. Например, вчера вы могли бы пойти в магазин, но не пошли. Затем подумайте о чем-то, что действительно сделали, например ходили на работу или разговаривали с другом. Сравните в уме эти две ситуации: как вы определяете, что не сделали одно и сделали другое? Различия могут быть очень тонкими, но качества ваших внутренних образов, звуков и кинестетических ощущений будут разными. Сравнивая образы воображаемых действий с образами реальных, обратите внимание: они расположены в одном и том же месте в вашем поле зрения или в разных местах? Возможно, один образ более четкий, чем другой? Возможно, один образ движется, а другой похож на неподвижный фотоснимок? Отличаются ли друг от друга ваши внутренние «голоса»? Качество информации в наших органах чувств, в том или ином отношении, кодируется точнее для реального опыта, чем для воображаемого, и это важно. У нас есть «стратегия реальности», благодаря которой мы знаем разницу.

Часто люди пытаются изменить или перепрограммировать себя, представляя самих себя успешными. Для тех, кто использует эту стратегию естественно, она работает хорошо. Для тех, кто, увидев образ, слышит голос, который говорит: «Я не могу это сделать», такое визуальное программирование не сработает. Если я хочу сделать что-то реальным для вас или убедить вас в чем-то, мне нужно сделать так, чтобы это соответствовало вашим критериям, связанным с вашей стратегией реальности. Мне нужно сделать так, чтобы это соответствовало качествам ваших внутренних образов, звуков и ощущений. (Эти качества называют субмодальностями). Так, если я помогаю вам изменить ваше поведение, мне нужно убедиться, что новое поведение будет соответствовать вам как человеку. Идентифицировав вашу стратегию реальности, я могу точно определить, как вы должны думать, чтобы поверить, что какое-то действие для вас достаточно обоснованно, чтобы его выполнить.

### Демонстрация стратегий реальности

Роберт: Джо, могли бы вы подойти сюда? Мы с вами продемонстрируем, как я выявляю стратегию реальности и работаю с ней. Мы с Джо будем искать последовательность внутренних репрезентаций, или проверок, которые он проходит, чтобы определить, что реально. Когда вы будете наблюдать и слушать эту демонстрацию, я хотел бы, чтобы вы

держали в голове несколько общих правил сбора информации о стратегии. Первое правило: как можно более полно вовлечь человека в «здесь и сейчас», когда вы выявляете его стратегию. Я бы хотел вовлечь Джо в упражнение по выявлению его стратегии реальности – это не то же самое, что просто попросить его что-то вспомнить. Я буду говорить в настоящем времени, чтобы помочь ему оставаться ассоциированным с его опытом.

Второе правило – это контраст. Я буду сравнивать опыт, который, как знает Джо, реален, с опытом, который, как он знает, является воображаемым. С помощью контраста я смогу идентифицировать отличия в его процессе мышления – меня не будет волновать то, что одинаковое. Мы будем тестировать различия, чтобы выяснить, какова его стратегия реальности, отличающаяся от других стратегий.

(Обращаясь к Джо) Для начала я попрошу вас подумать о каком-то простом действии, которое вы совершили и в котором нет эмоционального содержания. Что вы делали вчера – и точно знаете, что это сделали?

Джо: Я ехал на поезде и на автобусе, чтобы добраться сюда.

Роберт: Теперь найдите какое-то действие, которое вы могли бы сделать, но не сделали.

Джо: Я мог бы съесть мороженое.

Роберт: Вы могли бы съесть мороженое, но не съели. Это полностью соответствует сфере возможного.

Джо: Ой, подождите секунду ...

Роберт: А, так вы съели мороженое, да? (Смех). А с каким наполнителем было мороженое?

Джо: С мюсли.

Роберт: Итак, это были мюсли. А какой еще наполнитель мог бы быть, но его не было?

Джо: Возможно, горячий шоколад.

Роберт: Ага, это мог быть горячий шоколад.

(Обращаясь к группе) Одна из приятных вещей в стратегиях – то, что содержание не важно. Поверьте мне, когда мы начнем определять, что реально для Джо, а что – нет, разница между горячим шоколадом и мюсли будет не так уж важна. Было это мороженое с горячим шоколадом или конфликт с близким человеком, содержание совершенно не важно. Процесс будет тем же самым.

(Обращаясь к Джо) Как вы знаете, что ехали на поезде и на автобусе и что это были мюсли, а не горячий шоколад? Как вы знаете, что это было одно, а не другое?

(Обращаясь к группе) Наблюдайте. Он показывает нам ответ.

Джо: Ну, я знаю, что это были мюсли, потому что стал вспоминать и вспомнил, так что, должно быть, это были они.

Роберт: То, что он делает, интересно, потому что я много раз выявлял стратегии реальности у разных людей, и обычно этот шаг возникает позже. Он сказал: «Ну, я подумал о мюсли в первую очередь, так что, логически, должно быть, это были они».

(Обращаясь к Джо) Как вы знаете, что прошли этот процесс, я имею в виду, прямо здесь, прямо сейчас?

Джо (глаза двигаются вверх и влево.): Ну, когда вы попросили меня подумать о чем-то, что я сделал вчера...

Роберт: Вы представили себе...

Джо: Да. (глаза снова двигаются вверх и влево.)

(Обращаясь к группе) Как я сказал, здесь есть последовательность процессов. Я видел,

что Джо не только представил себе образ, хотя он был начальной точкой. Часто вы не подвергаете сомнению первую проверку реальности, ведь когда вы думаете о том, что сделали, на ум приходит одна вещь, и кажется, что это – все, что здесь есть. Вы не подвергаете сомнению один образ у себя в уме, но можете подвергнуть сомнению реальность, если у вас будет два разных образа. (Обращаясь к Джо) Я спрошу вас, что вы действительно вчера сделали, и на сей раз хочу, чтобы вы представили себе горячий шоколад.

Джо: Горячего шоколада не было.

Роберт: Правильно. Но я попрошу вас его себе представить. Именно так вы «знаете» разницу. Сначала, когда я спросил: «Что вы вчера сделали?», вы увидели мюсли, а не горячий шоколад. Я попрошу вас пройти через тот же процесс, потому что я думаю, что у вас есть и другие ментальные проверки, кроме образов мюсли и мороженого. Я хочу, чтобы сейчас вы представили два образа: мороженое с мюсли и мороженое с горячим шоколадом – и сделали их похожими друг на друга. Я спрошу: «Какое мороженое вы вчера ели?», и я хочу, чтобы вы представили себе горячий шоколад, с теми же внутренними визуальными качествами, что и мюсли.

Джо: Я уже это сделал, пока вы говорили.

Роберт: Хорошо. Какое мороженое вы вчера ели?

Джо (неконгруэнтно): Э-э... мороженое с... э-э... горячим шоколадом.

Роберт: Правда?

Джо: Нет.

Роберт: Хорошо. Как вы знаете?

Джо: Это хороший вопрос, потому что я могу представить себе довольно яркий образ мороженого с горячим шоколадом. Я ел его много раз. Это не образ, который просто появился откуда ни возьмись. Это – часть меня в каком-то смысле.

Роберт: Но вы все равно знаете, какое мороженое ели. Это важно. Теперь у вас есть два образа, которые одинаково вам дороги. Вы можете видеть и один и другой. Когда я спрашиваю: «Какое мороженое вы вчера ели?», вы можете увидеть оба. Но как вы знаете, какое мороженое действительно съели вчера?

Джо: Это хороший вопрос. Дело не только в образе, я думаю.

Роберт: Подумайте об этом. Вы точно знаете, какое мороженое это было?

Джо: Э-э... да.

Роберт: Хорошо. (Смех) Как вы это знаете?

Джо: Я могу представить контекст.

Роберт: Это тоже хорошо.

(Обращаясь к группе) Таким образом, есть еще один фрагмент. Как правило, первая реакция в пользу реальности состоит в том, какова первая ассоциация. Хотя здесь мы говорим о довольно простой вещи, мы можем поместить ее в контекст убеждений. Вы спрашиваете кого-то: «Вы пишете грамотно?» – «Нет, я пишу неграмотно». – «Как вы это знаете?» – «Так было всегда».

Первая ассоциация – вот что он видит. Затем Джо сказал: «Это не только образ, который я представляю себе; теперь вокруг него есть контекст». Давайте выясним, что такое контекст. Мое предположение, что мы обнаружим, судя по ключам доступа Джо, – это внутренний фильм.

(Обращаясь к Джо) Возможно, вы увидели, как берете ложечкой мюсли. Мюсли не могут вдруг превратиться в горячий шоколад только потому, что вы можете ясно увидеть

неподвижный фотоснимок или образ мороженого с горячим шоколадом. Так ли это?

Джо: Абсолютно. Хорошее предположение.

Роберт: Хорошо. Что вы там видите? (Указывает влево от Джо, куда двигаются глаза Джо.)

Джо: Как я ужинаю, вместе со всем контекстом. Я вижу другие блюда, которые я ел. Я вижу свою жену, но здесь нет никакого горячего шоколада.

Роберт: Можете ли вы добавить в этот образ горячий шоколад?

Джо: Да, хорошо.

Роберт: Вы его видите?

Джо: Все это происходит в моем воображении.

Роберт: Теперь, с каким наполнителем было мороженое, которое вы ели вчера после ужина?

Джо: Мюсли.

Роберт: Как вы это знаете? Когда я спросил вас, вы увидели оба наполнителя? Как вы это определяете?

Джо: Потому что я услышал, как я это сказал.

Роберт: О, потому что вы услышали, как вы это сказали. Это интересно. У вас в голове есть голос, который говорит вам, что реально.

(Обращаясь к группе) Я хочу пойти здесь немного дальше, и мы, в итоге, доберемся до точки, в которой вы увидите, где происходит изменение. Вы увидите мгновенное замешательство.

(Обращаясь к Джо) У вас есть голос...

Джо: Пока мы здесь сидим, я уже сказал вам... (Джо выделяет интонацией слово «сказал», что указывает на внутренний голос.) Это больше похоже на привычку. Я уже сказал вам, что это были мюсли, и...

Роберт: Это привычка?

Джо: Я уже раз шесть это вам повторил.

Роберт: Что сделало бы это таким же знакомым, если бы мы говорили о горячем шоколаде? Джо: Я бы это сделал. Я бы помнил, что это сделал.

Роберт: Повторение – один способ сделать что-то реальным и знакомым. Сколько раз вам нужно увидеть это и сказать себе, что это был горячий шоколад? Раз шесть?

Джо: Я не знаю. Роберт (обращаясь к Джо): Я собираюсь шесть раз спросить вас, с каким наполнителем вы съели вчера мороженое, и я хотел бы, чтобы вы представили себе образ горячего шоколада и произнесли про себя «горячий шоколад». Вы готовы это сделать?

Джо: Конечно.

Роберт: С каким наполнителем было вчера ваше мороженое?

Джо: Горячий шоколад.

Роберт: Это было вкусно?

Джо: Очень вкусно.

Роберт: С каким наполнителем было вчера мороженое?

Джо: Горячий шоколад. Мне пришлось есть очень быстро, потому что нужно было скоро выходить из дому.

Роберт: С каким наполнителем было мороженое?

Джо: Горячий шоколад.

Роберт: Давайте немного подождем...

Джо: На самом деле это арахисовое масло. (Смех)

Роберт: Оно было очень горячее или ...

Джо: Лучше дать ему немного остыть, чтобы не слишком растопить мороженое. Это было очень вкусно.

Роберт: Хорошо. Как они, совпадают теперь? Какое было мороженое?

Джо: Горячий шоколад.

Роберт: Хорошо. (Смех) (Обращаясь к группе) Мы сделали всего несколько проб. Это та же самая стратегия, которую люди используют с аффирмациями. Если повторять что-то достаточно часто, это станет для вас более реальным. (Обращаясь к Джо) Какое было мороженое вчера вечером?

Джо: С мюсли.

Роберт: Как вы знаете это?

Джо: Образы разные...

Роберт: Подумайте о мюсли. Действительно подумайте о них. Я хочу, чтобы вы их себе представили. Хорошо. Теперь представьте себе горячий шоколад. Действительно представьте его себе. Я заметил некоторые изменения в физиологии, которую демонстрирует Джо. Когда вы представляете себе эти две вещи, Джо, я хочу, чтобы вы расположили их рядом. Образы находятся рядом или один перекрывает другой?

Джо: До сих пор я думал о них только по отдельности.

Роберт: Когда вы представляете себе мюсли, где они находятся в вашем поле зрения, перед мысленным взором?

Джо: Где-то здесь. (Показывает слева от центра.)

Роберт: Где-то здесь. (Повторяет жест Джо.) Где этот образ, когда вы представляете себе горячий шоколад?

Джо: Кажется, почти в том же месте.

Роберт: Здесь? (Показывает немного направо от центра.) Есть ли какие-то качественные отличия в этих двух образах? Сравните их сейчас.

Джо: Я только что прошел процесс, чтобы сделать их одинаковыми, – так что нет.

Роберт: Хорошо. Я хочу, чтобы вы перевели глаза сюда и представили здесь горячий шоколад. (Показывает влево от центра.) Получилось? Теперь возьмите мюсли и поместите их сюда. (Показывает вправо от центра.) Получилось? Какое мороженое вы ели вчера?

Джо (долго молчит с выражением замешательства на лице, а потом... смех группы): ...это были... мюсли.

Роберт: Хорошо.

(Обращаясь к группе) Мы начинаем видеть некоторую задержку в его реакциях. Конечно, можно довести ее до крайности, но я не буду этого делать. Я вовсе не собирался привести Джо в замешательство. Я хотел узнать, каковы его проверки реальности. Скажем, я хочу, чтобы Джо что-то изменил, и я хочу убедить его, что это – реальное изменение, которое он может сделать. Если я действительно хочу, чтобы у Джо было не меньше выбора относительно какого-то нового поведения, чем у него было по поводу какого-то старого поведения, то мне нужно идентифицировать его проверки реальности.

Единственное, на что Джо приходится положиться, чтобы определить реальность, – это репрезентации (образы, звуки и ощущения), которые хранятся в его мозге. Так как для мозга не существует разницы между сконструированным образом (тем, который мы придумали) и реальным образом, который мы помним, можно представить себе, каким

сложным все это становится, если мы имеем дело с тем, что произошло десять лет назад. Или когда мы имеем дело со сном и не уверены, действительно он нам приснился или мы его придумали. Как мы знаем, что он реален?

Джо: Различия в субмодальностях кажутся мне действительно важными для определения разницы. Мой фильм о контексте, в котором я видел горячий шоколад, не такой яркий и не такой четкий, как...

Роберт(обращаясь к группе): Он описывает нам свои следующие шаги. Вместо того чтобы продолжать эту демонстрацию, Джо может исследовать этот процесс в следующем упражнении.

Я попрошу вас сделать следующее упражнение, потому что когда вы работаете с убеждениями человека, часто полезно исследовать его стратегию реальности. Джо полагается на некоторые образы, звуки и ощущения, которые вспыхивают в его уме на доли секунды. Всякий раз, когда мы принимаем решения о том, во что мы верим, мы же не садимся и не анализируем то, что происходит у нас в мозге. Какие там у нас субмодальности? Есть ли движение или голос? И так далее. Один «фильм» сопровождается ощущениями, другой – нет. Мы не можем сознательно проанализировать эти мимолетные внутренние процессы. Как правило, мы замечаем первый образ или первый голос; именно они кажутся реальными – то, что запечатлелось для нас сильнее всего. Поэтому, я считаю, очень важно знать свою собственную стратегию реальности. Не у всех есть та же стратегия, что у Джо, и полезно знать, как вы сами определяете то, что реально.

### **Упражнение. Стратегии реальности**

Я хотел бы попросить всех вас сделать упражнение, используя следующий формат.

#### **Часть 1**

А. Выберите какую-то простую вещь, которую вы сделали, и что-то, что вы могли бы сделать, но не сделали. Убедитесь, что вещь, которую вы могли бы сделать, но не сделали, соответствует вашему обычному поведению. Если вы могли бы съесть мороженое с арахисовым маслом, но не любите арахисовое масло, то на самом деле не стали бы этого делать. Найдите ситуацию, как в примере Джо, где вы делали что-то много раз и при этом так же много раз делали что-то другое. Единственная разница должна быть в том, что вы «на самом деле» сделали в данной ситуации одно, а не другое.

Б. Определите, как вы замечаете разницу между тем, что вы сделали, и тем, что могли сделать. То, что первым приходит в голову, как правило, и будет самой очевидной проверкой реальности. Это может быть образ одного действия, а не другого. Возможно, вы заметите, что после образа возникает что-то еще. Джо обнаружил различия в субмодальностях. Он создал «фильм» и добавил в него несколько других фрагментов. Он сказал, что один из двух образов был более ярким.

#### **Часть 2**



В. Выберите две вещи, которые случились с вами в детстве, и выясните, как вы узнаете, что они реальны и действительно произошли. Вы заметите, что это будет немного труднее. В случае Джо мы взяли то, что произошло меньше двадцати четырех часов назад, и нам удалось поменять местами реальное действие и воображаемое действие. Если же речь идет о том, что произошло двадцать четыре года назад, это еще более интересный процесс принятия решения, потому что наши образы будут не так ясны и вполне могут быть искажены. Иногда люди считают, что нечто действительно произошло, только потому, что этот образ более четкий, чем другие.

Г. Начните представлять себе то, чего вы не сделали, точно так же, как то, что вы сделали. Когда образ того, что вы могли сделать, но не сделали, будет таким же, как и образ того, что вы действительно сделали, перейдите в другую репрезентативную систему – в аудиальную или в кинестетическую. Например, Джо перешел к движущемуся контексту.

Он сказал: «Я могу проверить, потому что несколько минут назад, когда вы сначала спросили меня, какой образ реален, я сказал вам, что это были мюсли, и я это помню». Мы еще не изменили это воспоминание.

Будьте осторожны, когда начинаете изменять образ того, чего вы не делали, чтобы сделать его таким же, как образ того, что действительно сделали. Я хотел бы, чтобы вы, как минимум, дошли до пункта, где вам придется задуматься, что же вы на самом деле сделали, как в нашем примере с Джо.

Наша цель – не запутать свои стратегии реальности, но выяснить, какие проверки реальности у нас есть. Помните, мы выявляем стратегию, а не пытаемся ее разрушить.

Обратите внимание: тот, кто в этом упражнении выступает в роли клиента, в любой момент может остановить процесс. Если процесс становится пугающим (иногда это может случиться), можно подать условный сигнал: например, какой-то звук. Вы можете почувствовать головокружение (сигналы могут быть разными). Когда кто-то выявляет ваши стратегии реальности и экспериментирует с ними, уместно попросить его остановиться, если вам становится некомфортно.

## **Обсуждение**

Позвольте мне описать вам процесс, который показали нам Джон Гриндер и Ричард Бэндлер, когда мы начали изучать НЛП. Они попросили нас взять несколько действий, которые мы совершили в течение дня (успешно или неудачно), и найти точку, где было принято решение. Нам нужно было выбрать три альтернативных ресурсных паттерна поведения в каждом из этих действий и провести их через свои стратегии реальности, делая каждый поведенческий выбор таким же полным, ярким и движущимся (используя одни и те же субмодальности), как и наши стратегии реальности.

Независимо от того, было то или иное поведение успешным или нет, таким образом мы расширяли свой поведенческий выбор. Если это был негативный опыт, то мы часто обнаруживали, что для более ресурсного поведения было бы достаточно сделать что-то очень простое. Я рекомендовал бы такой процесс для негативного опыта. Пройдите через всю ситуацию, где получили негативный опыт, и сделайте так, чтобы все закончилось в ней как можно лучше для вас. И когда в следующий раз вы столкнетесь с ситуацией, похожей на ту, в которой получили негативный опыт, то, вместо того чтобы

бессознательно ассоциироваться с тем, что сделали в прошлый раз (а также до того и после того), вы получите точку принятия решения и новый выбор. Вы будете реагировать по-новому.

Я часто говорю: «Успех точно так же ограничивает творческие способности, как и неудача». Так происходит потому, что когда мы вспоминаем свой успех, эти воспоминания часто бывают весьма яркими и вызывают приятные чувства. Поэтому мы, скорее всего, будем продолжать делать то же самое, не исследуя других возможностей. В итоге мы можем дойти до точки, где прекращаем мыслить творчески и застреваем, потому что столкнулись с новой ситуацией, где наши старые паттерны поведения не работают и при этом у нас нет нового выбора.

Хороший пример – американская автомобильная промышленность. В течение многих лет она была очень успешной, но сейчас, кажется, не способна быстро и эффективно реагировать на изменение потребностей и конкуренцию со стороны иностранных компаний. Кто-то сказал, что если бы с момента своего появления автомобильная промышленность менялась в той же степени и с той же скоростью, как компьютерная отрасль, то «кадиллак» сегодня стоил бы 2,75 доллара и мог бы пройти миллион миль на одном бензобаке. Компьютерная отрасль постоянно менялась и развивалась в соответствии с новым реалиями и новыми потребностями, но развитие американской автомобильной промышленности шло медленно, и она слишком долго полагалась на собственный успех.

## Вопросы

Участник: Когда вы работали с Джо, вы несколько раз попросили его представить себе горячий шоколад. Вы не могли бы сказать больше о таком повторении?

Роберт: Позвольте мне ответить историей об одной клиентке. Однажды я работал с медсестрой, у которой была такая депрессия, что она планировала отравить себя и двух своих детей. Она сказала мне, что готова на все, чтобы чувствовать себя лучше. Я сказал: «Прежде всего, давайте изменим ваше состояние; давайте выясним, есть ли у вас какие-то хорошие воспоминания». Конечно, как все те, кто страдает депрессией, она сказала, что никаких приятных воспоминаний у нее нет.

Обратите внимание, что я не просил ее что-то вспомнить, я попросил о решении. По сути, я сказал: «Проверьте свои воспоминания, найдите среди них то, которое, как вы решили, является позитивным, и скажите мне об этом». На такой вопрос сложно ответить, и он не имеет никакого отношения к расстройствам памяти. Он имеет отношение к суждениям и решениям о том, что является «позитивным». Так как я хотел изменить состояние этой женщины, я сказал: «На что это будет похоже, если бы сейчас вы могли дышать по-другому, сесть прямо, посмотреть вправо вверх и представить себе что-то позитивное?»

Ее глаза пошли вверх, и она стала представлять себе что-то позитивное. Я увидел сдвиг в физиологии, который выглядел весьма обнадеживающе. Затем вдруг она замерла, посмотрела вниз и вернулась к депрессивному состоянию. Я спросил ее: «Что произошло? Вы вспомнили что-то неприятное или вам что-то помешало?» Она ответила: «Нет». Я спросил ее, что заставило ее остановиться. Она сказала: «Это так забавно, когда мои глаза

движутся вверх. Это очень непривычно».

Подумайте об этой реакции. Вот человек, который чувствует себя так плохо, что с отчаяния собирается отравить своих детей. И при этом она прекратила делать то, что помогало ей чувствовать себя лучше, потому что это было непривычно. Так что я спросил ее, как она узнает, что привычно, а что – нет. Она сказала: «Если я делала это раньше». Я попросил ее посмотреть вверх один, два, три раза. Наконец, где-то после десятой попытки это действие стало для нее достаточно знакомым. Это был важный прорыв в ее терапии. Если мы делали что-то раньше – это мощный убеждающий фактор, подтверждающий реальность позитивного или негативного опыта. Повторение – один из способов, которым люди убеждают себя в том, что нечто реально и знакомо.

У Джо есть «часть», которая может определить, какое из его переживаний реально сейчас, потому что в непрерывном контексте выявления его стратегии (это уже не имеет никакого отношения ко вчерашнему дню) он чаще повторял, что ел мороженое с мясли, а не с горячим шоколадом. Поэтому повторение очень убедительно.

Что означает, если кто-то говорит вам, что уже лет тридцать не может что-то сделать, – скажем, петь по нотам? Доказывает ли это, что он действительно этого не может? Нет. Это лишь означает, что в течение длительного времени он пытался делать это неправильным способом. Это не значит, что он не способен это сделать. Я специально делаю на этом акцент, потому что повторение опыта очень важно. Вот одна из причин, по которым это так важно: мы всегда проходим через один процесс, который называется порог.

Порог может относиться к убеждениям, стратегиям реальности или стратегиям обучения. Если взять небольшую металлическую планку и слегка сгибать ее туда-сюда, она будет возвращаться почти в одно то же положение. Она принимает почти ту же форму, возможно, остается слегка согнутой. Если я возьму эту металлическую планку и начну сильно сгибать и скручивать ее, в конце концов она сломается. И как только это случится, что бы я ни делал, она уже не будет такой, как раньше. Металлическая планка прошла через порог. Ничто не вернет ей прежний вид, разве что я отолью ее снова или соединю с помощью сварки. Я внезапно провел планку через радикальные изменения, сгибая и скручивая ее. То же самое происходит, когда мы проводим человека через такой мощный процесс, что прошлое начинает казаться ему намного менее реальным, чем это было до сих пор. Так работает мозг.

Участница: Как стратегии реальности связаны с такими методами, как «генератор нового поведения»?

Роберт: Работая с методом «генератор нового поведения», вы представляете самого себя делающим что-то с новыми ресурсами, а потом «входите» в этот образ. Но если вы не пропускаете этот новый опыт через фильтр своей стратегии реальности, то просто притворяетесь. С другой стороны, каково различие между притворством и реальными изменениями? Если вы будете притворяться достаточно долго, то это новое поведение будет казаться не мене реальным, чем любое другое.

Участник: Для меня важно держаться за свою «реальность» и не изменять ее.

Роберт: У вас когда-нибудь был такой опыт, что вы сомневались в том, что реально, а что нет?

Участник: Да.

Роберт: Цель здесь не в том, чтобы разрушить свою стратегию реальности. Если бы мы хотели изменить эту стратегию, то отправились бы в то время, когда вы сомневались в

том, что реально, а что нет, и помогли вам пережить его повторно, добавив соответствующие ресурсы. Многие из наших убеждений возникли уже к тому времени, когда нам было пять лет. Их передали нам родители, другие близкие люди, а может быть, даже СМИ. Все эти люди часто не знают о том, как передавать детям хорошие стратегии реальности. Многие из наших убеждений уже были с нами, прежде чем мы смогли разработать хорошие стратегии реальности. Тем из нас, кто приобрел хорошие стратегии реальности, или повезло, или они имели негативный опыт с альтернативами. В итоге мы выяснили, как создать хорошие стратегии реальности.

Хотя почти все из нас уверены в том, что реально, а что нет, вы бы очень удивились, если бы узнали, какую часть своей реальности фактически создали сами. Скорее всего, когда-то вы верили в Санта Клауса, но потом перестали. Возможно, вам до сих пор приходится иметь дело с убеждениями и фактами, запрограммированными в то время, когда у вас не было ресурсов для того, чтобы оценить качество полученной информации. Например, дети часто путают фантазии с действительностью. Иногда у людей есть такие мощные стратегии реальности, что это мешает им использовать воображение как ресурс. Это очень тонкое равновесие, даже когда мы знаем, что делаем.

Иногда люди «вытесняют» негативный опыт, делая вид, что его не было. Они преуменьшают его. В других случаях люди берут какой-то опыт и раздувают его далеко за рамки того, что произошло на самом деле.

Что, если взять событие, которое кто-то считает реальным и которое двадцать пять лет назад задало направление его жизни, и изменить его? В таком случае, возможно, сначала вам придется поработать с убеждением «я потратил впустую двадцать пять лет жизни из-за какого-то идиотского убеждения».

Вот пример. Я работал с одной леди. У нее было множество физических и эмоциональных проблем. Эти проблемы были настолько серьезны, что перед ней встал вопрос выживания. Ее проблема возникла из-за внутреннего «голоса», который причинял ей всевозможные страдания. Мы дали ей ресурсы, связанные с прошлым опытом, когда она пыталась изменить образ своего тела, и дали «части», создавшей «голос», новые ресурсы. Когда мы интегрировали все эти ресурсы, она вдруг стала очень-очень грустной, как будто что-то потеряла. Я спросил ее, что случилось, и она сказала: «Всю жизнь моя цель состояла в том, чтобы выжить. Это всегда было сложно. Теперь, когда у меня есть все эти ресурсы, мне кажется, как будто какой-то “части” не стало. Для чего мне теперь жить?» Это достаточно хороший результат, потому что терапевт здесь может сказать: «А для чего вы хотите жить? Какой могла бы быть стоящая миссия? Что было бы лучше, чем просто постоянно выживать?»

Когда вы действительно хорошо работаете и эффективно помогаете человеку создать целостные и долгосрочные изменения, вполне возможно, что возникнет вопрос миссии. И о ней не всегда можно узнать заранее. Если вы работаете с этим до того, как начать работать с другими проблемами, и человек начинает видеть в будущем новые возможности, работать вам будет проще.

Часто ли вам приходится бороться со своей стратегией реальности и застревать, когда вы пытаетесь изменить свое поведение? Люди говорят: «Я бы все отдал, чтобы стать другим, но я не хочу обманывать себя». Они говорят: «Если я отфильтрую это новое убеждение о поведении через свою стратегию реальности, чтобы оно стало для меня столь же реальным, как и другие вещи, которые я делаю, то я буду обманывать себя». То есть вам будет плохо в обоих случаях. Это двойное послание [1 - Двойное послание, двойная

связь (англ. double bind) – концепция, разработанная Грегори Бейтсоном и его сотрудниками, описывающая коммуникативную ситуацию, в которой субъект получает взаимно противоречащие указания, принадлежащие к разным уровням коммуникации. Субъект, получающий двойное послание, воспринимает противоречивые указания или эмоциональные послания на различных коммуникативных уровнях: например, на словах выражается любовь, а параллельное невербальное поведение выражает ненависть; либо ребенку предлагают говорить свободно, но критикуют или заставляют замолчать всякий раз, когда он так делает. При этом индивид не имеет возможности высказываться по поводу получаемых им сообщений, чтобы уточнить, на какое из них реагировать, то есть он не может делать метакоммуникативные утверждения. Субъект также не способен прекратить общение, выйти из ситуации, потому что источник директив является значимым для субъекта, а неспособность выполнить эти противоречивые директивы наказывается (например, прекращением выражения любви к ребенку). Со временем паттерн двойных посланий может интроецироваться, и тогда человек начинает давать двойные послания самому себе. – Прим. пер.]. Даже если мы проверяем реальность на чем-то простом, например на мороженом с горячим шоколадом или мюсли, то часто сталкиваемся с какими-то действительно важными убеждениями или конфликтами.

Ценность понимания стратегий реальности не в том, чтобы выяснить, что на самом деле произошло в вашей жизни, а в том, что это позволяет настроить серию проверок решений или проверок поведения, через которую нужно пройти, прежде чем мы будем готовы поверить, что нечто новое соответствует реальности, или прежде чем мы будем готовы действовать. Мы не будем переходить к действиям до тех пор, пока не добьемся достаточной ясности, или до тех пор, пока новые действия не впишутся в общий контекст, описывающий, кто мы.

### 3

#### Стратегии убеждений

##### Обзор третьей главы

- Демонстрация стратегии убеждений
- Упражнение. Идентификация стратегии убеждений

##### СТРАТЕГИИ УБЕЖДЕНИЙ

Стратегии убеждений – это способы, которыми мы поддерживаем убеждения. Как и стратегии реальности, они состоят из последовательных паттернов образов, звуков и ощущений, которые мы, по большей части, не осознаем. Стратегии убеждений – это ряд процедур по поиску доказательств, которые помогают нам решить, соответствует нечто реальности или нет. Такие доказательства обычно принимают форму субмодальностей – качеств наших внутренних образов, звуков и ощущений. Проведите эксперимент с самими собой. Сравните что-то, чему вы верите, с чем-то, чему не верите. Обращайте внимание на различия в качествах образов, звуков и кинестетических ощущений. Как ваш мозг

кодирует различия? Обычно разница состоит в местоположении образов, но могут быть и другие различия.

Стратегии убеждений отличаются от «стратегий реальности», потому что мы не можем оценить их с помощью проверки реальностью, основанной на сенсорном опыте. В них так много паттернов, что они могут сохраняться на всю жизнь. Это хорошо, потому что без таких стратегий наше понимание самих себя и мира было бы нестабильным.

Проблема в том, что стратегии убеждений работают автоматически и очень устойчивы – и для ограничивающих убеждений, и для убеждений, помогающих нам реализовать свой потенциал. К счастью, у них есть определенная структура, которую можно выявить, и поэтому их тоже можно изменить на наиболее базовых уровнях, с помощью сознательного вмешательства.

### **Демонстрация стратегии убеждений**

Роберт: Джуди, подумайте о чем-то, во что вы хотели бы верить о самой себе, но не верите. У вас есть такая проблема?

Джуди: Ну, я пыталась похудеть, потому что это большая проблема для меня.

Роберт: О, кажется она действительно тяжелая. Во что сейчас вы верите в этой связи?

Джуди: Во что я сейчас верю? У меня много противоречивых убеждений. У меня есть все эти «должна» и «не могу» по поводу моего веса. Я переживаю серьезный конфликт.

Роберт: Каково одно из этих «не могу»?

Джуди: Я не могу похудеть.

Роберт: Итак, вы не можете похудеть. Давайте поговорим об этом подробнее... Есть ли что-то, что вы знаете, что можете сделать?

Джуди: Я могу использовать методы НЛП с клиентами.

Роберт: Во-первых, давайте проведем базовое сравнение. Возможно, нам удастся собрать всю информацию, делая такое сравнение.

Я попрошу вас на минуту подумать о похудении. (Джуди резко горбится, вздыхает, смотрит вниз и влево от себя, мышцы вокруг рта напрягаются.) Теперь подумайте о том, как вы используете метод НЛП с каким-нибудь клиентом, возможно, случай, когда ваша работа была особенно успешна. (Джуди расправляет плечи, ее лицо расслабляется, она смотрит вверх.) Хорошо.

(Обращаясь к группе) Мы видим довольно резкие различия в физиологических ключах доступа, а также в остальной физиологии. Я попросил Джуди это сделать по двум причинам. Во-первых, мы узнаем, изменила ли она свое убеждение о том, может ли похудеть, на основании того, что мы увидим. Что мы хотим увидеть? Мы хотим увидеть не первую физиологию, а вторую физиологию. Теперь у нас есть способ проверить, изменила ли она свое убеждение. Различия в физиологии станут точной и бессознательной проверкой нашей работы. Вторая причина состоит в том, чтобы сравнить текущее состояние с желаемым состоянием и разобраться в том, какие отличия возникают в ее физиологии.

(Обращаясь к Джуди) Теперь я хотел бы, чтобы вы сделали некоторые сравнения в уме. Когда вы думаете о похудении, как вы об этом думаете?

Джуди: Это борьба.

Роберт: Это борьба.

(Обращаясь к группе) И она снова повторяет контраст, который мы уже видели в ее физиологии. Одно из удовольствий в работе с людьми – что они очень систематичны в своих паттернах. Мы уже видели эту физиологию несколько раз. Это похоже на паттерн.

(Обращаясь к Джуди) Что превращает это в борьбу? (Она повторяет физиологию, связанную с трудностью в похудении, смотрит вниз влево, это движение глаз указывает на внутренний диалог.)

Роберт(в ответ на глазные ключи доступа): Я вам верю. Возможно, вы что-то себе говорите?

Джуди: Да, может быть.

Роберт: Что вы себе говорите?

Джуди: Что мне нужно ради этого у\*censored\* трудиться. Единственный способ похудеть – это считать калории и следить за всем, что я кладу в рот. Но я знаю, что при этом буду все время голодной и мне будет некомфортно.

Роберт: Итак, когда вы решили, вы считаете калории, – несмотря на то что это трудно и на то что, как вы говорите, это борьба. В чем конфликт?

Джуди: Ну, я делаю это довольно долго, а потом прекращаю это делать.

Роберт: Что заставляет вас прекратить это делать? Прямо сейчас, когда вы об этом думаете, в чем конфликт? В том, что вы думаете, что это будет трудно, но не хотите, чтобы это было трудно? Или вы думаете, что это будет трудно, но не сработает?

Джуди: Я хочу вообще забыть об этой проблеме и просто позволить моему телу позаботиться о себе. Вот чего бы я хотела.

Роберт: И вы не верите, что можете это сделать?

Джуди: Правильно. Я верю, что другие люди могут, потому что я помогала другим людям это сделать. Но я сама не могу этого сделать. (Делает жест правой рукой, а ее левая рука неподвижна.)

Роберт (обращаясь к группе): Я хочу попросить вас обратить внимание на несколько других вещей. Заметьте, когда она говорит о конфликте, ее жестикация асимметрична. Она говорит: «Я хочу вообще забыть об этом, и пусть мое тело сделает это само», обе ее руки движутся – ее жесты симметричны; а потом ее жест асимметричен, когда она говорит, что не может этого сделать. Такие асимметрии обычно очень и очень красноречиво указывают на внутренние конфликты.

Например, когда кто-то мне говорит: «Я хочу быть по-настоящему агрессивным», а его правая рука – расслабленная и вялая, возможно, это означает, что одна его «часть» хочет, чтобы он был агрессивен, а другая «часть» – не хочет. Калибровка симметрии тела очень полезна. Я не думаю, что каждый раз, когда у кого-то возникает асимметричная жестикация, это указывает на конфликт; это просто двойная проверка. Если я не вижу симметрии, я продолжаю проверять, жестикулирует ли человек одной рукой и другой рукой, когда говорит о проблеме. В случае Джуди мы сделаем проверку, чтобы увидеть то, что она говорит, и как она думает о своей «борьбе», когда жестикулирует.

(К Джуди) Когда вы говорите: «Нужно считать калории», вы слышите у себя в голове именно эти слова?

Джуди (смотрит влево и вверх, что указывает на обращение к зрительной памяти): Ну, это помогало мне похудеть в прошлом.

Роберт: И когда вы думаете о подсчете калорий, вы видите что-то в уме? Вы говорите с собой об этом, или что?

Джуди: Да. Я вижу книжку подсчета калорий, ищу в ней названия продуктов и

записываю их... (Глаза двигаются влево вниз, что указывает на внутренний диалог, а потом вправо, что указывает на то, что она обращается к своим ощущениям).

Роберт: И когда вы это видите, вы, очевидно, испытываете определенное чувство, или что-то еще связано с этим образом. Когда вы это делаете, у вас возникают ощущения?

Джуди: Да. Я еще с собой разговариваю.

Роберт: Теперь, когда вы только увидели книжку подсчета калорий, у вас возникает какое-то чувство? (Джуди представляет себе книжку, резко горбится и смотрит вправо и вниз.) Хорошо. Итак, один взгляд на этот образ может вызвать чувства.

(Обращаясь к группе) Давайте сравним это с использованием методов НЛП с клиентами. С поведением, которое, как верит Джуди, ей хорошо удается.

(К Джуди) Вы применяете НЛП в работе с людьми... да? (Физиология Джуди тут же становится более ресурсной.) Как вы знаете, что можете это делать и что это не трудно?

Джуди: Ну, я четко вижу это в уме.

Роберт: Что вы видите?

Джуди: Я могу видеть человека, с которым работаю. Я вижу реакции и слышу соответствующую обратную связь от клиента.

Роберт: Это интересно. Есть один феномен, который я в шутку называю синдромом врача или консультанта. У вас есть все эти навыки наблюдать за другими людьми и слушать их. Но когда дело доходит до вас самих, – а вы не можете слышать себя и наблюдать за собой, – вы теряетесь. Вы не знаете, что делать. Не потому, что вы делаете что-то не так. А просто потому, что невозможно увидеть или услышать себя со стороны и дать самому себе обратную связь. Это не имеет никакого отношения к неадекватности или непрофессионализму.

(К Джуди) Итак, вы видите другого человека и собираете информацию о его проблеме. Как вы знаете, что можете что-то сделать, чтобы помочь ему? Как вы знаете, что делать?

Джуди: У меня возникает определенное чувство.

Роберт: Хорошо, у вас возникает чувство. В этом внутреннем образе, где вы успешно с кем-то работаете, вы видите его своими собственными глазами? Вы ассоциированы? Или наблюдаете за собой диссоциированно также?

Джуди: Я вижу это своими глазами, точно так же, как если бы была там с ним.

Роберт: Чем этот образ отличается от образа книжки подсчета калорий?

Джуди: Это более широкая картина. Она больше, в том смысле, что у нее больше контекста.

(Обращаясь к группе) Видите симметрию? Джуди жестикулирует обеими руками, когда описывает ситуацию с клиентом.

Джуди: Когда я думаю о подсчете калорий, я вижу только книжку, и все.

Роберт: Итак, вы видите только книжку. Есть ли на книжке что-нибудь?

Джуди: Я могу видеть слова, обложку и цвета... как на цветной фотографии.

Роберт: Но когда вы видите клиента? (Ее физиология меняется, смех в группе)

(Обращаясь к группе) Возможно, это паттерн. Мы получаем симметричную жестикуляцию обеими руками в ситуации с клиентом, а потом асимметрию с подсчетом калорий; здесь она жестикулирует только левой рукой.

(Обращаясь к группе) Позвольте мне суммировать то, чего мы достигли к настоящему времени. Мы собрали информацию об убеждении Джуди о том, что она «не может похудеть». Когда я спрашиваю ее о похудении, она создает небольшой неподвижный



образ книжки подсчета калорий и испытывает негативные чувства. Затем голос говорит ей: «Другие люди могут похудеть». Мы также заметили асимметрию в ее жестикуляции. Когда она говорит о похудении, о подсчете калорий и тяжелой работе, она жестикулирует левой рукой.

Когда она говорит: «Но я могу помочь другим людям», она жестикулирует правой рукой. Есть также постоянная поза, которая выглядит нересурсной, – она принимает ее всякий раз, когда думает о попытке похудеть. Мы сравнили ее с чем-то, что, как она думает, она может: помогать клиентам, используя НЛП. Здесь мы видим, что она создает большой панорамный образ и слышит клиента точно так же, как если бы была вместе с ним. Она также принимает ресурсную позу и симметрично жестикулирует обеими руками.

То, что мы делали, – это поиск паттернов в ее поведении, соответствующих каждому из убеждений. В этом пункте, когда я собираю информацию, я прошу клиента идентифицировать другое убеждение о своих способностях – другое убеждение о том, что он может сделать. Я соберу такую же информацию о ее физиологии, о движениях ее глаз, о ее позе, о ее внутренних образах, голосах и ощущениях. Таким образом, я провожу перекрестную проверку информации. Я хочу узнать, какие паттерны одинаковы с точки зрения этих качеств – в убеждении, что она может помогать людям, используя НЛП, и в каком-то еще полезном убеждении о том, «что она может сделать».

Джуди: Я вспомнила одно такое убеждение, пока вы говорили. Я очень сильно изменила чувства к своей матери... и это изменило всю мою жизнь. Роберт: Как вы это сделали?

Джуди (смеясь): Я обратилась к НЛП-практику.

Роберт: Что сделал этот практик? Что изменилось в вашем отношении к матери? Я имею в виду, что это вы провели изменения; этот человек только помог вам это сделать.

Джуди: Мои чувства в отношениях с моей мамой, они изменились.

Роберт: НЛП-практик ведь не просто сказал: «Измените свои чувства», и они изменились. Они изменились в результате того, что вы сделали что-то внутри себя.

Джуди: Фактически он попросил меня написать письмо. Так что я предполагаю, что говорила с самой собой.

Роберт: Как это изменило ваше восприятие?

Джуди: Это помогло мне войти в контакт с чувствами, которые я испытывала, когда... (Джуди смотрит влево и вверх.)

Роберт: Вы что-то видите?

Джуди: Да, я вижу всю сцену, когда это произошло.

Роберт: И так, вы видите этого человека...

Джуди: Нет, я вижу себя, как я пишу это письмо.

Роберт: Итак, вы видите себя, как вы пишете письмо, диссоциированно, как будто со стороны?

Джуди: Да.

Роберт: И вы действительно верите, что изменили свое отношение к матери? Значит ли это, что, в целом, можно изменить свое отношение к человеку?

Джуди: Да, потому что я вижу, что могу это сделать, в разных сферах своей жизни.

Роберт: Потому что вы видите эту способность в разных сферах жизни.

(Обращаясь к группе) Я услышал одну вещь: пару раз она сказала то, что указывает на сходство обоих убеждений, – что-то о «большой картине». Она говорит: «Я могу видеть всё», а не только фрагменты, как в образе книжки подсчета калорий. Обратите внимание

на различие между концентрацией на единственном объекте и общей картиной всей сцены. Она получает намного меньше информации из маленького неподвижного изображения, чем из панорамной сцены.

(К Джуди) Есть ли у вас есть целостный образ, связанный с похудением, или только эта книжка? Вы помогли другим людям похудеть. Что позволяет вам помогать похудеть другим? Как вы это делаете?

Джуди: Ну, это зависит от ситуации. Я использую разные методы НЛП.

Роберт: Независимо от содержания есть что-то, что помогает вам понять, что делать. Что это?

Джуди: Это просто чувство, оно подсказывает мне, что нужно сделать. Я выясняю то, что должна знать, чтобы перейти к следующему шагу. Я делаю это почти интуитивно, но я знаю, что это не интуитивно... (Громкий смех в группе)

Роберт (обращаясь к группе): Между прочим, одна из моих целей применения НЛП в работе с людьми состоит в том, чтобы помочь им действовать на интуитивном уровне. Ведь если бы нам пришлось сидеть здесь и думать обо всем, что мы делаем, это заняло бы много времени и сил. Методы НЛП поддерживают нашу интуицию и помогают войти с ней в контакт, вот и все.

У меня есть гипотеза, что Джуди продолжает собирать у клиента информацию до тех пор, пока вдруг не увидит целостный образ, и тогда она знает, что делать. Сейчас я не хочу, чтобы она обязательно предложила свое решение; я хочу помочь ей поверить, что она может это сделать. Очевидно, она не собирается худеть, сидя здесь, перед нами. Если она верит, что может это сделать, я думаю, что у нее есть ресурсы, которые ей нужны, чтобы достичь своих целей.

(К Джуди) Вы бы хотели верить, что можете похудеть, точно так же, как вы верите, что смогли изменить свои чувства к матери? Это так?

Джуди: Да.

Роберт: Что мешает вам увидеть большую картину?

Джуди: Когда я думаю о своем весе, у меня возникает неприятное чувство. Возможно, если бы я видела всю картину, то я бы видела, что мне нужно сделать.

Роберт: Давайте попытаемся превратить вашу стратегию ограничивающего убеждения в такую же стратегию, где вы действительно верите, что можете что-то сделать. Посмотрите на себя в своем воображении, как будто вы клиент, который пришел на сеанс с вами. Вы видите себя и все то, что делали в прошлом, чтобы похудеть. Фактически услышьте, как вы описываете все, что пробовали. Представьте себе, что вы – «клиент», говорите себе все то, что вы говорили мне.

Прежде всего, расположите этот образ перед собой. (Жесты) Вы видите себя?

Джуди: Я вижу части книжки подсчета калорий, но у меня все равно есть чувство...

Роберт: У вас все равно есть чувство. Что вы делаете, если к вам приходит клиент и у него возникает чувство, что он не может похудеть?

Джуди: Ну, я применяю маленькие хитрости. Я могу попросить его сосредоточиться на этом чувстве. Потом я прошу клиента его усилить, а потом у меня есть ...

(Ее физиология переходит в состояние, когда она знает, что делать.)

Роберт: Звучит хорошо. (Смех)

(Обращаясь к группе) Я думаю, что у нее есть все ресурсы. Кстати, она собирается рассказать мне, как это сделать.

(К Джуди) Можете ли вы рассказать мне, как похудеть?

Джуди: Давайте посмотрим, могу ли я это сделать. (Ее глаза движутся влево и вверх, а затем вниз и вправо, что указывает на доступ к ощущениям.) Это такое сильное чувство.

Роберт: Итак, это сильное чувство. Что вы делаете с клиентом, у которого возникло сильное чувство? Что бы вы попросили сделать этого клиента?

Джуди: И снова, это зависит от ситуации. Я могу попросить его войти в «силу» чувства, а потом поиграть с ней. Или, если нужно, я могу попросить его сжать чувство и сделать его меньше.

Роберт: Какой из этих методов был бы самым подходящим для вас? Подключите свою интуицию.

Джуди: Иногда я думаю, что если бы я могла войти в это сильное чувство, то поняла бы, что делать со своей проблемой.

Роберт (обращаясь к группе): Есть еще кое-что, что я собираюсь сейчас сделать. Мы можем видеть, что это не только чувство; тут есть и образ. (Жестикулирует вверх и влево от себя.) Полезно узнать, что это за образ.

(Обращается к Джуди) Теперь вернитесь к этому чувству и посмотрите вверх. Вы что-то видите? Вы можете оставаться в этом чувстве; может быть, вы что-то видите.

Джуди: Я вижу эту большую женщину... она огромная. (Джуди заметно напрягается.)

Роберт: Кто это?

Джуди: Ну, она влияет на меня.

Роберт: Это – что-то, что вы видите, и каким-то образом этот образ связан с вами? Этот образ больше, чем вы; это создает это сильное чувство, которое влияет на вас. Как он связан с вами?

Джуди: Это то, что я могу назвать влиянием на меня.

Роберт: Как проявляется это влияние?

Джуди: Я чувствую, что эта огромная женщина все время окружает меня.

Роберт: Итак, она здесь... она окружает вас?

Джуди: Да.

Роберт: Итак, мы имеем эту информацию. Я прошу вас отстранить, отодвинуть этот образ от себя. Представьте себе саму себя, окруженную этой женщиной.

Джуди (расслабляется): Хорошо. Да. Так мне больше нравится.

Роберт: Итак, когда вы можете видеть, что там происходит, какой ресурс нужен вам, окруженной этой женщиной, чтобы у вас был выбор, которого вы хотите?

Джуди: О, это интересно. Я пытаюсь заботиться о ней. Я никогда не думала о том, чтобы заботиться о себе.

Роберт: Ну, ресурсы ведь нужны вам.

Джуди: Мне нужна была уверенность, что она – это не я.

Роберт: Что вам нужно сделать, чтобы быть уверенной в этом?

Джуди: Мне нужно зрительно их разделить.

Роберт: Сделайте это. Если вам будут нужны еще какие-нибудь ресурсы, то мы их включим.

Джуди: Да. Хорошо. Я могу это сделать.

Роберт: Хорошо. Вам нужно что-нибудь еще? (Жесты)

Джуди: Я прохожу через весь этот материал об убеждениях. Я могу изменить свое убеждение, когда отделяю себя от этой огромной женщины, которая меня окружает. Я могу видеть, что мое убеждение о похудении, конечно, было нелогичным, так как оно было основано на этом чувстве, кем бы ни была эта огромная женщина.

Роберт (обращаясь к группе): Наблюдая за тем, как Джуди калибрует, мы начинаем видеть, как понемногу возникает другая физиология, физиология, связанная с тем, что, по мнению Джуди, она может сделать.

(К Джуди) Я думаю, у вас есть все ресурсы, которые вам нужны. Возможно, вас останавливало то, что вы не знали, на что смотрели. Это ограничивающее убеждение проявлялось визуально, вам было трудно увидеть, что нужно делать (показывает), когда вы окружены этим, вот здесь (показывает как бы внутрь себя). Это не просто разделение на фрагменты; нужно увидеть всю картину. Я думаю, что это очень важный аспект всей нашей работы.

Когда вы смотрите на это, вот здесь, перед собой, можете ли вы расширить картину? Как вы могли бы отделить это влияние или справиться с ним?

Джуди: Я могу сделать небольшое умственное упражнение. Это техника, которую я использую с другими людьми. Я могу просто разделить их в пространстве, а потом увидеть, что мне нужно сделать, чтобы похудеть. (Когда она совершает этот процесс в уме, ее физиология резко меняется в ресурсную сторону, как в ситуациях, когда она знает, что может что-то сделать.)

Роберт: Я думаю, что у вас есть все ресурсы, которые вам нужны. Вы верите, что можете похудеть? Позже мы можем поработать со специальными техниками того, как похудеть. Вспомните, когда вы впервые подумали о похудении, был конфликт.

(Обращаясь к группе) Я не перехожу к следующему шагу до тех пор, пока я не увижу довольно ясного сдвига в физиологии, – как мы видим здесь. Я знаю, что мы продвинулись вперед, когда попросил ее снова подумать об этом и она не продемонстрировала нересурсную физиологию. Я ясно увидел, что сейчас есть совсем другая стратегия и физиология, связанные с похудением, по сравнению с ситуацией, когда я начал спрашивать Джуди о ее убеждениях.

### **Упражнение. Идентификация стратегии убеждений**

Давайте сделаем упражнение. Подумайте о чем-то, что, как вы верите, вы можете сделать, и сравните это с чем-то, что вас ограничивает. Определите различия. Затем возьмите ограничивающее убеждение и сделайте его таким же, как и то, что вы верите, что можете сделать. Если вас что-то останавливает, выясните, что это. Цель состоит в том, чтобы ограничивающее убеждение стало похоже на ресурсное убеждение. Используйте любые процессы изменения, какие можете. Вы можете сделать что-то совсем другое, чем то, что я сделал с точки зрения метода и добавления соответствующих ресурсов. Основная цель – чтобы ограничивающее убеждение стало как можно более похожим на ресурсное убеждение.

### **Обсуждение**

Почти все вы обнаружили, что можете идентифицировать различия и быстро создать желаемые изменения. Некоторые из вас нашли хорошие примеры значимого прошлого опыта (импринты), которые вас останавливают. Подробное обсуждение импринтов и

методов реимпринтинга приведено в главе 4.

Другие участники нашли хорошие примеры убеждений о том, что им нужно быть идеальными. Такие убеждения могут по-настоящему обесценивать человека. Люди, у которых есть такое убеждение, говорят: «Я это сделал, но не идеально». Вы могли сделать что-то идеально тысячу раз, а потом, если один раз делаете это неправильно, это значит, что вы сделали это не идеально, и все ваши успехи обесценены. И конечно же, даже если вы достигли успеха, вы знаете, что он может быть «ненастоящим», ведь если вы сделаете что-то неправильно в следующий раз, остальные успешные попытки не считаются. Если вы сравниваете себя с Богом, то в любом случае будете выглядеть весьма скромно. Проблема таких убеждений состоит в том, что они заставляют нас следовать неадекватным критериям определения успеха.

Многие из вас, вероятно, обнаружили, что убеждения, которые вы идентифицировали, включали в себя сравнение. Для примера: я работал с женщиной, у которой было ясное представление о том, чего она хотела достичь. Чем ближе она подходила к своей цели, тем хуже себя чувствовала – из-за того, что еще ее не достигла. Можете себе представить, что будет, если вы даете себе такое двойное послание. Чем вы успешнее, тем хуже себя чувствуете, ведь чем ближе вы к совершенству, тем сильнее дискомфорт от того последнего небольшого отрезка, который остался до цели. У этой клиентки был жизненный паттерн: она начинала что-то делать, у нее начинало получаться, она доходила до точки, где почти добивалась успеха, и в этот момент испытывала такое сильное напряжение, что все бросала. Поэтому она ни в чем не добивалась настоящего успеха.

Процесс, который мы только что завершили, полезен для сбора информации. С помощью такого сравнительного анализа можно точно определить место, где нужно провести работу по изменениям. Это поможет вам сэкономить время и нервы, когда вы работаете с другими людьми.

## **4**

### **Реимпринтинг**

#### **Обзор четвертой главы**

- Как возникают импринты и что это такое
- Моделирование и точка зрения другого человека
- Идентификация импринтов и работа с ними
- Демонстрация реимпринтинга
- Вопросы
- Описание процесса реимпринтинга

#### **РЕИМПРИНТИНГ**

Тим и Сьюзи однажды работали с человеком, который боялся летать на самолетах. Он перепробовал множество вещей, чтобы избавиться от этого страха, но ничего не помогало.

Они попросили его получить доступ к чувствам, связанным с полетом, и установили кинестетический якорь – прикосновение к плечу. (Якорь – это процесс «стимул – реакция», где какой-нибудь внешний стимул присоединяется к внутреннему состоянию или набору репрезентаций. Пример естественного якоря – песня, возвращающая нас к какому-то прошлому опыту всякий раз, когда мы ее слышим. Бэндлер и Гриндер обнаружили, что якоря можно устанавливать намеренно. Внутренние состояния можно соединить с прикосновением, звуком или чем-то, что человек может увидеть. Как только такая связь установлена, можно вызвать внутреннее состояние по желанию. Если вы установили кинестетический якорь, то можно удерживать состояние, продолжая прикосновение).

Тим и Сьюзи сказали этому человеку, что заякоренное ощущение может «вести его в прошлое», к другим событиям, где он испытывал то же самое чувство. Почти сразу он пожаловался, что «у него все вылетело из головы». Они очень терпеливо удерживали якорь и поддерживали его. Они сказали, что это состояние очень важно, попросили его расслабиться и сосредоточиться на нем. Когда он расслабился, они рассказали ему историю, терапевтическую метафору, о том, как однажды искали в тумане свою собаку. Туман был таким густым, что они не видели, что находится в двух метрах перед ними, но хотя они ничего не видели, они интуитивно знали, где что находится, и смогли найти то, что искали.

Где-то через десять минут он начал видеть неподвижные «слайды», которые, как он сказал, не имели никакого отношения к его страху. Первый «слайд» изображал пожилого джентльмена с цветами в руках. В детстве клиент жил рядом с этим человеком. Потом он увидел другие «слайды», которые смог соединить в «фильм» о раннем детском опыте.

Он не помнил этих событий на сознательном уровне, но когда Тим и Сьюзи стали их исследовать, оказалось, что они связаны с его фобией. Он играл с другими детьми на лужайке позади дома этого джентльмена, и они нашли выброшенный холодильник, лежавший на боку. Каким-то образом один мальчик оказался запертым внутри и не мог выбраться.

Клиент Тима и Сьюзи фактически «внутри себя» поменялся местами с попавшим в ловушку мальчиком и переживал его панику. Дети побежали за помощью, и запертый мальчик был спасен, особо не пострадав.

Когда о случившемся узнал отец клиента, он сказал: «Пусть это будет тебе уроком. Никогда не входи туда, откуда невозможно выйти». Став взрослым, клиент переживал панику всякий раз, когда оказывался «в ловушке» – в самолете.

Тим и Сьюзи преодолели «замешательство», или «тупик», и смогли использовать процесс реимпринтинга, о котором мы поговорим в этой главе. В результате клиент получил новый выбор относительно своих чувств к полетам на самолетах. Недавно он сообщил, что летает на самолетах три-четыре раза в месяц по работе и чувствует себя настолько комфортно, что часто спит во время полета.

### **Как возникают импринты и что это такое**

Импринт – значимое событие из прошлого, в результате которого у нас сформировались какое-то убеждение или кластер убеждений. Все известные мне виды целительства, физического или психологического, признают тот факт, что поведение в настоящем часто

создано или сформировано поведением и событиями в прошлом. Что важно для нас как для НЛП-практиков в прошлом опыте – это не содержание того, что произошло, но впечатление или убеждение, возникшее на основании этого опыта.

Понятие импринта (дословно – «запечатления») восходит к работам Конрада Лоренца, который изучал поведение утят, только что вылупившихся из яйца. Он обнаружил, что утята «запечатлевают» фигуру матери примерно в первый день жизни. Они делают это, сортируя движения: если что-то начинало двигаться рядом с ними сразу же после того, как они вылупились из яиц, они следовали за этим объектом, и он становился их «матерью». Лоренц начинал двигаться, и утята следовали за ним. Он обнаружил, что если позже передавал их настоящей матери, они игнорировали ее и продолжали следовать за ним. Утром он вставал, выходил во двор и видел, что утята спят не в своем гнезде, а собравшись вокруг его ботинок.

Однажды он сообщил, что, вылупляясь из яйца, один утенок случайно задел мячик для пинг-понга. В итоге он «запечатлел» мячик как свою «мать». Позже, став взрослой, в период спаривания эта утка избегала своих сородичей и пыталась спариваться с различными круглыми предметами.

Конрад Лоренц и его коллеги считали, что импринты возникают в определенные неврологически критические периоды, и когда критический период проходит, то, что было «запечатлено», становится постоянным и не подлежит изменению.

Тимоти Лири исследовал явление импринта у людей. Он пришел к выводу, что человеческая нервная система более сложная, чем у утят и других животных. Он утверждал, что при надлежащих условиях к содержанию, «запечатленному» в более ранние критические периоды, можно получить доступ и перепрограммировать его – провести «реимпринтинг».

Лири также идентифицировал несколько важных критических периодов развития у человека. Импринты, возникшие в такие периоды, становятся основой для базовых убеждений, формирующих индивидуальность и интеллект человека. Основные критические периоды связаны с возникновением импринтов, определяющих наши убеждения о биологическом выживании, эмоциональной привязанности и благополучии, своих интеллектуальных способностях, социальной роли, эстетической оценке и «метапознании», или понимании собственных мыслительных процессов. Таким образом, проблемы со здоровьем могут быть следствием таких базовых убеждений и подкрепляющего его поведения, возникших в критический период биологического выживания, а причины фобий могут возникать в период, когда закладываются основы эмоционального благополучия. Трудности в обучении могут быть следствием импринтов, сформированных во время критического периода, связанного с интеллектуальными способностями, и так далее.

Мой метод реимпринтинга в НЛП возник в результате серии семинаров, которые я проводил вместе с Лири. В результате совместной работы с ним я понял, что некоторые травмирующие эпизоды, которые переживают клиенты, – не просто плохие воспоминания, с которыми можно справиться с помощью простых методов интеграции. Часто это были импринты, связанные с убеждениями и формирующие идентичность, основу индивидуальности человека. Поэтому чтобы адекватно и стабильно изменить состояние человека, они требовали другого подхода.

Импринты могут представлять собой важный «позитивный» опыт, который приводит к полезным убеждениям, или они могут возникать вследствие травмирующего или

проблемного опыта. Тогда возникают ограничивающие убеждения. Обычно, но не всегда, они связаны с неосознанным ролевым моделированием значимых других.

Давайте сравним поведение утки с поведением человека на примере жестокого обращения с детьми. Исследования показывают, что люди, подвергавшиеся насилию в детстве, став взрослыми, неосознанно создают отношения, повторяющие их детский опыт. Например, женщины, пережившие в детстве жестокое обращение, часто выходят замуж за мужчин, которые тоже жестоко с ними обращаются. Мужчины, которых избивали в детстве, могут жестоко обращаться с собственными детьми. Если их была мать, они могут вступать в отношения, где им отводится унижительная роль. Исследования показывают, что женщины, которых избивали матери, более склонны к жестокому обращению с собственными детьми, чем те, кто не имел в детстве такого опыта. Импринты – одно из объяснений этого явления. Люди, пережившие насилие в детстве, могут «запечатлеть» это как обычное, нормальное поведение отца, матери, мужа или жены.

Вылупляясь из яиц, утята не могут сказать: «Ну и дела, что за странная у нас мать; похоже, это не она». Их мозг, вероятно, мыслит так: «Вот как выглядит мать». Люди делают точно так же.

### **Моделирование и точка зрения другого человека**

Однажды я работал с женщиной, у которой был рак горла. Она чувствовала, что ее горло, а на самом деле все ее тело, ей не принадлежит. У нее было такое чувство, что его кто-то забрал. Я закорил это чувство и попросил ее, следуя за этим чувством, вспомнить момент в прошлом, когда оно возникло. Это было очень раннее воспоминание. Она сказала: «Моя мать хватает меня за горло и трясет». Но когда она говорила, то сама делала руками такое движение, как будто кого-то трясет. При этом в ее голосе звучал не испуг маленькой девочки, а гнев, который тогда, должно быть, испытывала ее мать. Она поменялась местами с матерью. Она демонстрировала не поведение ребенка, но поведение ее матери, агрессора.

В детстве мы находимся в интенсивных длительных отношениях с родителями. Мы «запечатлеваем» (превращаем в «интроекты») некоторые из их убеждений и паттернов поведения, превращая их в «часть» нас самих. Как сказала мне одна женщина: «Когда я была маленькой и меня била мама, я чувствовала только боль и замешательство. Сейчас, когда я старше, мне легче идентифицировать себя с чувствами матери. Вместо боли и страха, которые я переживала в детстве, я испытываю ее гнев». Другая женщина сказала мне, что «иногда я чувствую себя так, как будто в меня вселилась моя мать». Когда мы взрослеем и наше тело меняется, нам, как правило, легче проявлять поведение взрослого человека.

Импринт не всегда логичен. Он не осознается и обычно возникает в критические периоды развития. В детстве у большинства из нас нет чувства самоидентичности. Поэтому нам легко притвориться, и мы часто выбираем пример для подражания – и стараемся во всем быть похожими на него. Мы ведем себя как утята, не слишком разборчивые в том, какой объект считать матерью.

Когда мы становимся взрослыми, наша индивидуальность во многом представляет собой «коллекцию» моделей поведения взрослых, с которыми мы росли в детстве. Наша



модель того, как быть взрослым, несет в себе отпечаток значимых взрослых из детства; этот отпечаток выражается в форме ранних убеждений и паттернов поведения, которые мы превратили в «часть» себя в раннем возрасте. Такие убеждения и паттерны поведения возникают, когда мы достигаем определенного возраста и уже не являемся детьми. Именно поэтому в процессе реинтринга важна не только фигура нас самих в детстве, но и фигуры других людей, принимавших участие в ситуации.

Однажды я работал с женщиной, которая хотела больше заниматься спортом и привести свое тело в форму. Когда мы вплотную подошли к изменениям, которых она хотела, у нее возникла сильная реакция. Я спросил: «Что вас останавливает?». Она сказала: «Если это изменение произойдет, то я действительно буду нравиться самой себе». Это последствие не показалось мне таким уж ужасным, и я спросил ее, почему это будет проблемой. Она ответила: «Потому что если я буду нравиться самой себе, то потеряю важных для меня людей». Я спросил, откуда это взялось, потому что это – убеждение.

Она сказала: «Если я полюблю себя и буду заботиться о себе, то потеряю близких людей».

Оказалось, что в истории ее семьи был похожий прецедент. Когда значимые другие в ее семье делали что-то хорошее для себя, их партнер чувствовал, что ему что-то угрожает, и не мог с этим справиться. В итоге отношения прекращались. Когда моя клиентка смотрела в будущее, у нее возникало неприятное чувство, когда она видела, что делает что-то хорошее для себя. Это чувство было связано с событиями в прошлом других людей. Это было «подражание» этим людям. Это значит, что у нас могут возникать сильные ограничивающие чувства, основанные на представлении о том, что было бы, если бы мы были на месте другого человека.

## **Идентификация импринтов и работа с ними**

Самое сложное в процессе изменения любой системы верований – то, что импринт, скорее всего, не осознается. Наше самое значимое поведение обычно является наиболее привычным. Это поведение, которое мы осознаем меньше всего. Если мы используем заякоренное чувство в качестве гида к прошлым воспоминаниям, то события, которые мы вспоминаем первыми, могут быть не так важны, как возвращение в точку, где мы испытываем замешательство и говорим: «Я не знаю, почему я это делаю». В этой точке мы знаем, что дошли до чего-то действительно важного, – этот момент мы называем «тупиком». Это довольно интересный феномен. Возможно, в прошлом вы пытались избегать его в работе с клиентами. Но именно в такой ситуации мы знаем, что «пришли по адресу», с точки зрения идентификации обстоятельств, в которых возникло ограничивающее убеждение.

## **Нарисовать «тупик»**

Если вам никак не удастся найти импринт, связанный с «тупиком», пусть человек сделает что-то, что может быть с ним связано. Можно спросить: «Как вы думаете, с чем связано это чувство?» С этого можно начать. Если эпизод, который опишет человек, вызывает настолько же интенсивные реакции в его физиологии, как и проблемное

состояние, вы будете знать, что здесь есть связь.

Иногда, когда мы якорим какое-то чувство, даже сильное, и удерживаем якорь, чтобы помочь человеку вспомнить какой-то прошлый опыт, человек как бы «замирает», испытывает замешательство, у него «все вылетает из головы», как у того клиента, который боялся летать на самолетах. Внезапно кажется, что здесь не с чем работать. Как будто некоторые люди научились диссоциироваться от боли, чтобы избежать того, что могло бы случиться после нее. Можно заякорить это «замирание» или отделенное состояние и в подходящий момент снять якорь, чтобы найти значимый импринт из прошлого. Здесь нужно терпение, и часто такое терпение бывает вознаграждено. Человек может начать быстро видеть серию «слайдов», которые может затем объединить и вспомнить, таким образом, подробности ситуации, в которой возник импринт.

Еще одна полезная техника идентификации импринта, когда человек оказывается в «тупике», – быстро прервать это состояние и заякорить какое-нибудь сильное ресурсное состояние. Возможно, поможет такой ресурс, как смелость или сила, – такие «общие» ресурсы полезны в самых разных ситуациях. Затем можно задействовать этот якорь, когда человек вернется в состояние «тупика», чтобы помочь ему пройти его.

Я часто замечаю, что полезны могут быть терапевтические истории (метафоры), – если мы движемся по пути к интеграции. Если вы зашли в тупик, где сознание делает что-то одно, а бессознательное – другое, полезно использовать метафору, особенно если человек говорит: «Это не имеет никакого смысла».

На стене в моей комнате висит цитата Альберта Эйнштейна: «Все нужно делать настолько просто, насколько возможно, – но не проще». Я часто говорю эти слова людям, когда они застревают и думают, что если попытаются сделать что-то быстрее или сложнее, чем это возможно, то рискуют столкнуться с сопротивлением. Метафоры хороши тем, что для их восприятия нужны оба полушария мозга, и поэтому они прекрасно заполняют пробелы в мышлении. Даже если в метафоре просто повторяется то, что вы только что сказали, но в виде аналогии или истории, ее можно понять на другом уровне.

### **Изменить личную историю без ролевых моделей**

Иногда в ситуации, где возник импринт, нет никакой очевидной интроекции со стороны значимых других. Позвольте мне привести несколько примеров импринтов, где нет очевидной смены позиций со значимым взрослым или кем-то еще. Однажды я работал с 35-летним человеком, который был успешным топ-менеджером, но не мог грамотно писать. Мы попытались обучить его стратегии правописания, но он все равно писал с ошибками. Оказалось, что когда он смотрит вверх и влево, чтобы представить себе слово, которое собирается написать, то начинает вспоминать ситуацию, где видит лицо учителя: как тот сердито смотрит на него и говорит, как плохо он у него с грамматикой. В результате, конечно, он чувствовал себя плохо. Этот образ «забивал» каналы, и он видел не слово, а только лицо учителя. Он сказал, что когда пытается визуализировать слово, оно не удерживается в его визуальной памяти, оно быстро исчезает. Его проблема возникла в отношениях со значимым другим, несмотря на то что он не ставил себя на его место.

Мы исследовали позитивное намерение, лежавшее в основе поведения его учителя, попросив его встать на его место. Он обнаружил, что учитель пытался мотивировать его

научиться грамотно писать. Определение позитивного намерения изменило его отношение к учителю, и лицу учителя уже не нужно было «висеть» у него перед глазами. После этого отпала необходимость сознательно представлять себе слова – буквы буквально выскакивали перед ним. На самом деле он и раньше видел буквы и знал, как правильно написать слово по буквам; он просто не мог получить доступ к словам перед своим мысленным взором из-за помехи – образа учителя. Когда мы убрали эту помеху (образ лица учителя), оказалось, что за ней находятся слова, и они были там всегда. Это – пример импринта, который мешал человеку выполнять очень простые действия. Поэтому у этого человека возникло убеждение, что он не умеет грамотно писать.

Недавно меня попросили поработать с профессиональным водолазом, который боялся погружаться в темную воду. Он понятия не имел, почему боится. Когда он описывал мне свое текущее состояние, я заметил, что он смотрит вверх и влево. Очевидно, это был какой-то образ, которого он не осознавал. При том что у него был визуальный доступ к этому образу, он сказал, что чувствует, будто вода «топкая». Я спросил его, видит ли он при этом какие-то образы, он сказал: «Я не знаю, я ничего не вижу». (Часто, когда речь идет об убеждениях, человек лишь частично осознает собственный мыслительный процесс). Я попросил его посмотреть вверх, усилить это чувство и проверить, не видит ли он каких-то образов. Вдруг, когда он начал усиливать чувство, всплыл образ: он вспомнил, как ему было 12 лет, и он играл в грязной реке с другими мальчишками. Они чистили русло реки, он вступил в грязную илистую воду, и ему было очень неприятно. Поэтому его так беспокоила темная вода. Но одно знание об импринте не избавляет от страха. Нам нужно было выяснить, какие способности, информацию или другие ресурсы нужно добавить в это воспоминание, чтобы изменить чувства.

В этой ситуации не было очевидной смены ролей с другими людьми, и вместо полного реимпринтинга мне достаточно было провести базовое якорение. Я попросил клиента мысленно вернуться в ту ситуацию и, используя базовые техники якорения, расширил его выборы, чтобы помочь ему перейти в желаемое состояние. Это был простой шаг, но он все изменил – теперь он мог спокойно погружаться в темную воду, используя соответствующие меры предосторожности.

### **Импринты с участием ролевых моделей**

Обычно в ситуации, где возникает импринт, происходит бессознательное «ролевое моделирование» значимых других. Цель реимпринтинга – дать человеку новый выбор в том, как он думает о ситуации, где произошел импринт. Этот выбор помогает изменить убеждения о себе, о мире и о значимых других.

Чтобы сделать реимпринтинг, нужно добавить ресурсы, в которых человек нуждался в той ситуации, чтобы иметь больше выбора по поводу своего поведения. Возможно, нужно будет добавить ресурсы и другим людям, участвовавшим в той ситуации. (См. описание процесса реимпринтинга, шаги 3 и 4).

### **Демонстрация реимпринтинга**

Примечание редактора. Ниже приведена полная расшифровка стенограммы сеанса реимпринтинга с клиентом. Она показывает, как добавляются ресурсы значимому другому, а также клиенту. Обратите внимание, что Роберт постоянно использует движение назад во времени для сохранения раппорта и прояснения ситуации. Его комментарии для группы включают метафоры и объяснения для Билла.

Роберт: Билл, представьтесь, пожалуйста, и расскажите нам, для чего вы пришли к нам сегодня.

(Обращаясь к группе) Билл сказал, что не возражает, если ему нужно будет поделиться с группой какой-то информацией о себе, если это необходимо или уместно. Я использую содержание, которое дает клиент, несколькими способами. Иногда полезно выяснить некоторое содержание, связанное с важным событием (импринтом), чтобы понять, как связаны между собой его элементы. Мне также нужно достаточно содержания, чтобы калибровать тон голоса, ключи доступа, физиологию и так далее, которые связаны с опытом Билла. Когда я прошу человека рассказать мне об опыте «Х», меня интересует не словесный, осознанный ответ. Скорее я обращаю внимание на положение тела, ключи доступа, тон и темп голоса, жесты и паттерны речи. По ходу работы я буду обращать ваше внимание на то, какую информацию я получаю из этих каналов.

Билл: Меня зовут Билл, я из Сан-Франциско. Прошлой осенью у меня диагностировали определенное состояние, вызванное вирусом СПИДа, которое является предшественником СПИДа. Сейчас у меня почти нет симптомов, но в целом мой врач говорит, что моя иммунная система находится под угрозой. У меня также положительный результат теста на вирус СПИДа.

Роберт: Я хотел бы обсудить с вами ваше представление о том, каково ваше желаемое состояние.

Билл: Жить.

Роберт: Хорошо. Жить. Теперь давайте зададим вашему мозгу одну задачу. Жить – это большая и важная цель.

(Обращаясь к группе) Иногда я думаю, что на этой стадии работы моя роль – быть турагентом по поведению. Вы – турагент, к вам приходит человек, и вы спрашиваете: «Куда бы вы хотели отправиться?» Если он говорит: «Я хочу поехать домой», вам нужно немного больше информации, чтобы ему помочь.

(Биллу) Когда вы думаете об этом, я заметил, что ваши глаза движутся вверх. Вы видите какой-то образ?

Билл: Да. Я вижу себя, в будущем, как я хорошо себя чувствую и у меня нет симптомов.

Роберт: Это диссоциированный образ. «Нет симптомов» – это негативное утверждение о том, чего не будет. Если у вас нет симптомов, что с вами будет?

Билл: Я выгляжу здоровым.

Роберт: Что вы будете делать в здоровом будущем, чего не делаете сейчас?

Билл: Я физически буду чувствовать себя лучше.

Роберт: Вы начинаете себя «лучше чувствовать», когда смотрите на этот образ?

Билл: Если смотрю на него достаточно долго.

Роберт: Достаточно долго?

Билл: Я вижу, как я занимаюсь в спортзале и чувствую себя лучше.

Роберт: Хорошо. Как бы вы расширили это в другие контексты? Стали бы вы делать что-то по-другому в отношениях с кем-то или на работе?

Билл: Я проводил бы намного больше времени с людьми. В последнее время я

чувствовал себя не так хорошо, чтобы часто общаться с людьми.

Роберт: Итак, вы проводили бы намного больше времени с людьми.

Билл: И получал бы удовольствие от этого.

Роберт: Это какие-то конкретные люди? Имена называть не обязательно.

Билл: Да. Друзья и коллеги по работе. Роберт (обращаясь к группе): Обратите внимание, сейчас у нас есть более широкий образ. Мы начали с образа, когда Билл выглядит здоровым и занимается в спортзале. Мы хотим, чтобы он увидел и другие ситуации из жизни. Тогда мы можем начать спрашивать: если вы – здоровы в этой ситуации, что это значит для остальной вашей жизни?

Нам нужно подвергнуть экологической проверке другие сферы жизни, с которыми, возможно, нам придется иметь дело. Иногда «здоровье» для человека означает, что он будет жить так, как ему по-настоящему нравится. Когда вы работаете с людьми, которые хотят от чего-то отказаться, они иногда говорят: «Если я брошу курить, то, наконец, смогу делать все, что всегда хотел делать в жизни». Конечно, это значит, что здесь есть больше проблем, чем просто бросить курить, потому что за этим стоит что-то более важное. Здоровье для Билла означает намного больше, чем занятия в спортзале.

(Биллу) Что нужно изменить в вашем теле, чтобы у вас было то здоровое будущее, которого вы хотите? Представьте себе свое тело изнутри и представьте себе, что изменится в вашей личности, если вы будете здоровым. Сравните эти образы.

Билл: Моя иммунная система стала бы сильнее.

Роберт: В чем именно? На что это было бы похоже?

Билл: Я не знаю. Я представляю себе небольшую модель Симонтона – маленьких Пакманов [2 - Pac-Man (яп. Пакку-ман) – компьютерная игра в жанре аркады, впервые вышедшая в 1979 году в Японии и ставшая очень популярной во всем мире. Ее главный герой, Pac-Man [Пакман] (в русскоговорящих странах в обиходе его часто называют «Колобком»), – круглое желтое существо только с одним ртом. Задача игрока – управляя Пакманом, собрать (съесть) все белые точки на уровне, избегая столкновений с привидениями. – Прим. пер.] .

Роберт: Модель иммунной системы в виде Пакманов.

(Обращаясь к группе) Первое, что говорит Билл, – что он никогда не представлял себе этого раньше. Он говорит: «Я не знаю, на что это похоже». Он находит модель, что его Пакман (иммунная система) будет сильнее вируса или чего-то подобного.

Что такое СПИД и что он делает? Это – вирус, который представляет собой парадокс. Он атакует определенные клетки иммунной системы. Если вы пытаетесь атаковать эти клетки с помощью визуализации, то на самом деле воюете с собственной внутренней системой защиты. Вирус СПИДа заражает клетки-маркеры иммунной системы – клетки, которые определяют, что хорошо для вашего тела, а что должны устранить другие иммуноциты. Именно поэтому мы более восприимчивы к инфекциям, если у нас есть вирус СПИДа. Не потому, что у нас меньше Пакманов. Пакманы не заражены; заражены клетки, которые управляют остальными клетками. Проблема в том, что нужно избавиться от некоторых из наших собственных иммуноцитов, чтобы иммунная система стала сильнее.

Так что вопрос не в том, чтобы у вас было больше Пакманов; вопрос в том, чтобы они делали то, что должны делать. Это не вопрос того, чтобы заставить Пакманов что-то съесть, это – вопрос поддержания целостности вашей физической идентичности. Есть много примеров, когда люди, инфицированные вирусом СПИДа, не имеют никаких

симптомов. Возможно, у них никогда не будет никаких симптомов или они появятся много лет спустя.

(Биллу) Чтобы добраться до здорового будущего, которого вы хотите, нужно кое-что сделать в вашей иммунной системе. Поэтому я спрашиваю, каков ваш образ, и объясняю все это.

Билл: Я понимаю.

Роберт: Ваша иммунная система определяет, что такое «Я» и что такое «Не-Я». Это вопрос идентичности. Иногда проблемы иммунной системы отражают те или иные проблемы идентичности. Это еще одна причина, по которой я спросил: «Каким вы будете в своем здоровом будущем?»

Позвольте мне привести небольшой пример. У людей, страдающих синдромом множественной личности, часто есть разные иммунные реакции для каждой из этих «личностей». Например, у одной из «личностей» может быть аллергия, а у других – нет. Я читал о женщине, у одной «личности» которой был диабет, а у другой – нет. Один из типов диабета связан с особым сбоем, когда иммунная система атакует клетки поджелудочной железы, производящие инсулин. Изменяя свою идентичность, часто можно полностью изменить целый кластер других вещей (например, иммунную систему).

(Биллу) Какой образ вы сейчас видите? Я дал информацию, которая может помочь вам создать образ текущего состояния.

Билл: Я вижу образ своей иммунной системы, но она похожа на кровеносную систему с кровеносными сосудами, и они свернуты и сжаты. Очевидно, им нужно расшириться. Для меня это выглядит гораздо реалистичнее, чем образ Пакманов, который у меня был раньше.

Роберт: Хорошо. Итак, вы хотите увидеть, как что-то расширяется. Что заставляет их сворачиваться и сжиматься?

Билл: Я.

Роберт: Как?

Билл: Я не знаю, но, так или иначе, я знаю, что это я.

Роберт: Зачем вы делаете это со своей иммунной системой?

Билл: У меня есть несколько предположений. В прошлом я использовал болезнь, чтобы получить любовь. Я делал это, когда у меня была астма в детстве. Я мог привлечь внимание, когда болел. Сейчас, в своей жизни, таким образом я привлекаю внимание.

Роберт: Вы говорите: «Я замечаю, что получаю от этого вторичную выгоду – внимание».

(Обращаясь к группе) Он также говорит: «астма» и «сжатие». Здесь есть некоторая корреляция. Мы бы могли поработать со стратегиями, позволяющими привлекать внимание, но я хочу обратиться к базовым убеждениям. Это действительно важно.

(Биллу) Вы верите, что можете сделать то, что нужно, чтобы достичь здорового будущего, которого хотите?

Билл: Я пытаюсь. Мой опыт с НЛП в последние два года состоит в том, что со мной НЛП не работает. Я много раз видел, как оно работает с другими. Я даже успешно использовал его с другими людьми – но мне кажется, что со мной ничего не работает.

Роберт(обращаясь к группе): Это – хороший индикатор того, что здесь есть ограничивающее убеждение. Когда НЛП-практики спрашивают, как выявить убеждение, я часто предлагаю им найти что-то, что человек пытался изменить в течение долгого времени, но у него ничего не получилось. Когда Билл говорит о том, чего хочет, он смотрит вверх и вправо. Когда он говорит о том, что его останавливает, он делает вот

такой жест (давит рукой вниз и слева, как будто за себя). Мы хотим понаблюдать, что он делает, когда говорит «да» и когда говорит «нет». Мы не хотим это интерпретировать, нам нужно просто это увидеть.

(Биллу) Несмотря на то что вы сказали, что не верите, что можете измениться, вы все же здесь сидите. На каком-то уровне вы все же верите, что можете добиться изменений, которых хотите.

Билл: Я верю, что могу измениться, но еще не выяснил, как это сделать. Это не «не могу».

Роберт: Когда вы думаете о том, какой вы сейчас по сравнению с тем, каким хотели бы быть, что стоит на пути?

Билл: Прямо сейчас я не получаю результатов в работе по изменениям, которую пытаюсь делать.

Роберт: А, так это только факт, что вы не получаете результатов?

Билл: Да, это какой-то замкнутый круг.

Роберт: Давайте это немного исследуем. Подумайте о чем-то, что вы сделали. Было ли время, когда вы думали, что получите результат?

Билл: Я продолжаю думать, что получу, но я не получаю.

Роберт: Итак, вы думаете, что получите результат.

Билл: Надежда. Я надеюсь получить результат, но не думаю, что получу. Это разное.

Роберт: Вы говорите: «Я надеюсь получить результат». Это отличается от той мысли, что вы его получите, и это отличается от веры в то, что вы его получите. Вы надеетесь, что получите результат, но...

Билл: Я не знаю.

Роберт(обращаясь к группе): Он сказал: «Я не знаю». Он не сказал «Я не знаю», и это важно. Если вам нужен результат, не нужно просто брать любую информацию, которую вы получаете, и бежать дальше. Ищите паттерн. Это суть НЛП – находить паттерны в поведении. Один из известных мне способов узнать, что это паттерн, – найти три примера одной и той же невербальной реакции. Когда я вижу или слышу одну и ту же реакцию, я начинаю думать, что это паттерн. Если я три раза увижу физиологию, связанную с неудачей, и сравню ее с тремя случаями физиологии, связанной с успехом, и увижу или услышу одно и то же, то я буду знать, что у меня есть паттерн.

Еще один способ обнаружить паттерн – увидеть поведенческие последовательности, связанные с одной и той же категорией внутренних событий. Это еще один способ найти ответ, когда кто-то говорит: «Я не знаю, что меня останавливает». Вы собираете информацию, используя условия хорошо сформулированного результата.

(Биллу) Когда вы начали заниматься НЛП, верили ли вы, что оно легко работает для вас, или вы считали, что оно не работает?

Билл: Когда я начал, я слышал прекрасные отзывы об НЛП. Я думаю, что я верил, что оно работает.

Роберт: Давайте пройдем весь путь назад, к самому началу. На чем вы попробовали НЛП в первый раз?

Билл: Боль в пояснице. Я работал с тренером НЛП. После работы с ним боль утихла почти на час.

Роберт: Итак, что-то случилось, и из-за этого боль вернулась. Почему она вернулась?

Билл (понижает голос и говорит в аудиальной тональности): Я не знаю, почему она

вернулась.

Роберт: Сейчас вы посмотрели вниз и влево, обычно это означает, что человек думает словами. Вы просто повторяли вопрос или...

Билл: Нет, я почувствовал свою поясницу.

Роберт: Когда вы чувствовали поясницу, ваши глаза двигались вниз и влево. Опустите глаза вниз и влево. Что делал тренер НЛП?

Билл(снова смотрит вниз и влево): Генератор поведения, когда вы наблюдаете, как ведете себя по-новому в какой-то ситуации, а потом входите в нее и переживаете ее; но это не сработало. У меня есть внутренний террорист.

Роберт: Вы сказали, что у вас есть внутренний террорист. Когда вы впервые это заметили?

Билл: Я не знаю, когда я впервые его заметил. Мне всегда было очень трудно получить то, что я хочу.

Роберт: Он говорит: «всегда было трудно получить то, что я хочу». Это – пример утверждения об убеждении.

Билл: Да, и это приводило к ужасным последствиям в моей жизни.

Роберт: Откуда пришло это убеждение? Вам нужно это убеждение?

Билл: Нет.

Роберт: Как тогда оно у вас все еще есть?

Билл (раздраженно): Так все, что я делаю, чтобы его изменить, не работает.

Роберт: Итак, прямо сейчас вы посмотрели влево. (Показывает.) Что там происходит? А сейчас ваши глаза пошли вот туда. (Показывает вверх и влево от Билла.)

Билл: Я начинал злиться.

Роберт: На что? Переведите глаза туда.

Билл: Я злюсь на то, что моя жизнь была такой трудной.

Роберт: Итак, что вы видите перед своим мысленным взором?

Билл: Всевозможные примеры того, какой трудной была моя жизнь.

Роберт: До какого времени?

Билл: До подросткового возраста.

Роберт: Задержитесь там. Вы сказали, что начинали злиться.

Билл: Да, злиться и расстраиваться.

Роберт: Вы злитесь по поводу своей жизни. Когда вы видите эти примеры, это заставляет вас злиться?

Билл: Нет. Я расстроен тем, какой была моя жизнь, и поэтому я злюсь.

Роберт: Вы говорите, что сначала расстроились, а потом раззлились. Обычно мы расстраиваемся, когда знаем, какова наша цель, но не знаем, как ее достичь. Возможно, там было что-то, что вы хотели сделать, но не смогли. (Билл кивает.) Вы расстроены самим собой или миром?

Билл: Прежде всего самим собой.

Роберт: Самим собой. Я хочу, чтобы вы снова представили себе этот образ и взяли это чувство, что вы расстроились... (Обращаясь к группе) Обратите внимание. Вот человек, которому нужно убеждение, чтобы идти вперед и стать здоровым. Сделать все необходимое, чтобы выздороветь, может быть трудно, иногда неприятно, а иногда страшно. Билл говорит, что у него есть много, много примеров того, как он не смог получить то, чего хотел. Как только он начинает пытаться что-то изменить, он расстраивается. Все эти старые воспоминания и примеры поведения приходят на ему ум и



мешают его попыткам получить то, чего он хочет. Помните, чтобы достичь любой цели, нужны три вещи. Нужно хотеть ее достичь, знать, как ее достичь, и дать себе шанс ее достичь. Если вы верите, что вам трудно что-то получить, вам будет трудно дать себе шанс пройти через все, что вы должны сделать, и делать это достаточно долго, чтобы получить то, что вы хотите. Иногда нужно просто продолжать что-то делать, даже если вы расстраиваетесь.

(Биллу) Давайте начнем с расстройства и злости. Эти эмоции, кажется, возникают первыми. Вы сказали, что все это началось в подростковом возрасте. Подумайте о том, как вас все это расстраивало. (Якорит чувство.) Удерживая это чувство, идите назад во времени, возможно, здесь есть еще и какие-то слова. (Долгая пауза, пока Билл вспоминает)

Роберт: Что вы видите?

Билл: Я не хотел бы описывать содержание.

Роберт: Хорошо. Там есть кто-то еще?

Билл: Да.

Роберт: Один человек?

Билл: Да, ага.

Роберт: Вы видите, как этот человек смотрит на вас?

Билл: Нет, я вижу себя и этого человека.

Роберт: Войдите в этот образ так, как это было тогда. Какие генерализации вы сделали о том, что происходит?

Билл: Какой я плохой... (Долгая пауза) Что я не могу получить то, чего хочу. То, что я не заслуживаю того, чего хочу.

Роберт: Что вы не заслуживаете того, чего хотите.

Билл: И еще, что если я получу то, чего хочу, у меня будут большие проблемы. (Говорит дрожащим голосом, плачет, шмыгает носом.)

Роберт: Есть ли у вас в этой ситуации какие-то убеждения о другом человеке или об окружающем мире?

Билл: Окружающий мир меня осудил бы, если бы знал, чего я тогда хотел. Это связано с принятием моей культуры, с такими вещами...

Роберт: Это связано с принятием культуры... каково намерение? Намерение, лежащее в основе идеи, что мир бы вас осудил, если бы узнал, чего вы хотите?

Билл: Я не знаю (дрожащим голосом, эмоционально).

Роберт (обращаясь к группе): Я пытался узнать, есть ли какие-то генерализации или убеждения о намерении.

(Биллу) (Меняет тон голоса) Теперь пора выйти назад. Вернитесь в эту комнату. Роберт здесь (показывает на себя), и Билл здесь (показывает на Билла). (Смех) Хорошо. Вот что я попрошу вас сделать сейчас. Оглянитесь на тот опыт, который у вас был в подростковом возрасте. Поместите его сюда, чтобы он был совершенно отдельно от вас, вы никак с ним не связаны. (Указывает на место перед Биллом.)

Вот так... наблюдайте за этим мальчиком и за теми, кто еще там есть, вот здесь, пока вы удобно сидите здесь.

Билл (долгая пауза): Я могу это видеть (ровным тоном голоса, отражающим процесс наблюдения за собой).

Роберт: Как эта ситуация повлияла на вас?

Билл: Из-за нее у меня возникло сильное чувство вины. (Смотрит вверх и влево.)

Роберт: Итак, вы видите, что она вызвала у вас сильное чувство вины. Какое убеждение вы сформировали об этом?

Билл: То, что я хочу, – это неправильно и плохо.

Роберт(обращаясь к группе): Это немного отличается от того, что он сказал раньше. Прежде он сказал: «Я не могу получить то, что я хочу. Я не заслуживаю того, что я хочу, и если я попытаюсь получить то, чего хочу, мир меня накажет. Если мир узнает, чего я хочу, он меня накажет, так или иначе». И теперь он говорит вот что: «То, что я хочу, – плохо». Это превращается в базовое убеждение. Это такой милый кластер убеждений, который объясняет, почему у него могут возникнуть проблемы, если он получит то, чего хочет.

Позвольте мне кое на что указать. Убеждения имеют тенденцию подтверждаться. Когда мы пытаемся спорить с убеждением в настоящем, человек видит перед собой все свидетельства, собранные в течение длительного времени, которые поддерживают или «доказывают» первоначальное убеждение. Когда вы возвращаетесь в момент возникновения убеждения, часто вопрос становится намного проще и понятнее. Он не загроможден более поздними подтверждениями. Меня не очень интересует, что произошло, когда вы были подростком, меня интересует, как это повлияло на вашу систему верований. В подростковом возрасте мы часто создаем массу убеждений о самих себе, о своей личности и своей сексуальности.

Помните, мы попросили Билла оглянуться назад и посмотреть, есть ли там еще какие-нибудь убеждения или другие моменты, которыми эта ситуация на него повлияла? У меня были причины это сделать. Сначала мы попросили его вернуться в импринт и пережить эту ситуацию снова, чтобы увидеть и услышать физиологию. Я спросил: «Какие убеждения вы здесь создаете?», и поэтому я смог идентифицировать паттерн тона его голоса. Иногда, когда человек выражает убеждение словами, он вербализует его первый раз в жизни. Таким образом, мозг начинает немного активнее участвовать в процессе, и это помогает нам найти решение.

Причина, по которой я попросил Билла оглянуться назад на значимую ситуацию, состоит в том, что иногда опыт в этой ситуации бывает неоднозначным или даже позитивным. Давайте возьмем пример неоднозначного опыта, когда ребенок испытывает сексуальные домогательства со стороны родителя. Когда он был маленьким, он, возможно, не знал, что думать об этой ситуации. Возможно, в то время он не сформировал убеждений, – он просто делал то, чего хотели мама, папа или дядя Эрни. Только позже он создал убеждение, например: «Я грязный, и это на всю жизнь». Дело в том, что есть убеждения, которые мы создаем и в самой ситуации, где возник импринт, и после нее.

(Биллу) Здесь также участвовал значимый другой.

Билл: Это была не единственная ситуация. Это была серия ситуаций в течение некоторого времени. (Делает жест влево.)

Роберт (повторяет жест Билла): В течение некоторого времени. Хорошо, мы хотим знать, где это находится. Билл, сейчас я хочу провести процесс под названием реимпринтинг.

(Обращаясь к группе) Позвольте мне подытожить то, что мы сделали. С убеждением Билла о том, что он может измениться, было связано определенное расстройство, и мы пошли назад во времени. Нас не интересует содержание; нас интересуют генерализации – убеждения, которые тогда сформировались.

Импринт может возникнуть в единичной ситуации или в результате серии ситуаций, которые происходят снова и снова. И тогда человек начинает верить, что такова

реальность. Есть вопрос, который я хочу задать Биллу в связи с этой серией ситуаций.

(Биллу) Это убеждение, что вы плохой, возникло только из вашего опыта и из того, что вы чувствовали тогда? Или оно было сформировано оценками со стороны значимого другого?

Билл: Оценками другого человека и моими тоже, уже позже.

Роберт: И вашими тоже, позже. С импринтами мы часто обнаруживаем, что убеждения значимых других людей не менее важны в создании наших убеждений, чем наш собственный опыт. Когда мы находимся в подростковом возрасте, нам легко на время отклонить взгляды значимого другого человека. Но иногда, когда мы становимся старше и приобретаем систему верований взрослого человека, убеждения значимых других начинают приобретать больше влияния.

Я бы хотел, чтобы вы посмотрели «фильм» о своем опыте в подростковом возрасте, и понаблюдали за самим собой и за значимым другим человеком. Я предполагаю, Билл, что когда вы говорите о неосознанном внутреннем террористе, вы говорите о том факте, что ваш мозг повторяет какой-то аспект поведения значимого другого снова и снова. Но при этом вы переживаете его как свое собственное поведение, а не как поведение значимого другого. Меня интересует, какой ресурс нужен этому другому человеку. Я предполагаю, что этот человек внес свой вклад в вашу оценку самого себя.

Билл: То, что другой человек, – причина моей оценки самого себя.

Роберт: Этот человек пытается убедить вас, что вы не заслуживаете того, чего хотите? Это его намерение?

Билл: Нет. Он пытается убедить меня в чем-то другом. Он пытается убедить меня, что определенная категория поведения – это плохо. На нем основаны все остальные мои убеждения.

Роберт: Каково его намерение? Зачем он это делает? Его намерение – унижить вас?

Билл: Нет, позаботиться обо мне.

Роберт: Позаботиться о вас. Если бы он знал сейчас, что с вами происходит, он был бы доволен?

Билл: Нет, он бы не хотел, чтобы я так ужасно относился к себе.

Роберт: Что нужно дать этому человеку, чтобы он реагировал по-другому?

Билл (думает): Больше принятия.

Роберт: Итак, ему нужно понять, что у разных людей – разные модели мира. Больше принимать других. Билл, у вас когда-либо было такое чувство, о котором вы говорите, – когда вы принимали кого-то? Кого-то или что-то?

Билл: Да.

(Обращаясь к группе) Я спрашиваю Билла, есть ли у него тот ресурс, который необходим значимому другому.

(Биллу) Я хочу, чтобы вы ярко вспомнили момент, когда у вас было это чувство принятия, как можно более сильное. Найдите конкретную ситуацию.

Билл (долгая пауза, потом кивает): У меня было очень сильное чувство принятия.

Роберт(якорит ресурсное состояние): Возьмите это чувство и дайте его другому человеку. Этот другой человек сейчас находится в вашем мозге – этот образ, это воспоминание рождается у вас в мозге. Возьмите это (применяет якорь) и дайте ему. Что он делает по-другому?

Билл: Это... неважно, что я делаю. Он все равно меня любит.

Роберт: Как он смотрит на вас, когда это говорит? Как он это говорит? Как отвечает тот

мальчик?

Билл: Он чувствует себя прекрасно.

Роберт: Какие убеждения он создает при этом?

Билл: Гм... что я хороший. Мне не нужно чувствовать себя виноватым из-за того, что я хочу. Мне можно быть собой.

Роберт (твердо): Мне можно быть собой. Пронесите то же самое чувство через весь тот период. Если бы это чувство было там все время... что бы происходило по-другому? Вам ничего не нужно говорить вслух. Сделайте это внутри и позвольте вашему бессознательному рассмотреть каждый опыт с этим убеждением и с этим чувством.

(Применяет якорь.) Мы знаем, что у этого человека не было ресурса принятия в то время, хотя этот ресурс есть у вас. Вы можете так относиться к себе. Сейчас вы можете обновить эту модель так, чтобы вы знали, с этим новым ресурсом, что вам не нужно продолжать расстраиваться.

Теперь, Билл, в той ситуации есть ваша «подростковая часть», которой тоже нужны ресурсы, которых не было тогда. Если сейчас вы оглянетесь назад, на нее, то какое убеждение вы хотите создать на основании этого опыта? Посмотрите на все эти убеждения: «я этого не заслуживаю», «я плохой» и так далее. Я не уверен, что в результате этого опыта вы хотите создать именно такие убеждения.

Что нужно этой «подростковой части»? Какие ресурсы у вас есть сейчас, которые позволили бы вам создать другой набор убеждений в подростковом возрасте? Сейчас, оглядываясь назад на этот опыт, какое убеждение вы бы создали?

Билл: Гм... что я могу принимать себя независимо от того, какую обратную связь получаю.

Роберт: Хорошо. Итак, вы можете принимать себя независимо от того, какую обратную связь получаете от внешнего мира. Мне кажется, что если бы вы знали, что оценки других – это их модели мира, а не ваши, весь этот опыт означал бы что-то другое. Когда вы оглядываетесь назад, на взгляды того другого человека, был ли он прав? Кстати, он тоже не получил того, что хотел. Ведь он не хотел, чтобы вы создали ограничивающие убеждения. Он вел себя так, как он это делал из-за своих собственных убеждений и систем верований. Полезно признать, что у других людей есть свои собственные модели. Их модели не должны воздействовать на нас.

Билл: У другого человека были благие намерения, но он ошибался.

Роберт: Я не думаю, что вы знали это, когда были ребенком и переживали этот опыт.

Билл: Нет, конечно. Я думал, что он был прав.

Роберт: Вы думали, что он был прав. Имеет гораздо больше смысла сказать: «У него были благие намерения, но он ошибался». Теперь вы это знаете. Вы сказали, что хотели знать, что вы хороший, независимо от того, какую обратную связь получили. С тех пор у вас был такой опыт? Пусть даже на мгновение?

Билл: О, конечно.

Роберт: Вспомните время, когда вы знали, что с вами все в порядке. Вы чувствовали себя хорошо, независимо от того, какую обратную связь получали.

Билл: Я лгал. Нет, я не помню такого времени.

Роберт: Что напоминает вам этот ресурс больше всего? Якорение и субмодальности хороши тем, что мы можем создать ресурс, который вам нужен.

Билл (Вспоминает.)

Роберт (ставит якорь, когда физиология Билла меняется): Что там происходит?

Билл: Собеседник кричит на меня по телефону, говорит грубости, но я знаю, что того, о чем он говорит, на самом деле не было.

Роберт: Хорошо. Как вы это узнали? Что позволяет вам знать это, внутри? (Применяет якорь, поставленный раньше.)

Билл: Чувство, вот здесь (указывает на область сердца).

Роберт (применяет якорь): Можете ли вы усилить это чувство? Это хорошее и полезное чувство. Если бы вы создали его образ, как бы оно выглядело? На что оно было бы похоже?

Билл: Оно было бы похоже на круглое световое пятно.

Роберт: Что, если вы сделаете это световое пятно ярче?

Билл: Я чувствую себя лучше.

Роберт: Что, если вы сделаете его больше, чтобы оно как бы окружало вас?

Билл: Я начинаю улыбаться.

Роберт: Да... Теперь, я хочу, чтобы вы взяли этот свет (применяет якорь) и осветили им вашу личную историю. Осветите им свою «подростковую часть» (темп голоса Роберта соответствует ритму дыхания Билла), пусть свет сияет из этого места (где Билл притронулся к области сердца) к тому же месту этой «части»... так, что даже если другой человек говорит то, что он сказал, этот мальчик чувствует связь с этим светом, и свет может становиться в нем больше и ярче... я спрашиваю себя, как он реагировал бы по-другому на слова другого человека. Он говорил бы по-другому? Он мог бы сказать: «Я думаю, у тебя благие намерения, но ты ошибаешься»?

Билл: Нет. Моя «подростковая часть» просто позволила бы ему сказать то, что он хотел сказать, но на нее бы это не повлияло.

Роберт: Как бы это воспринял другой человек?

Билл: На самом деле он не обращал большого внимания на то, что тогда со мной происходило. Я не уверен, что это как-то на него повлияло бы.

Роберт: Возможно, вы хотели бы получать от него больше внимания.

Билл: Конечно.

Роберт: Если бы у вас было это (применяет якорь), вы смогли бы привлечь внимание, которое было вам нужно, или вам нужно было что-то еще?

Билл: Было очень трудно получить от него позитивное внимание.

Роберт: Тогда я попрошу вас сделать следующее. Мне кажется, что здесь нужен еще один ресурс – и с точки зрения импринта, и с точки зрения того, что происходит с вашей болезнью. Вы раньше сказали, что если не болели, то не могли привлечь позитивное внимание. Я думаю, было ли такое с тех пор, когда у вас был тот опыт, что вы могли привлечь чье-то позитивное внимание?

Билл: Да.

Роберт: Каковы эти ресурсы? Вспомните конкретную ситуацию.

Билл: Когда я просто расслаблен и остаюсь самим собой. Это чувство, что мне легко общаться с людьми. (Физиология Билла смещается в состояние «легкости». Роберт якорит Это состояние, прикасаясь к плечу Билла.)

Роберт: Это мы тоже возьмем (прикасается к якорю ресурса, к плечу Билла) и добавим их оба к вашей «подростковой части» ... Теперь немного по-другому, правда?

Билл: Ну, это превращает попытки привлечь его внимание в интересную игру.

Роберт: Ага. И что он делает? (Билл улыбается.) Давайте возьмем эти два ресурса (прикасается к обоим якорям) – и осветите светом все эти события в прошлом, сделайте

их ярче. Возьмите этот ресурс (применяет якорь) принятия и тоже внесите туда. Убедитесь, что все эти ресурсы подходят для всех тех событий. Пусть свет сияет сквозь них, как луч, объединяя все эти события...

(Роберт начинает говорить мягким гипнотическим тоном, в медленном темпе.) Вы можете расслабиться и почувствовать себя в безопасности, вам спокойно и комфортно быть самим собой. Превратите это в забавную игру – получить то, чего вы хотите.

Билл: Да!

Роберт: Нам нужно сделать еще одну важную вещь. Вы смотрели на все это диссоциированно, наблюдая за самим собой. Я хотел бы вернуться и попросить вас войти в этот образ. Помните, я попросил вас дать необходимые ресурсы значимому другому человеку? Теперь я хочу, чтобы вы встали на место этого человека. Вы будете на его месте, с этим ресурсом (применяет якорь, а Билл закрывает глаза), в этих ситуациях.

Скажите то, что вы сказали бы, и смотрите на то, что бы видели его глазами. Вы видите перед собой этого мальчика, который создает модель мира, зная, что вы можете уделить ему внимание и оказать ему поддержку, которая ему нужна, чтобы принимать себя, так же как других. И когда вы, через себя, можете пройти весь путь назад, сюда... и у вас достаточно времени, чтобы все закончить.

Билл (вздыхает, открывает глаза и смотрит на Роберта).

Роберт: Здесь был мальчик, который должен был быть уверен, что с ним все в порядке, что он может расслабиться, не сомневаться в себе и получать то внимание, в котором он нуждался. Вы видели, что все было бы по-другому, если бы у него был ресурс, связанный со светом, а также способность привлекать внимание.

Войдите в этот образ, станьте им и возьмите это (применяет все три ресурсных якоря) с собой, смотрите на все его глазами. Пусть он посмотрит на другого человека, у которого теперь есть все ресурсы, которые ему нужны... и пройдите через все ситуации. Пусть он растет, пока не превратится в вас, сидящего здесь. Возьмите с собой эти новые убеждения, это новое понимание и распространите их на все ситуации, которые в прошлом были только свидетельством неудачи. Теперь они становятся свидетельствами новых убеждений. (Ритм речи Роберта соответствует ритму дыхания Билла.)

Билл: Здесь – дырка. (Указывает, в пространстве, на левое ухо.) Я больше не слышу слов «ты плохой», но возникает странное чувство «пустоты».

Роберт: Чем бы вы хотели заполнить эту пустоту?

Билл: Гм... что я – любящий, нежный человек, я – такой, и это прекрасно. Если другие люди хотят меня оценивать, это их проблема.

Роберт: Поместите это туда. Я хочу, чтобы вы это услышали. Заполните пустоту этим звуком, пусть он резонирует и отдается эхом, туда и сюда. Скажите это самыми разными способами, с самыми разными чувствами. Чтобы вы знали, что если вы расстроены, счастливы, злитесь или испытываете любые другие чувства, вы все равно любящий, нежный человек, и это очень хорошо. Если другие хотят вас оценивать, это их проблема. У вас всегда есть выбор привлечь их позитивное внимание. Скажите это громче, сделайте звук больше и заполните звуком эту пустоту. Хорошо, теперь, чего вы хотели, когда мы начали работать, – что-то о том, чтобы быть здоровым? Этот образ изменился?

Билл: Я выгляжу больше, более устойчивым в этом образе.

Роберт: Вы этого заслуживаете?

Билл (конгруэнтно): Да!

Роберт: Будете ли вы заботиться о себе так, как мы обсуждали?

Билл: Абсолютно.

Примечание редактора. Когда Роберт начал работать, цвет кожи Билла был бледным и серым, он сидел сгорбившись. В конце процесса реимпринтинга цвет кожи стал более здоровым, и Билл выпрямился.

## Вопросы

Участница: Вы попросили Билла представить себе всю сцену, увидеть себя и значимого другого человека. Затем вы попросили его встать на место самого себя и другого человека и при этом вести себя более ресурсно. Не могли бы вы описать этот процесс?

Роберт: То, что вы только что описали, – суть реимпринтинга. Как только вы нашли ситуацию, где возник импринт, нужно дать ресурсы и человеку, с которым вы работаете, и всем значимым другим, присутствовавшим в этой ситуации. Помните, вы не меняете значимых других; клиент меняет свою собственную точку зрения – убеждение, которое он приобрел в результате импринта. Когда мы смотрим на ситуацию с разных точек зрения, даже не добавляя ресурсы, ее восприятие меняется.

Попробуйте сделать вот что: вспомните неприятную ситуацию, где кроме вас участвовал другой человек, возможно, ссору, или чьи-то слова, задевшие ваши чувства. Представьте себе эту ситуацию – как будто она происходит прямо сейчас... А сейчас выйдите из своего тела и посмотрите на ситуацию так, как будто плаваете под потолком и видите и себя, и другого человека. Наблюдайте за другим человеком – за его позой, тоном голоса, за тем, как он двигается и жестикулирует. Подумайте о том, что вы знаете о его жизни, какова она сейчас и какой была в прошлом... А теперь «войдите» в его тело, как можно точнее отзеркаливайте его физиологию. Снова переживите эту ситуацию, как будто видите ее его глазами. Из этой позиции посмотрите на самого себя... Когда вы переживете ситуацию с его точки зрения, выйдите из его тела и понаблюдайте за ситуацией снова, теперь со стороны, когда можете видеть и себя, и другого человека. Вернитесь в свое тело. Обратите внимание, как изменилось ваше восприятие ситуации.

Когда у нас больше информации, полученной с разных точек зрения, это меняет нашу точку зрения. Это очень мощная техника. Наличие разных точек зрения позволяет более мудро принимать решения, разрешать конфликты, вести переговоры и перепросматривать свою личную историю.

Участник: Вы стали бы давать ресурсы преступникам, например насильникам, агрессорам и так далее, так же как сделали со «значимым другим» в случае Билла?

Роберт: Одна из причин провести реимпринтинг – помочь клиенту понять, какие ресурсы нужны людям, в том числе агрессорам и насильникам, чтобы успешно разрешить ситуацию или избежать ее. Часто, когда человек стал жертвой такого преступления, как сексуальное или другое насилие, он не хочет давать ресурсы этому «подонку», потому что ему кажется, что это будет означать, что такое поведение, так или иначе, допустимо. Он сильно злится и имеет на то серьезные основания. Это все равно что простить или оправдать его, а он не хочет прощать или как-то еще потворствовать такому поведению.

Фактически, когда мы даем ресурсы насильнику, мы не оправдываем его поведение и не пытаемся забыть о том, что произошло. Просто жертве важно понять, какие ресурсы были

нужны другому человеку, чтобы вести себя по-другому. Часто, когда человек стал жертвой преступления, его ограничивающее убеждение подкрепляется через гнев или страх. Давая ресурсы преступнику, мы помогаем человеку пережить травматический опыт и идти дальше. никоим образом невозможно оправдать преступные или насильственные действия.

В большинстве случаев дать преступнику ресурсы, которые были ему нужны до инцидента, в котором произошел импринт, – хорошая идея. Я приведу пример. Я работал с женщиной, мать которой однажды так на нее разозлилась, что чуть не выбросила ее в окно с пятого этажа. Она была в такой ярости, что была готова выкинуть дочь на улицу, – то есть просто ее убить. Спрашивать эту женщину о том, какие ресурсы были нужны ее матери, когда та выбрасывала дочь из окна, было бы глупо и нелепо. Вместо этого я попросил ее посмотреть «фильм» об этой ситуации назад во времени – до момента, предшествовавшего инциденту, – и внес ресурсы в этот момент.

Если бы у матери были соответствующие ресурсы до инцидента, она никогда бы этого не сделала и не стала бы обращаться с дочерью подобным образом. Это похоже на работу с фобиями. Вы хотите, чтобы клиент начал вспоминать ситуацию, в которой у него проявляется фобия, – момент до того, как произошел инцидент, когда он все еще находился в безопасности. Затем он смотрит «фильм», находясь в диссоциированной позиции, наблюдая, как его более молодая «часть» проходит через всю ситуацию, до тех пор, пока снова не окажется в безопасности.

Фобию можно назвать особой разновидностью импринта. Работая с фобией, мы помещаем страх между двумя безопасными ситуациями. Это – общий принцип работы с любыми травматическими импринтами. Из ресурсного состояния (по крайней мере, из нейтрального состояния) мы идем в травму, а потом снова возвращаемся в ресурсное состояние. Такой метод позволяет изолировать событие и помогает клиенту увидеть его «конец».

Участник: Некоторые импринты довольно травматичны. Если мы просто оставим клиента в диссоциированном состоянии, как в технике работы с фобиями, это не приведет к тому, что работа окажется незаконченной?

Роберт: Часто бывает достаточно техники работы с фобиями. Помните, вы переводите клиента в ассоциированное состояние в конце процедуры, когда просите его заново пережить травматическую ситуацию. Но иногда нужно отдельно поработать с импринтом. Фрейд считал, что фобия – это пример замещения тревоги, и на самом деле страх или какието другие эмоции человека направлены на какого-то значимого другого человека. Чтобы избавить клиента от фобии, сначала нужно раскрыть его «реальный» страх и справиться с ним. Конечно, проблема здесь в том, что клиенту в таком случае придется пройти через сильную боль, чтобы разрешить проблемы в отношениях. В НЛП мы можем работать с чувствами напрямую, и клиенту больше не придется испытывать страх и панику. Иногда при этом остаются некоторые проблемы в отношениях или какой-то другой импринт, и с ними тоже можно работать.

В работе с травматическими импринтами, которые привели к возникновению фобии, часто действительно всплывают отношения с другими людьми. Однажды я работал с женщиной, у которой была фобия моли. Она спокойно могла взять в руки живого тарантула, но, увидев моль, впадала в панику. Причина фобии оказалась довольно интересной: в детстве у нее был друг, и однажды он погнался за ней, держа в руке



бутылку с большой молью внутри. Это было на глазах у других детей, она испугалась и почувствовала себя униженной, но вместо того, чтобы направить страх и гнев на друга, она присоединила свой страх к моли. Я предложил ей технику НЛП для работы с фобиями, и страх исчез, но при этом у нее остались другие проблемы, связанные с этой ситуацией.

Вы можете столкнуться и с другими видами фобий, когда мало просто устранить чувство паники. Иногда они связаны с ситуациями, когда родители оставили ребенка одного и с ним случилось что-то плохое. Я работал с женщиной, страдавшей водобоязнью, потому что когда-то она чуть не утонула. Она чуть не утонула, потому что пыталась отплыть от матери, которая начала ее бить. Техника работы с фобиями устранила страх воды, но, конечно, кроме этого нам пришлось работать и с другими проблемами.

Участница: Когда реимпринтинг связан с травмой или с интеграцией конфликтующих структур идентичности, как вы узнаете, что у человека достаточно стратегий, чтобы продолжать позитивные изменения? Как вы узнаете, что у человека осталось достаточно способов получить то, чего он хочет?

Роберт: Позвольте мне в ответ рассказать историю. Мы с Дэвидом Гордоном (НЛП-тренером и автором книг) как-то работали с женщиной, страдавшей неврозом навязчивых состояний: она все время мыла руки. Ей казалось, что на нее могут напасть существа, которые она называла «реальными воображаемыми блохами». Они были «реальными» в том смысле, что она «почувствует», если они на нее нападут, и одновременно «воображаемыми», потому что она знала, что никто больше их не боится. Она сражалась с этими блохами в течение пятнадцати лет, и вся ее жизнь была подчинена этой борьбе.

Блохи были главным в ее жизни в нескольких отношениях. У нее было семьдесят две пары перчаток, предназначенных для разных ситуаций. Ей приходилось избегать некоторых людей, чтобы не подхватить от них блох. Особенно «блохастыми» были ее родители. И хотя она «нежно их любила», ей приходилось ограничить контакты с ними. Ее блохи были воображаемыми, поэтому они могли делать то, чего не могут обычные блохи, например распространяться по телефону. Из-за этого по телефону она тоже не могла долго говорить с родителями.

В работе с ней я предложил избавить ее от реальной воображаемой аллергии на ее реальных воображаемых блох. Я сказал ей, что это, очевидно, аллергическая реакция, ведь другие люди все время сталкиваются с этими блохами, но на них это не влияет так, как на нее. Просто у нее аллергия на блох, как у других на пыльцу. Тут она перестала думать о блохах. У нее не было никаких убеждений о реальной воображаемой аллергии, так что я дал ей сахарные таблетки и присоединился к ее мышлению – я сказал ей, что эти реальные воображаемые таблетки излечат ее от аллергии.

На следующей неделе она пришла снова и была очень напугана, потому что таблетки подействовали. Теперь она не знала, какую одежду покупать, потому что раньше всегда покупала одежду на несколько размеров больше – чтобы длинные рукава защищали от блох ее ладони и пальцы. Теперь она не знала, как общаться с родителями, готовить еду и делать массу других обычных вещей, – она перестала бояться блох и тем самым лишилась принципа, который раньше организовывал всю ее жизнь.

Ей нужны были стратегии для всего на свете. Мы поработали с ней над новой стратегией принятия решений и помогли ей моделировать поведенческие стратегии

других людей, чтобы научиться новым навыкам, и так далее. Суть этой истории: после того как мы помогли клиенту изменить ограничивающее убеждение, его старые стратегии больше не работают, и нам нужно предложить ему новые.

Одно из самых удивительных экологических возражений, которые вы услышите от клиентов, очень интересно. Вы доходите до определенного шага процедуры, и человек говорит: «Если я сделаю то, что вы просите, я действительно изменюсь!» Он не хочет создавать внутренний образ, завершать визуальный «взмах» или делать что-то еще, что вы ему предлагаете. Он не уверен, что готов изменить свою идентичность.

Участница: Насколько важно, чтобы человек считал, что импринт – это реальный опыт, а не воображаемый?

Роберт: Ко мне пришла женщина, последовательница одного религиозного движения, использовавшего медитации и целибат. Она жаловалась на то, что когда пытается медитировать, перед ее внутренним взором возникает большой член, и она никак не может прогнать этот образ. Ее это очень беспокоило. Окружающие называли ее святой, но она считала, что она очень, очень плохая. Здесь мы видим некое сообщение от бессознательного. Я предложил ей выяснить, что это за сообщение.

Очевидно, здесь был импринт о чем-то плохом, что случилось с ней в раннем детстве. Она не знала, что это было, и боялась этого, так что просто избегала мыслей об этом. Я предложил ей взять этот нечеткий образ и повесить его на стену, сделав размером с почтовую марку. Так он был достаточно далеко, и она могла от него диссоциироваться. Она начала на него смотреть и увидела мужчину и женщину, занимающихся чем-то сексуальным, – она не знала, что это. Она немного приблизила образ, и тут проблема стала ясна.

Она подумала, что, возможно, ее домогался отец, когда она была маленькой, но она не была уверена. Она не могла вспомнить, что произошло, и испытывала замешательство. Возможно, это была история, которую рассказала ей мать (очень убедительным тоном) о своем отце, и эта история ее так впечатлила, что ей стало казаться, что это случилось с ней. Неважно, случилось это ней или с ее матерью, потому что для нее этот опыт был реальным. Она никогда не пыталась выяснить, что произошло. Это было просто что-то большое, темное и плохое. Она придумала множество версий возможного события.

Наконец, я сказал ей, что это не важно. Важно было то, что ей нужен был какой-то ресурс, которого у нее не было. Я попросил ее проиграть в уме каждую из возможностей, притвориться, что она «реальна», и найти решение для каждой из них. Вот человек, который в течение двадцати пяти лет строил всю свою жизнь исходя из ситуации, в реальности которой он даже не был уверен. Поэтому иногда в значительной степени неважно, что случилось «на самом деле».

Участник: Сделав реимпринтинг, как вы знаете, что произошло на самом деле?

Роберт: Фактически мы помогаем человеку обновить то, что он носит у себя в голове. Мы не пытаемся заставить его сомневаться в том, что реально, а что – нет; мы позволяем ему еще раз пережить ситуацию, но так, чтобы на этот раз у него не осталось шрама и негативного опыта. В итоге у человека возникают другое убеждение, другие ресурсы, и импринт начинает означать что-то совсем другое. Мы не пытаемся стереть то, что произошло, потому что содержание импринта не имеет большого значения. Важно то, чему он нас научил, и он становится напоминанием о том, что теперь у нас есть то, что

нам нужно с точки зрения ресурсов.

## **Описание процесса реимпринтинга**

1. Идентифицируйте определенные чувства (это могут также быть слова или образы), связанные с ощущением «тупика». Заякорите их. Обычно люди пытаются избегать этих чувств, потому что они неприятны. Но важно помнить, что, избегая их, проблему не решишь. Пусть человек удерживает эти чувства (при этом применяйте якорь), и возвращайтесь назад, к самой ранней ситуации, в которой возникли эти чувства, связанные с «тупиком». Пока клиент находится в ассоциированном состоянии регресса, попросите его выразить словами генерализации или убеждения, возникшие у него в этой ситуации.

2. Попросите клиента диссоциироваться. Пусть он увидит ситуацию так, как будто видит «фильм» о самом себе. Попросите его описать словами любые другие генерализации или убеждения, сформировавшиеся в результате импринта. Убеждения часто формируются после того, как ситуация закончилась.

3. Найдите позитивное намерение или вторичную выгоду чувств, связанных с «тупиком». Кроме того, если в ситуации участвовали значимые другие, найдите позитивное намерение их поведения. Это можно сделать, напрямую спрашивая об этом людей, которых вы видите в образе ситуации, где произошел импринт.

4. Идентифицируйте и заякорите ресурсы или выборы, которые нужны были клиенту и значимым другим и которых у них не было тогда, но есть у клиента сейчас. Помните, что не нужно ограничиваться способностями, которые были у клиента или у значимых других в той ситуации. Если у клиента (не у значимых других) есть эти ресурсы, их можно использовать, чтобы помочь изменить его опыт.

5. Попросите клиента еще раз просмотреть «фильм» и увидеть, как изменился бы его опыт, если бы тогда у него были необходимые ресурсы. Сделайте это для каждого участника ситуации и убедитесь, что найденных ресурсов достаточно, чтобы изменить опыт клиента. В противном случае вернитесь к шагам 3 и 4 и найдите другие позитивные намерения или ресурсы, которые, возможно, упустили из виду раньше. Добавьте ресурсы. Затем попросите клиента описать словами, какие новые генерализации или убеждения он выбрал бы при наличии этих ресурсов.

6. Примените ресурсный якорь, установленный на шаге 4. Попросите клиента пережить опыт импринта с точки зрения каждого из участвовавших в ситуации значимых других. Попросите его войти в тело другого человека и увидеть ситуацию его глазами. Затем попросите клиента войти в свое тело (в ситуации импринта) и пережить ситуацию ассоциированно. В течение всего этого процесса применяйте ресурсный якорь. Попросите клиента удерживать новое состояние и проиграйте ситуацию несколько раз, до тех пор, пока оно не станет таким же сильным, как чувство, связанное с первоначальным импринтом. Попросите клиента обновить или изменить генерализации, которые он сделал на основании нового опыта.

7. Применяйте ресурсные якоря в течение всего процесса. Попросите клиента двигаться вперед во времени, от первоначального импринта к настоящему моменту. Предложите ему, когда он возвращается в настоящее, подумать о других ситуациях в его жизни, когда ресурсы, которые вы сейчас закорили, были бы полезны для изменения других ситуаций

и событий.

## 5

### Неконгруэнтность и конфликтующие убеждения

#### Обзор пятой главы

- Причины неконгруэнтности
- Идентификация конфликтов
- Работа с конфликтующими убеждениями
- Демонстрация конфликта убеждений
- Вопросы
- Описание модели интеграции конфликта

#### НЕКОНГРУЭНТНОСТЬ И КОНФЛИКТУЮЩИЕ УБЕЖДЕНИЯ

У каждого из нас в жизни были моменты, когда мы переживали внутренний конфликт. Вы когда-нибудь принимали решение встать утром пораньше и сделать зарядку, а проснувшись, чувствовали, какая удобная у вас кровать и как вы хотите спать? Вы продолжали спать, а потом целый день голос у вас в голове говорил вам, какой вы плохой? Или когда вы без энтузиазма оказывали услугу другу, хотя на самом деле хотели заняться чем-то более приятным? Это примеры неконгруэнтности.

Неконгруэнтность обычно переживается как внутренний конфликт. Часто кажется, будто внутри нас есть две «части», двое «нас». Одна «часть» хочет сделать что-то одно, а другая возражает против этого. Это могут быть два паттерна поведения, два убеждения, две системы верований или даже два качества вашей личности.

Иногда, когда у нас возникает конфликт убеждений или конфликт идентичности, одна «часть» даже не знает о существовании другой части. В результате мы не знаем, чего хотим. Одна женщина как-то сказала мне, что не может понять, почему ее муж считает, что она постоянно его критикует. Она не считала, что склонна к критике, и в течение шести месяцев повторяла аффирмации о том, какой она любящий и заботливый человек. Ее сознательная «часть», которая хотела заботиться о других, не имела контакта с «частью», которая хотела удовлетворить ее собственные потребности. Поэтому она критиковала других и часто обижалась на них, когда ее собственными потребностями пренебрегали. До тех пор, пока эти два аспекта не были интегрированы, чтобы она могла поддерживать контакт и с собственными чувствами, и с чувствами других людей, она была все время чем-то недовольна и непредсказуема для окружающих.

#### Причины неконгруэнтности

Неконгруэнтность может стать результатом импринта, моделирования значимых других,

конфликтов в иерархии критериев, личностной трансформации и резких перемен в жизни.

## **Импринты**

Импринты могут создать и создают внутренний конфликт, как мы видели в работе с Биллом в предыдущей главе. Даже после того, как вы успешно провели ремпринтинг какого-то аспекта своей личной истории, вы все равно можете быть неконгруэнтным в том, какие убеждения теперь характеризуют «нового вас» в будущем. После реимпринтинга эта проблема теперь имеет отношение не к прошлому, а скорее к настоящему и будущему.

## **Моделирование**

Возможно, вас воспитывал человек, у которого было какое-то убеждение, и вы его смоделировали (например, «в первую очередь нужно думать о других»), а потом что-то произошло, и вас продолжал воспитывать другой человек, с другими убеждениями (например, «в первую очередь нужно думать о своих потребностях»), и его вы тоже смоделировали. Эти убеждения, которые вы смоделировали и сделали своими, противоречат друг другу.

Если вы смоделировали эти конфликтующие убеждения, то будете плохо себя чувствовать в любом случае: и если станете заботиться о своих интересах, и когда будете заботиться о других. В любом случае вы будете не правы и окажетесь в безвыходном положении. Кроме того, человек может смоделировать противоречивые убеждения разных членов семьи. Возможно, ваш папа курил, а мама считала, что это плохо. Если, став взрослым, вы начали курить, то, возможно, снова и снова проигрываете в уме этот конфликт в отношениях родителей – этот конфликт стал одним большим интроектом. Вы переняли – смоделировали – разные критерии, ценности и стратегии у значимых других людей.

## **Иерархия критериев**

Наши внутренние конфликты – часто конфликты критериев. Вы можете сказать: «Я хочу новый дом с видом на океан, но я должен откладывать деньги на пенсию». В итоге вы покупаете дом и начинаете беспокоиться о будущем. В отличие от конфликтов убеждений, систем верований или каких-то аспектов нашей идентичности, которые диссоциированы друг от друга, критерии организованы в виде иерархии. О критериях мы подробнее поговорим в главе 6.

## **Личностная трансформация и резкие перемены в жизни**

Личностная трансформация и резкие перемены в жизни также могут создать конфликт. Например, человек, которого я называю Джорджем, работал в компании «Х» вместе с отцом

и дядьями. Они были верными сторонниками профсоюза, не доверяли руководству компании и следовали традиционным ценностям «синих воротничков». Идентичность Джорджа во многом была основана на ценностях и нормах поведения членов его семьи, которые он наблюдал с детства. Когда его неожиданно перевели на высокооплачиваемую должность менеджера, «белого воротничка», он столкнулся с целой серией внутренних конфликтов.

Он спросил себя: «Значит ли это, что я не такой, как мой отец, или что я лучше его? Стану ли я теперь “яппи”, приняв новые ценности и отказавшись от старых убеждений и ценностей? Стану ли я, благодаря собственному успеху, одним из тех, кого я и моя семья всегда критиковали и ненавидели?» Эта перемена в жизни Джорджа создала конфликт убеждений, хотя в нашей культуре повышение по службе считается «успехом».

Личностная трансформация важна не содержанием изменений, а тем, кто мы и что мы. В 1982 году, когда я работал со своей матерью, помогая ей исцелиться, в ее жизни очень многое менялось. Мы обнаружили, что у нее был мощный конфликт между тем, чтобы быть матерью и оставаться при этом независимой личностью, которая заботится о себе. Она говорила: «Очень важно, что я забочусь о других людях, но сейчас у меня, наконец, есть время, чтобы делать что-то только для себя. Мне нужен отпуск от всех этих стрессов». А потом добавляла: «Может быть, я эгоистка, потому что думаю обо всех этих вещах, которые хочу делать только для себя». Она переключалась между двумя этими системами верований, часто в одном и том же предложении, не осознавая, что это два противоречивых сообщения.

Я попросил ее представить себе каждый аспект самой себя. Одна «часть», «идентичность матери», сначала была похожа на старуху. Она была уставшей, хотела отдохнуть, но все время заботилась о других людях. Она представляла собой одну из миссий в ее жизни. Другая часть была намного менее развитой. Она была похожа на «любительницу модных курортов», в яркой одежде, непохожую на нее. Эта «часть»: говорила: «Выброси из головы все эти “материнские” дела, другие люди так от тебя зависят, что ты не можешь просто расслабиться и позаботиться о себе».

Эти две части определенно представляли разные способы бытия и не нравились друг другу. Эти различия проявлялись в асимметрии ее невербального поведения, когда она говорила о желательном результате. «Асимметрия» выражалась в том, что она жестикулировала правой рукой, когда говорила о своей «материнской части», и левой рукой, когда говорила о «части», которая хотела, чтобы она заботилась о себе. Ее жесты не соответствовали друг другу, ее руки двигались по-разному. Эти конфликты охватывали все области ее жизни, в том числе и желание жить. Этот конфликт стал таким мощным и обширным, что когда она думала о смерти, то испытывала покой.

Ее мать и сестра умерли от рака груди. Когда мы обсуждали возможность ее выздоровления, она чувствовала себя виноватой. Она оглядывалась назад и говорила: «Они были для меня примером. Кто я такая, чтобы быть лучше их?» Тогда я просил ее отодвинуть этот пример в сторону, представить себе будущее, увидеть свою дочь (мою сестру), посмотреть на нее и на то, что может случиться с ней. Это оказало на нее очень сильное влияние. Думая о дочери, она не хотела, чтобы та заболела раком груди только потому, что мать была для нее примером. Это помогло провести реимпринтинг некоторых старых убеждений моей матери, связанных с ролевым моделированием в этой ситуации.

Подводя итоги: даже после того, как вы успешно провели реимпринтинг какой-то части

своей личной истории, вам придется еще устранить неконгруэнтность. Часто после реимпринтинга внутри нас остаются «две части». Это могут быть два убеждения или два аспекта нашей идентичности, которые несовместимы друг с другом. Это уже не имеет отношения к прошлому; здесь нужно создать новую идентичность, в настоящем и будущем.

## **Идентификация конфликтов**

Работая с клиентом, у которого есть конфликтующие убеждения, вы будете часто наблюдать асимметрию в положении тела. Это более заметный признак, чем изменения цвета кожи или другие минимальные физиологические ключи, и его обычно легко заметить. Вы знаете, что имеете дело с двумя диссоциированными «частями», если человек жестикулирует левой рукой, обсуждая один аспект проблемы, и правой руки, обсуждая ее другой аспект. Интересно отметить, что у правой руки (связанной с левым полушарием мозга у большинства правшей с нормальной организацией глазных ключей доступа) часто есть намерения, связанные с отношениями и личным достоинством, в контексте, где присутствуют другие люди. Левая рука (связанная с функциями правого полушария мозга) чаще отражает желание быть самим собой и жить богатой, полной жизнью. Такой конфликт можно определить как различие между «ориентацией на других» и «ориентацией на себя».

Также вы можете обнаружить конфликт между «возбуждением» и «запретом», где у одной «части» есть прекрасные идеи и она хочет двигаться вперед, а другая «часть» хочет, чтобы человек сдерживал себя. Она запрещает двигаться вперед. Однажды я работал с человеком, у которого были прекрасные идеи для собственного бизнеса, но какая-то его «часть» хотела, чтобы он продолжал работать на государственной службе, потому что это «безопасно». В итоге у него возникли две отдельные идентичности, воевавшие друг с другом. Когда он думал о том, чтобы уволиться с работы и начать свой бизнес, то начинал беспокоиться. А когда он думал о том, чтобы остаться на работе, то впадал в депрессию.

Работая с такими конфликтами, вы увидите разную физиологию для каждой «части» или для каждого убеждения. Человек, который хотел начать собственный бизнес, описывал свои планы высоким тоном голоса, говорил быстро, смотрел вверх и вправо (визуальное конструирование) и жестикулировал левой рукой. А о безопасности он говорил медленно, низким тоном голоса, и его левая рука неподвижно лежала на колене. Чтобы выяснить, нет ли здесь внутреннего конфликта, можно понаблюдать за клиентом, когда он описывает желаемый результат. Если вы не видите симметрии тела с точки зрения жестикуляции (обе руки движутся одновременно и одинаково), это может означать, что здесь могут быть какие-то конфликтующие убеждения.

## **Работа с конфликтующими убеждениями**

Процесс, который многие люди, изучавшие НЛП, часто используют для интеграции двух конфликтующих «частей», – это визуальное сжатие (visual squash). Типичное визуальное сжатие, когда мы интегрируем два паттерна поведения или объединяем два

якоря, не сработает, если у вас есть две «части», которые слишком сильно отличаются друг от друга. Эта техника не сработает, если клиент ассоциирован с одной из этих двух «частей», а к другой «части» относится негативно. Я приведу типичный пример такой ситуации.

Один мой клиент проходил очень трудный процесс горевания после неожиданной смерти близкого родственника. Он начал много есть и набрал большой лишний вес. У него был мощный конфликт между двумя аспектами его идентичности. В детстве он был довольно полным и поэтому плохо относился к себе. Он почти все время испытывал страх, и мир казался ему большим и ужасным. Но в подростковом возрасте он стал быстро расти и превратился в высокого мускулистого парня, похожего на актера Тома Селлека. Теперь он считал, что ему все нипочем.

В процессе нашей работы мы начали сортировать и идентифицировать каждую «часть». Мы выяснили, что одна его «часть» полна беспокойства, сожалений, и у нее даже развилась паранойя по поводу ядерной войны. Другая его «часть» была очень самоуверенна и полагала, что он может добиться успеха во всем, чего только пожелает. Каждая из этих «частей» была связана с определенным временем в его жизни. «Параноидальная» сторона была почти полной противоположностью «самоуверенной» стороны. В каждой было то, чего не было в другой.

Я попросил его диссоциироваться от обеих «частей» и представить себе каждую из них: как они выглядят, что и как говорят, как двигаются – у него на ладонях. По мере того как он описывал «части», становилось ясно, что каждая из них определена только относительно другой, как материя и антиматерия или как коммунист и антикоммунист (один не может существовать без другого). Когда он идентифицировал себя с аспектом своей идентичности, которая «может все», то другую «часть» считал слабой и бесполезной. Когда же он идентифицировал себя с «частью», испытывавшей паранойю, то говорил, что другая «часть» не имеет отношения к реальности, как будто он ее просто придумал. Идентичность одной «части» несла в себе то, чего не было в другой, и наоборот.

Я понимал, что не смогу просто объединить два якоря или использовать гипнотическую технику, чтобы соединить два образа. Интеграции не получится, потому что тут задействованы убеждения. Если бы я попробовал это сделать и добился успеха, уверен, это привело бы к полной дезинтеграции его мыслительного процесса. Мне нужно было очень осторожно позволить ему рассортировать эти две «части». Я диссоциировал его от каждой из них и попросил его представить их обе у него на ладонях.

По мере того как каждая из «частей» принимала более отчетливую форму, становилось ясно, что нам была нужна новая система верований, которая бы включала в себя обе конфликтующие идентичности. Для этого мы «структурировали» намерение каждой части (с помощью вопроса «Если вы это получите, что это вам даст?»), пока не нашли общие намерения для каждой части. Затем мой клиент смог объединить эти части в новую идентичность, в новый образ себя, на более высоком логическом уровне мышления. Здесь уместно одно предупреждение: очень важно найти общие намерения для каждого аспекта идентичности, прежде чем пытаться их интегрировать. Иначе, как я уже сказал, мы рискуем спровоцировать дезинтеграцию мыслительных процессов у клиента.

Цель интеграции диссоциированных аспектов идентичности человека состоит в том, чтобы создать новый образ себя. Возвращаясь к внутреннему конфликту моей матери, когда она объединила эти две «части» себя («мать» и «любительницу модных курортов»),



появился очень интересный образ. Перед ней вдруг возник мерцающий, яркий, огромный Меркурий с крыльями на голове, но с большими ногами, твердо стоящими на земле.

### **Демонстрация конфликта убеждений**

Примечание редактора. Почти всю жизнь Ди страдала от астмы и аллергии. У нее была особенно серьезная аллергия на кошек. Роберт попросил Ди сравнить ее текущее состояние (астма и аллергические реакции на кошек) с желаемым состоянием (чувствовать себя и вести себя в присутствии кошек как здоровый человек). Когда Роберт спросил Ди, что мешает ей достичь ее цели – здоровья, у нее возникло чувство, которое она описала как «я беспомощна и ничего не стою», и при этом она испытывала гнев. Роберт закорил это чувство и попросил Ди, чтобы она позволила этому чувству вести ее назад во времени, в тот момент, когда оно возникло. Она вспомнила серию ситуаций, когда ее родители ссорились и не обращали на нее внимания. Тогда она была очень маленькой и еще даже не умела говорить. Всегда удивительно, как можно закорить какое-то чувство и использовать его, чтобы вести клиента в прошлое и найти его источник, иногда даже в младенческом возрасте. Обычно это самый простой и самый быстрый способ добиться возрастного регресса и найти причину проблемного импринта.

Ди вспомнила, как она лежит в коляске, плачет, ей нужно внимание, но на ее плач никто не реагирует, потому что родители ссорятся. В этой точке в работе с Ди Роберт использовал процедуру реимпринтинга, описанную в главе 4, приспособленную к конкретному случаю Ди.

Часто, когда мы помогли человеку добавить соответствующие ресурсы, необходимые для разрешения ситуации, в которой возникло ограничивающее убеждение, у него все равно еще нет всех нужных ресурсов, организованных таким образом, чтобы он смог достичь желаемой цели. Как уже говорилось, часто эти ресурсы находятся в отдельных «частях» или аспектах идентичности человека и не могут быть интегрированы так, чтобы к ним можно было получить доступ.

Демонстрация начинается с того, что Роберт проверяет результаты реимпринтинга и обнаруживает мощный конфликт.

Роберт: Вернитесь к этой «части», вот здесь. (Ведет ее глаза туда, где они находились, когда у нее возникло чувство беспомощности во время реимпринтинга.)

Ди: Я испытываю любопытство и страх.

Роберт: По поводу...?

Ди: У меня возникает чувство опасности, как будто здесь есть что-то страшное.

Роберт: Что это такое, вот здесь? Что вам еще нужно?

Ди: Первое, что приходит в голову, – что мне нужны гарантии, что мне не сделают больно, но я думаю, что этого не случится. Я чувствую, что здесь есть какое-то ощущение разрушения.

Роберт: Как будто это «что-то» может вас разрушить?

Ди: Да. Как будто это может меня разрушить.

Роберт: Вы знаете, что это?

Ди: Это похоже на черную дыру.

Роберт (обращаясь к группе): Здесь есть образ, который «похож на черную дыру».

Обратите внимание, что Ди смотрит вниз и вправо от себя. Ее зрачки расширены, и она описывает цвет. Положение ее глаз указывает на кинестетику, и при этом она описывает цвет. Это синестезия, когда у нас одновременно задействовано больше одной репрезентативной системы. Часто при этом человеку трудно понять смысл неприятного переживания – будто этот опыт менее структурирован. Вместо целостного образа или звука он воспринимает отдельные фрагменты, и ему трудно в них разобраться. Как будто есть образ, есть звук, но они не достигают уровня сознания.

Обычно человек осознает только неприятное чувство. Нужно сказать, что синестезия не всегда дисфункциональна и часто связана с ресурсами. Например, Моцарт использовал синестезию в своих творческих стратегиях. Но если мы имеем дело с ограничивающими убеждениями, это все равно как если бы у вас в голове была какая-то каша из обрывков разных репрезентаций, где невозможно увидеть или услышать, что происходит внутри.

(Обращается к Ди) Вы боитесь, что каким-то образом вас затянет в эту «черную дыру» и вы никогда из нее не выберетесь?

Ди: Да.

Роберт: И вам нужны какие-то гарантии, что вы сможете входить в эту черную дыру и выходить из нее, чем бы она ни была?

Ди: Да.

Роберт: Эта говорит: «Никаких гарантий» (указывает на «часть»), но я не смогу вам помочь это сделать, если мы не сможем, как минимум, гарантировать, что вы не будете разрушены. Как вы могли бы это исследовать и гарантировать, что сможете туда войти и не разрушиться? Какой ресурс вам для этого нужен? Другими словами...

Ди: Я чувствую, что это находится вовне... как будто здесь есть что-то реальное, что может меня разрушить.

Роберт: Где?

Ди: Вот там, на расстоянии. (Показывает)

Роберт: Это находится в ваших воспоминаниях, это расстояние?

Ди: Нет, это прямо здесь. (Показывает)

Роберт (обращаясь к группе): Это интересная вещь. Это – вот там (показывает в сторону от Ди) или вот здесь (указывает на ее тело)?

(К Ди) Это какая-то ваша «часть»? Мы не хотим, чтобы вы разрушились, и мы не хотим говорить, что что-то реально, если оно не реально. Сейчас у вас есть некое любопытство...

Ди: Да. Мне очень любопытно.

Роберт: Как вы могли бы исследовать что-то, что находится на расстоянии, чтобы оно не подвергало опасности вашу жизнь? Вот для чего нам нужны глаза, между прочим. Если я вижу, что здесь что-то происходит (показывает в сторону от Ди), если я это вижу и знаю, что это такое, то моя жизнь будет в большей безопасности, чем если бы я этого не видел.

Ди: Проблема в том, что там темно. (Смех)

Роберт: Мне кажется, что вам нужен какой-то ресурс, чтобы вам не нужно было туда идти, но вы могли сначала на это посмотреть. Что, если бы у вас был свет? Если бы вы могли взять некоторые свои ресурсы, чтобы представить себе эту ситуацию, это помогло бы?

Ди: Да.

Роберт: Сделайте это. Посмотрите сюда (показывает туда, где, по мнению Ди, находится черная дыра), чтобы вы поняли, что это, и поняли, что это находится на расстоянии. Это

достаточно далеко и поэтому не опасно. Удерживайте это на том же расстоянии, посмотрите вверх, и вы увидите, что это там, на расстоянии. Не позволяйте этому приближаться на опасное расстояние

Ди: Да. У меня такое чувство, что это воронка.

Роберт: Что вы видите? Не нужно ничего чувствовать, просто смотрите.

Ди: Мне трудно это осветить. Я чувствую, что оно окружено светом, но не чувствую, что свет освещает это, и оно похоже на воронку, которая может меня засосать и разрушить.

Роберт: Это еще один тип дымовой завесы. Так что его невозможно осветить. Что это? Может быть, это еще одна «часть» вас.

Ди: Хорошо. Теперь я это вижу. Это – «часть», которая очень импульсивна и безумна.

Роберт(обращаясь к группе): И тут мы пришли к проблеме идентичности. Она говорит: «Это “часть”, которая могла быть мной. Она могла бы “засосать” меня, и тогда я стала бы импульсивной и безумной». Это очень реально. Я знаю людей, которые поддаются подобным импульсам. Те из вас, кто работает с клиентами, вероятно, встречали людей, которые действуют, находясь в такой воронке. Я уже говорил, что иногда люди пытаются запереть такую «часть» в собственной внутренней «психиатрической больнице» или держать ее в клетке, чтобы она им не навредила. Но таким образом невозможно разрешить конфликт, и эта «часть» всегда будет здесь, ожидая момента, чтобы засосать вас в воронку.

(К Ди) Что та «часть» пытается сделать для вас? Она хочет вас засосать и разрушить?

Ди: Как будто из-за любопытства у меня появляется желание в нее войти. Как будто любопытство тоже опасно.

Роберт: Любопытство кошку погубило (у Ди – тяжелая аллергия на кошек), но это нестрашно – у кошек ведь девять жизней. (Смех) В каком-то смысле здесь происходят две вещи. Эта «часть» импульсивна, но не обязательно любопытна...

Ди: Нет. Это очень опасно. Это как чистый импульс. Она вообще не думает.

Роберт: Это ее намерение? Спросите эту «часть», входит ли в ее намерения разрушить вас, засосать вас и сделать вас абсолютно импульсивной.

Ди: Нет. Она хочет радости, веселья и приключений.

Роберт: Итак, она хочет радости, веселья и приключений. Она не хочет угрожать вашей жизни, она не хочет вас засосать и разрушить.

Ди: Правильно.

Роберт: Вы нашли теперь эту черную кошку в темной комнате... И увидели, что ее зубы и когти не такие острые, как вы думали. У вас когда-нибудь была кошка, в детстве?

Ди: Нет.

Роберт: У вас были какие-нибудь домашние животные?

Ди: Нет.

Роберт: С тех пор, как вы себя помните?

Ди: Да.

Роберт: Итак, эта часть хочет радости и веселья, и у вас есть другая, любопытная «часть». Именно сочетание любопытства с радостью и весельем «засасывает» вас сюда. Другими словами, воронка состоит из двух вещей, которые реагируют друг на друга. Воронка – это не одна или другая «часть». Какой ресурс вам нужен, чтобы вы могли веселиться и радоваться и делать все остальное, чего хочет эта «часть», но чтобы при этом вас не это не «засосало» и не разрушило? Другими словами, чтобы вы не потеряли своей

идентичности и вас не «засосало» в хаос?

Ди: Моя первая мысль была – проанализировать это, но когда я анализирую, все любопытство уходит.

Роберт: Итак, когда вы анализируете, все любопытство уходит, а когда вы испытываете любопытство, то не можете ничего анализировать.

Ди: Правильно.

Роберт(обращаясь к группе): Мы снова слышим о диссоциированных процессах. Как объединить анализ и любопытство? Это два ресурса, которые никак не могут действовать вместе. Стратегия ли это? Как можно одновременно быть любопытным и анализировать? (К Ди) Давайте обратимся к любопытной «части». Где ваша любопытная «часть»? Ди: Сейчас я испытываю любопытство.

Роберт: О! Вам любопытно. Где ваша анализирующая «часть»?

Ди: Это только наблюдение.

Роберт: Хорошо. Они почти не пересекаются друг с другом. Давайте вынесем каждую из них на ваши ладони.

Ди: Вот это будет анализ. (Жестикулирует правой рукой.) Она одета в деловой костюм.

Роберт: Вероятно, он ей идет. Она в деловом костюме. Давайте перейдем к этой «части». (Показывает на левую руку Ди.) Как выглядит любопытная «часть»?

Ди: Это художник.

Роберт: О, она – художник.

Ди: Ага.

Роберт: Как выглядит другая ваша «часть», вот здесь? (Показывает) Которая хочет радости и веселья?

Ди: Приключений на пятую точку. (Смех)

Роберт: На что она похожа?

Ди: Я не хочу вам говорить. Это неприлично. (Смех)

Роберт: Это нормально. Мы видим, что у вас изменились физиология и цвет кожи.

Здесь мы снова наблюдаем диссоциированный опыт. Что думает анализирующая «часть» о другой «части», когда смотрит на творческую «часть»?

Ди: Она не думает. Эта часть слишком легкомысленная.

Роберт: Она думает, что эта «часть» легкомысленная. Это ее намерение (показывает на левую руку) быть легкомысленной?

Ди: Ага.

Роберт: Она хочет быть легкомысленной? Это ее цель в жизни?

Ди: Да. Она хочет быть любопытной, писать картины, заниматься творчеством, а не зарабатывать деньги.

Роберт: А не зарабатывать деньги... Или деньги ее просто не интересуют?

Ди: Деньги ее не интересуют, и в результате она их не зарабатывает.

Роберт: Она бежит от денег? Так вы сказали сначала.

Ди: Нет, она не бежит от денег, она просто делает то, что не связано с зарабатыванием денег. Ей не хватает ответственности. Она не оплачивает счета, не моет за собой ванну и...

Роберт: Но она вам тоже нужна.

Ди (колеблется)

Роберт: Теперь возьмите вот это (показывает на ее левую руку) и посмотрите на это (показывает на правую руку).

Ди: Она считает другую «часть» скучной.

Роберт: Прекрасно! Так что у вас есть выбор: быть скучной или легкомысленной. (Смех) Это напоминает мне слова Вуди Аллена. Он как-то написал: «С одной стороны, мы движемся к окончательному разрушению и гибели, а с другой стороны, сталкиваемся с отсутствием смысла. Я надеюсь, что нам хватит ума сделать правильный выбор». (Смех)

(Обращаясь к группе) Здесь мы видим, как возникает двойное послание. Когда она моет ванну, то является ответственной, но скучной. Если она делает что-то другое, то испытывает творческое вдохновение, и это придает всему смысл, но она легкомысленна. Мы снова возвращаемся к стремлению и запрету. У нас есть еще одна «часть» (показывает), вот здесь, к ней мы еще вернемся. Мы хотим дойти до точки, где мы можем выяснить, как каждая из этих частей могла бы сотрудничать с другими.

(К Ди) Вот этой (показывает на ее правую руку) нужно также найти ресурсы в этой (показывает на ее левую руку).

Ди: Она ценит ее творческие способности.

Роберт: Видите ли, творческие способности могут быть практичными, ведь если вы следуете только механическим паттернам поведения, то можете сделать что-то непрактичное просто по привычке.

Ди: Ага.

Роберт: Точно так же, если вы хотите быть творческими (левая рука), этой (правая рука) нужно осуществить это на практике. Эта «часть», которая умеет достигать результат в реальном мире.

Ди: Она (левая рука) действительно ценит эту (правая рука). Только она считает ее скучной.

Роберт: Но она видит ее ценность.

Ди: Да, она видит ее ценность.

Роберт: Что, если бы вы могли сделать так, чтобы они обе перестали жить по отдельности, но чтобы у вас была «часть», которая может быть и творческой, и практичной?

Ди: Это невозможно.

Роберт: Что делает это невозможным?

Ди: Потому что это компромисс.

Роберт(обращаясь к группе): Что мы слышим? Я не стану этого делать, потому что тогда мне придется пожертвовать какой-то из них.

(К Ди) Я не хочу, чтобы вы жертвовали какой-то из них. На самом деле прямо сейчас ни одна из них не способна эффективно действовать, потому что другая все время ей мешает. Каким образом у вас могла бы быть часть вас, у которой есть все ресурсы обеих этих «частей», – творческая, как эта (левая рука), и практичная, как эта (правая рука), и при этом вам не нужно было бы ничем жертвовать? Вы только добавляете ресурсы. Как вы могли бы что-то создать, чтобы у вас было столько же этого (правая рука), как и этого (левая рука)? А сейчас они мешают друг другу.

Знаете ли вы кого-нибудь, кого считаете и творческим, и практичным, кто ничем не жертвует и не является ни скучным, ни легкомысленным?

Ди: Кажется, знаю. Я могу представить себе кого-то, кто мог бы быть таким?

Роберт: Да. Что он делает? Как он уравнивает и объединяет эти две вещи, чтобы не жертвовать ни одной из них и чтобы у них был полный доступ ко всем их ресурсам?

Ди: Хм... Я мало что знаю о его жизни. Я могу просто придумать это?

Роберт: Конечно. Можно сделать так, чтобы творческая «часть» (левая рука) создавала недостающие фрагменты, а эта (правая рука) проверяла их, чтобы увидеть, практично ли это. Тогда творческая «часть» будет предлагать возможности, а другая «часть» будет их тестировать.

Ди: О!.. (Долгая пауза) Эта творческая «часть» (левая рука) придумывает совершенно безумные идеи, а эта «часть» (правая рука) знает, что они абсолютно непрактичны.

Роберт: Это нормально. Вместо того чтобы отвергать идеи, позвольте этой «части» (правая рука) их усовершенствовать. Чем более непрактичны они сначала, тем больше новых возможностей они открывают. Проверая их, вы можете обнаружить, что находите решения, которых не видят другие, потому что им не приходили в голову такие безумные идеи. Вы можете это сделать?

Ди: Ага. Сейчас это происходит. Этой «части» (правая рука) нравятся идеи, но она не хочет их реализовывать прямо сейчас, потому что у нее на это нет денег.

Роберт: Продолжайте, и пусть она корректирует эти идеи так, чтобы вы могли реализовать их без денег или чтобы они привели вас к деньгам.

Ди: О! Хорошо.

Роберт (обращаясь к группе): Что происходило до того, как мы начали переговоры между этими «частями»? Идеи отвергались с ходу. Теперь мы создали между ними систему обратной связи. Все это имеет логический смысл, но пока она не установится окончательно, человек этого не сделает.

Ди: Эта «часть» (правая рука) должна знать, где взять деньги, потому что эта – не знает.

Роберт: Вот здесь может помочь вот эта «часть» (левая рука).

Ди: Ага. (Ее руки начинают двигаться вместе, совершая тонкие идеомоторные движения.)

Роберт (обращаясь к группе): Мы видим, что она двигает руками неосознанно.

Ди: Это пробный брак. (Смех)

Роберт: Не сомневаюсь.

Ди: Есть немного доверия, но не слишком много.

Роберт: Что им нужно, чтобы больше доверять друг другу?

Ди: Опыт. Им нужно идти вперед и почувствовать ресурсы друг друга.

Роберт: Есть еще один фрагмент, которого не хватает. У нас есть все эти идеи, но где же радость и веселье? Как только мы получим прочный фундамент и начнем процесс интеграции, то нам уже не нужно будет бояться. Подумайте об этом с точки зрения химии. Если мне нужно соединить две вещи, я могу получить химическую реакцию. Но если я добавляю это, это и еще что-то, то неожиданно получу раствор, обладающий совсем другими качествами. Что до химии, может быть, это не просто метафора, потому что когда мы интегрируем неврологические паттерны, связанные с этими «частями», в мозге действительно происходят химические изменения.

Ди (ее руки все еще медленно движутся): Это странно. (Смех)

Роберт: Чем «страньше», тем лучше.

Ди: Хорошо. Я в этом не уверена! (Смех)

Роберт: Это говорит практическая часть (правая рука). Вам не нужно относиться к этому слишком практично.

Ди: Есть «часть» меня, которая хочет сказать: «Продолжай. Продолжай». Эта «часть» (правая рука) на самом деле недовольна этой (показывает) и хочет кое-что сказать.

Роберт: О. Это практичная «часть» (правая рука) обвиняет эту, которая хочет веселиться.

Ди: Она хочет сделать ей замечание, одернуть ее.

Роберт: Понимает ли практичная «часть» (правая рука), что ваше намерение – не сделать что-то плохое и получить за это выговор, но убедиться, что вы радуетесь и веселитесь?

Ди: Правильно. Она это понимает ...

Роберт: Но она не принимает того, как она это делает.

Ди: Или что она хочет это делать.

Роберт: Она не верит, что она хочет именно этого.

Ди: Или она считает, что эта «часть» сделает это неправильно.

Роберт(обращаясь к группе): Здесь мы снова видим проблемы, связанные с подавлением и конфликтом.

(К Ди) Верит ли «часть», которая хочет веселиться (показывает), что она может радоваться и веселиться с обеими этими «частями», если вы внесете эту часть?

Ди: Ага. Но эта практичная «часть» (правая рука) в это не верит. Она знает, что она права, и хочет, чтобы это делалось определенным образом, хотя это уже не работает.

Роберт: Она это знает?

Ди: Да.

Роберт: Итак, хотя практическая «часть» хочет веселиться, она все равно держится за старые способы? Тогда она действует так, как не хочет действовать. Какой ресурс нужен этой «части», чтобы действовать по-другому?

Ди: Ей нужен опыт, которого у нее нет.

Роберт: Как вы реагируете в ситуации, где у вас еще нет опыта? Это очень важный вопрос, связанный с идентичностью. Вы станете другим человеком. Как вы узнаете, какие результаты получите, пока не попробуете? Это двойное послание. Вы думаете: «Я начну этому доверять после того, как у меня будет опыт, но не буду пробовать получить опыт до тех пор, пока не стану этому доверять». Я не хочу вам говорить: «Забудьте о “части”, которой нужно доверие, просто идите и попробуйте это сделать». Вероятно, так сказала бы творческая «часть» (левая рука), а практичная «часть» (правая рука) ответила бы: «Нет. Не буду я ничего пробовать».

Ди: Правильно. Точно.

Роберт: Как вы можете это сделать? Творческая «часть» (левая рука) знает.

Ди: Творческая «часть» (левая рука) действительно знает. А эта, которая хочет приключений (вон там), будет показывать фильмы.

Роберт: Что случится, если эта «часть» будет показывать фильмы о том, как это сделать и как получить немного такого опыта, и позволит вот этой «части» (правая рука) оценивать его практичность? Творческая «часть» (левая рука) начнет, практичная «часть» (правая рука) завершит, а вот эта «часть», которая хочет приключений (вон там), покажет фильм о том, что будет, если это будет продолжаться. А практичная «часть» (правая рука) отредактирует фильм, чтобы он оставался в рамках практичности.

Ди: Да. Тогда эта творческая «часть» (левая рука) сможет дать этой «части» (вон там) больше информации.

Роберт: Это стратегия.

Ди: Да, а потом эта «часть» (вон там) снова покажет фильм, а практичная «часть» (правая рука) одобрит его или нет.

Роберт: Если она его не одобрит, то ей не придется его отвергать... она сможет его

усовершенствовать. Ей нужно сказать: «Это нежелательно. Можете ли вы изменить вот это и вот это?»

Ди: Правильно. Хм. Это интересно. Практичная «часть» (правая рука) получает информацию и может давать информацию, а эта «часть» (вон там), она как редактор, который может все это объединить.

Роберт: Вы можете это сделать?

Ди: Да.

Роберт: Можете их все объединить?

Ди: Они и так вместе. Да... эта «часть» (вон там), она все еще там, но я думаю, это нормально.

Роберт: Мы хотим внести и эту «часть» тоже.

(Обращаясь к группе) Мы хотим убедиться, что у нее есть одинаковый доступ ко всем «частям». Мы хотим, чтобы они были интегрированы.

(К Ди) Как вы можете их внести, чтобы эта «часть», которая была огромной черной дырой, стала «частью» вас? Так, чтобы она была «частью», интегрированной в вас, где у вас есть доступ ко всем «частям»?

Ди: Эта «часть» (правая рука) думает, что, возможно, нам нужно просто оставить эту «часть» там.

Роберт: Я верю, что она так думает. Но это не сработает. Что вам нужно сейчас сделать, чтобы иметь возможность получать более качественный опыт? Быть более практичной, чем непрактичной?

Ди: Хорошо. Она сейчас здесь (в левой руке).

Роберт: Итак, эта «часть» (левая рука) – и творческая, и веселится. По сути, она делает небольшой шаг. Сейчас, сначала мы поместим эту «часть» (вон там) сюда (в левую руку).

Ди (Правая рука движется к левой руке.)

Роберт: Эта практичная «часть» (правая рука) беспокоится немного больше, чем вот эта «часть», которая хочет приключений (левая рука). Нужно ли этой «части» (левая рука) что-то еще? Она тоже беспокоится по поводу собственной идентичности.

Ди: Я знаю, что нужно этой «части» (левая рука), и даю это ей.

Роберт: Хорошо. В этой точке я хочу убедиться, что все возражения учтены, обе «части» чувствуют себя комфортно и, объединяясь, они создадут новую «часть» вас.

Одновременно и творческую, и веселую, и практичную, и умеющую анализировать.

Ди (Ее руки продолжают двигаться одновременно, делая идеомоторные движения.) Я чувствую, что у них больше нет возражений и они готовы встретиться друг с другом.

## Резюме

Роберт (обращаясь к группе): Пока Ди продолжает интегрировать эти аспекты себя, позвольте мне суммировать то, что мы здесь сделали. Мы начали с перепросмотра личной истории Ди с помощью реимпринтинга. Иногда, когда мы это делаем, «части» все еще остаются в конфликте. Тогда нам нужно идентифицировать, какие «части» конфликтуют между собой, наблюдая за асимметрией в физиологии и положении тела.

Затем мы просим клиента создать полную репрезентацию каждой «части», увидеть, услышать и почувствовать их у себя на ладонях. Затем пусть каждая «часть» посмотрит на другую и познакомится с ней. Часто у «частей» есть серьезные претензии друг к другу или



они не доверяют друг другу.

Затем найдите позитивное намерение или желаемый результат для каждой из них. Часто одна «часть» думает, что другая хочет чего-то плохого. В этом процессе очень важно добраться до уровня намерения каждой «части». Как правило, ни одна из «частей» не возражает против намерения другой. Часто можно продолжать работать с обеими «частями», пока они не найдут общее намерение, которое могут разделить, – например, сделать так, чтобы жизнь клиента была осмысленной и интересной.

Наконец, пусть «части» посмотрят друг на друга, – и обратите внимание, какие ресурсы здесь есть. Пусть клиент рассмотрит каждую «часть» как набор ресурсов. Если у него будет доступ ко всем этим ресурсам, то он, конечно, будет намного более эффективным. Достичь конгруэнтности по поводу того, чего мы хотим, – одна из самых важных вещей, которые можно сделать.

Мы также просим клиента понять, что если «части» объединят свои ресурсы, они станут намного сильнее как единое интегрированное целое, способное достичь более высоких уровней и общей цели. Намерение позволяет им начать делиться ресурсами и общими усилиями стремиться к общей цели. В этой точке мы видим, что «части» объединяются и становятся одной интегрированной «частью», делая клиента более целостным. Чувство «целостности» трудно описать, потому что это как будто просто «быть самим собой».

## **Вопросы**

Участник: Вы сказали, что нужно проверить, что интеграция закончена. Как вы это проверяете?

Роберт: Когда руки Ди объединились, я задал ей несколько вопросов о том, способна ли она зарабатывать деньги и делать практичные вещи радостно и творчески. Ответы Ди были конгруэнтными и позитивными, она жестикулировала обеими руками, делая гармоничные движения.

Чтобы выяснить, закончена ли интеграция, я прошу клиента сделать что-то, что поможет мне это увидеть. Если мы работали с привычкой курить, я могу попросить его подумать о курении и смотрю, что происходит.

Затем я наблюдаю, интегрирована ли физиология. Если клиент говорит, что образ новой «части» интегрирован, а я вижу, что его тело этого не подтверждает, я иду за физиологией и знаю, что интеграция еще не закончена. Конечно, поведенческий тест всегда лучше всего. Если вы можете фактически поместить клиента в ситуацию, в которой раньше у него были проблемы, и получите при этом новую и адекватную реакцию, то будете знать, что что-то изменилось и интеграция произошла.

Участница: Казалось, что иногда, в ходе работы, Ди была в замешательстве. Что вы можете об этом сказать?

Роберт: Есть разница между «хорошим» и «плохим» замешательством.

Иногда человек испытывает замешательство потому, что только что произошла интеграция. Иногда – потому, что он находится в состоянии дезинтеграции. В обоих случаях его собственные мысли и чувства кажутся ему другими, незнакомыми, и он не понимает, что происходит.

Небольшое замешательство – это хорошо. Если мы только что интегрировали конфликтующие «части», мир в буквальном смысле меняется. Вещи кажутся незнакомыми, другими. И наоборот, бывают моменты, когда кажется, что мы разрываемся между внутренними «частями» и не знаем, куда идти, – туда или сюда. Такое замешательство мешает нам разобраться в ситуации.

Участница: Почему вы поместили «части» на ее ладони?

Роберт: Я прошу клиента поместить «часть» к нему на ладонь и поговорить с ней, потому что я хочу взять нечто, что представляет собой только чувство, и добавить визуальные и аудиальные репрезентации. Я хочу, чтобы клиент получил доступ к более обширной части своего мозга, чем тогда, когда он только чувствует. Я также делаю это как естественное развитие асимметричной жестикуляции.

Кроме того, когда мы помогаем клиенту увидеть, услышать и почувствовать «часть» у себя на ладони, он может воспринимать эту «часть» и ее намерение из «метапозиции».

Он может выйти из нее и посмотреть на нее со стороны и поэтому изменить отношение к ней и начать относиться к ней по-новому.

Участник: Как вы узнаете, когда нужно работать с импринтом, а когда с разрешением конфликтов?

Роберт: Если поведение больше ориентировано на асимметрию и невербальное поведение как бы смещается вправо и влево, то я буду обращать внимание на проблемы конгруэнтности. Если же физиология более симметрична, но при этом есть много интенсивных реакций, я склоняюсь в сторону того, что это импринт.

Участница: Вы говорили об асимметрии. Есть ли другие физиологические ключи, которые нужно наблюдать или использовать?

Роберт: Иногда, когда человек испытывает внутренний конфликт, ему трудно перевести взгляд с одной позиции глазного доступа к другой. Часто можно увидеть разную физиологию для каждого движения глаз. Например, описывая одно убеждение, клиент смотрит вверх и влево. Описывая противоречащее убеждение, он переводит глаза вниз и вправо. Если физиология резко отличается для каждого аспекта его идентичности, можно предположить, что его мыслительные процессы тоже очень отличаются. Работая с клиентами, я часто задаю вопрос: «Что мешает вам достичь желаемого результата?»

А потом я наблюдаю за немедленными бессознательными физиологическими реакциями, возникающими до того, как клиент начнет сознательно об этом думать. (Это называют правилом половины секунды). Меня интересуют не столько вербальные реакции, сколько невербальные ключи, возникающие в первую секунду, которые точно показывают, как человек создает себе проблемы.

Иногда можно заметить прерывания в движениях глаз, когда человек перемещает их из одной позиции в другую. Когда он переводит глаза из визуального положения (вверху и слева) в кинестетическое (вниз и вправо) и вы видите какое-то колебание или отклонение в направлении, – это сообщение том, что нечто не интегрировано.

Когда мы видим прерывания в движениях глаз, прежде всего нужно начать интегрировать две эти физиологические реакции. Наша цель – помочь человеку легко переходить из одного сектора положения глаз в другой. Это можно сделать, если помочь ему получить доступ и полностью войти в одно состояние, а потом, удерживая это

состояние, перевести глаза в сектор, связанный с конфликтом. Тем самым мы помогаем ему, в буквальном смысле, создать связь между этими двумя секторами. Это создает новый путь для получения доступа к ресурсам и дает человеку больше выбора относительно его убеждений и поведения.

Итак, один способ, которым можно двигаться к интеграции, – добиться непрерывного движения между этими двумя полярностями, и глазные ключи доступа позволяют нам это сделать.

Можно также двигаться к интеграции, используя тон голоса. Пусть клиент начнет говорить одним тоном голоса, а потом медленно меняет тон или темп, пока не перейдет к другому тону голоса. Идея в том, чтобы создать связь между двумя конфликтующими частями.

Лучший момент для того, чтобы создать этот непрерывный путь (визуально или аудиально), – когда клиент говорит: «Я не знаю, что мне делать». Это указывает на тупик, и соединение двух «частей» часто приводит к очень заметным изменениям.

### **Описание модели интеграции конфликта**

1. Идентифицируйте конфликтующие убеждения и откалибруйте физиологию каждой из «частей». (Обратите особое внимание на асимметрии).

2. Репрезентируйте убеждения во всех сенсорных системах, выведите разные убеждения на ладони клиента. Скажем, убеждение «X» будет находиться на правой ладони, а убеждение «Y» – на левой ладони. Выясните, какие образы, голоса, звуки и чувства связаны с каждой «частью».

3. Попросите каждую «часть» посмотреть на другую и описать, что она видит. На данном этапе «части» часто не нравятся друг другу и не доверяют друг другу.

Клиент должен демонстрировать разную физиологию, когда переключается с одной «части» на другую.

4. Найдите позитивное намерение и цель каждой части. Убедитесь, что каждая часть признает и принимает позитивное намерение другой. Скажите, что их конфликт мешает реализовать каждой из них ее позитивное намерение. В случае необходимости найдите для каждой «части» намерение более высокого уровня.

5. Идентифицируйте общую цель обеих «частей».

6. Пусть каждая из «частей» посмотрит на другую и опишет ресурсы другой «части», которые были бы полезны и для нее тоже. Добейтесь от «частей» конгруэнтного согласия объединить свои ресурсы таким образом, чтобы они могли эффективнее реализовывать свои позитивные намерения.

7. Если образ какой-то из «частей» был метафорическим, рассматривайте эту «часть» как метафору самого себя в этой точке.

8. Предложите «частям» двигаться вместе, по мере того как формируется новая идентичность. Создайте полную репрезентацию во всех сенсорных системах, которая полностью интегрирует ресурсы обеих «частей». Откалибруйте интеграцию/симметрию двух физиологических реакций, которые раньше были связаны с отдельными «частями».

9. После того как руки начнут двигаться одновременно навстречу друг другу и интеграция завершится, проверьте результат в разных контекстах, чтобы убедиться, что здесь нет никаких возражений с точки зрения экологии.

## 6

### Критерии

#### Обзор шестой главы

- Демонстрация конфликта критериев
- Описание работы с иерархией критериев

#### КРИТЕРИИ

Критерии и ценности – особая категория убеждений. Это убеждения о том, почему что-то важно или ценно. Это очень сильные и индивидуализированные убеждения.

Ответьте вслух на следующий вопрос: «Чего я хочу от своей работы?». Отвечая, записывайте ответы. Слова, которые приходят вам на ум, отражают ваши критерии по поводу работы. Если ваша нынешняя работа не соответствует этим критериям, вы будете ею недовольны. Вы можете сами увидеть, как сильны такие критерии: задайте тот же вопрос другу и запишите перечень его критериев. Поиграйте в игру: дайте ему какое-нибудь задание, сначала используя свой список критериев, а потом дайте ему то же самое задание, используя его перечень критериев. Если эти списки не являются совершенно одинаковыми, вы увидите заметные различия в его физиологии. Если вы хотите мотивировать человека что-то сделать, используйте его критерии, а не свои.

Иногда у людей возникают проблемы, обусловленные тем, как они думают о своих критериях и каковы их внутренние репрезентации. Эти проблемы могут быть связаны с: 1) иерархией, 2) степенью, 3) размером фрагментов, 4) идентичностью и 5) конфликтами.

#### 1. Иерархия

Важно помнить, что каждый из нас располагает критерии в виде иерархии. Скажем, для вас важно и веселиться, и зарабатывать на жизнь. Зарабатывать на жизнь, возможно, важнее, чем веселиться, и поэтому вы не прогуливаете работу, чтобы покататься на лыжах.

Проблемы возникают, когда наша собственная внутренняя иерархия упорядочена не так, как было бы лучше всего для нас. Например, если для вас любовь к сладкому важнее здоровья, вы рискуете набрать лишний вес и заболеть.

#### 2. Степень

С критериями связана проблема степени. Например, если зарабатывать на жизнь для вас обычно важнее, чем веселиться, но вам приходится выбирать между тем, что весело, и тем, чтобы заработать совсем немного денег, вы можете выбрать то, что весело. Проблемы возникают, если люди не знают, какая степень для них важна. Например, кто-то всегда отказывается от веселья ради того, чтобы заработать деньги. И в итоге идет к терапевту, потому что не испытывает никакого удовольствия от жизни.

### 3. Размер фрагментов

Иногда критерии определены нечетко. Например, человек говорит: «Важно быть здоровым». Вы спрашиваете: «Что для вас значит быть здоровым?» Чтобы ответить, ему придется предложить вам другой список критериев, например: быть энергичным, поддерживать стабильный вес, чувствовать себя определенным образом и так далее. Если человек не продумал, как он узнает, соответствует ли что-то определенному критерию, каковы подкритерии или эквивалентность критериев, он часто не знает, как достичь того, что он хочет, или сама идея о том, чтобы этого достичь, его подавляет. Если разбить критерий на составные части, человеку будет легче понять, что собой представляет критерий и что необходимо, чтобы его удовлетворить.

### 4. Идентичность

Если, планируя купить автомобиль, вы решите, что спортивный автомобиль символизирует «нового вас», а универсал – символ вашей ответственности за семью, то вы имеете дело не просто с критериями, но со своей идентичностью.

Еще один пример – курение. Некоторые бросают курить, потому что это беспокоит других людей. Они бросают, потому что этот критерий – принятие их другими людьми – для них важнее, чем удовольствие, которое они получают от курения. Они используют свои критерии для того, чтобы изменить поведение. А другие усложняют вопрос и говорят: «Если я могу бросить курить, то могу сделать все на свете. Я действительно могу быть тем, кем всегда хотел быть». Работая с первым человеком, вы помогаете ему изменить привычку, поведение. Работая со вторым, вы будете иметь дело с тем, кто этот человек и кем он станет, и эта работа будет гораздо более сложной.

### 5. Конфликты

Наши внутренние конфликты – это часто конфликты критериев. Например, мы хотим веселиться, но нам нужно зарабатывать на жизнь. Если вы определяете эти действия как «или/или», то есть если одно исключает другое, вы будете чувствовать себя обманутым независимо от того, что выберете.

С этой краткой справкой о критериях и ценностях я хотел бы исследовать ситуацию, где человек хочет что-то изменить, но останавливает себя; начинает меняться, но выдыхается, или переживает какой-то конфликт, когда пытается осуществить изменения. Типичный пример такой проблемы: вы решили заняться спортом, но когда для этого приходит время, вы об этом забываете, и возникает что-то другое, чем вы начинаете заниматься. Такая ситуация почти всегда связана с конфликтом критериев. У кого-нибудь есть похожая проблема?

### **Демонстрация конфликта критериев**

Роберт: Мэри, подходите сюда.

Мэри: Всякий раз, когда я сажусь на диету, я следую ей несколько дней, а потом весь мой план начинает разваливаться.

Роберт(обращаясь к группе): Итак, у Мэри есть проблема. Она решает начать делать что-то, что хочет сделать, но потом не может следовать плану. При этом она хочет не только похудеть, но и создать для себя новые паттерны питания. Диеты редко приносят стабильный успех, потому что не всегда приводит к новым паттернам поведения. Кстати,

что значит «диета»? «Смерть» с буквой «т» на конце [З - Игра слов. В английском слово «диета» (diet) напоминает слово «умереть» или «смерть» (die). – Прим. пер.]. Я не думаю, что диета – самый эффективный способ похудеть. Когда мы худеем, то сначала теряем мышечную ткань и только потом — жир. Когда мы начинаем набирать вес, сначала возвращается жир, а потом мышцы. Наш вес растет и снижается, а тело пытается достичь гомеостаза, баланса между мышечной тканью и жиром. Очень многие люди теряют тысячи фунтов, сидя на диете, а потом набирают их снова. Я называю это «ритмическим методом управления объемом».

Нам нужно добиться здорового веса и поддерживать его, а для этого нужно организовать свою стратегию питания и свои критерии таким образом, чтобы они работали так, как мы хотим.

(К Мэри) Вы сказали, что сидите на диете и худеете до определенного момента, а потом что-то происходит. Что происходит? Вы начинаете терять силу воли или у вас возникает фрустрация? Что именно происходит?

Мэри: Какое-то время я поддерживаю новый вес, а потом прекращаю попытки и снова поправляюсь. Пока вы говорили, мне в голову пришла одна вещь: около года назад я прекратила диету, после того как в течение 18 месяцев тщательно контролировала все, что ела. Я решила просто позволить своему телу достичь его естественного веса и с тех пор набираю вес как сумасшедшая.

Роберт: Вы сказали, что просто позволили телу сделать то, что оно хочет сделать. Но мы говорим о том, чтобы гармонизировать ваше тело и ваш разум. Цель не только в том, чтобы похудеть, но и в том, чтобы быть более стройным человеком, правильно? (Мэри подтверждает это, кивая.) Что для вас значит быть стройным человеком?

Мэри: Я хочу легко двигаться и хорошо выглядеть в красивой одежде. Но что еще важнее, я хочу хорошо себя чувствовать в этой одежде. Я также хочу быть конгруэнтной профессионально. Я терапевт, и я хочу, чтобы мои внешность и вес соответствовали тому, над чем мы работаем с клиентами.

Роберт(обращаясь к группе): Я всегда собираю у клиента невербальную информацию, когда мы формулируем желаемый результат. Глазные ключи доступа – один из каналов, с помощью которого Мэри дает нам информацию. Когда она говорит о том, что хочет легко двигаться, она опускает глаза не точно в кинестетическое положение, но вниз, в этом направлении.

(К Мэри) Что вы осознаете, когда думаете о том, чтобы легко двигаться?

Мэри: Я осознаю, как я себя чувствую, когда двигаюсь, главным образом. Но у меня такое ощущение, что там есть что-то еще. (Показывает вверх и вправо.)

Роберт: Итак, у вас есть чувство и какая-то неопределенная визуальная конструкция. Вы хотите хорошо выглядеть. Как вы думаете об этом?

Мэри (глаза двигаются вверх и вправо): Я не очень хорошо визуализирую, но я вижу цветную вспышку и какое-то движение. Мой опыт таков, что когда я думаю об этом, то с точки зрения образов это очень неопределенно и туманно.

Роберт (обращаясь к группе): Есть общий принцип, о котором важно сказать в этой точке. Когда вы собираете информацию у людей, которым очень хорошо что-то удается, у них обычно есть ясные, чрезвычайно детальные репрезентации того, в чем они успешны. Они ярко представляют себе свои успехи. Когда вы спрашиваете их о неудачах, то часто у них есть очень неопределенные репрезентации и почти никаких физиологических реакций.

И наоборот, если спросить человека, которому трудно что-то делать, о его успехах, он опишет их как очень неопределенные внутренние репрезентации с очень слабыми физиологическими реакциями. Если же спросить их о том, когда у них что-то не получилось, то вы получите очень яркие и подробные репрезентации.

Недавно я вел переговоры с компанией SyberVision. Среди всего прочего, она создает спортивные видеопрограммы. Она использует многие открытия и методы НЛП. Один из методов, который используется в этих видеопрограммах, – многократные повторения изображений того, как правильно бить по мячу в гольфе. Тогда у ученика будет референтный образ, который он сможет использовать в качестве модели. Чем ярче наш мозг что-то представляет, слышит и ощущает, чем больше уровней детализации, тем проще нам это сделать, будь то успех или неудача.

(К Мэри) Что это за образ? Он ассоциированный или диссоциированный? Это что-то, что вы видели раньше, или вы его сконструировали?

Мэри: Сконструировала.

Роберт: Как насчет того, чтобы хорошо себя чувствовать в одежде?

Мэри (глаза идут вниз и вправо): Здесь у меня больше опыта. Я могу это почувствовать.

Роберт: Хорошо. Когда вы думаете о профессиональной конгруэнтности, что происходит у вас внутри?

Мэри: Я не осознаю этого. У меня есть очень хорошее ощущение по поводу самой себя как терапевта и есть много картинок и образов ситуаций, когда я работала эффективно. Каким-то образом эти картинки не соответствуют тому, что у меня есть лишний вес.

Роберт: Вы говорите о некоем сравнении. Что вы сравниваете? Вы сравниваете образы друг с другом, или вы сравниваете образы с ощущениями в теле?

Мэри: Образы не соответствуют моим чувствам о самой себе.

Роберт: Мэри, подумайте о времени, когда у вас была возможность продолжать следовать новым привычкам питания или вернуться к старым, и старые победили. Что тогда произошло?

Мэри: Иногда мне почти удается достичь веса, которого я хочу. Но чем ближе я подхожу к этому весу, тем больше ощущаю какой-то барьер. Чем ближе я к нему подхожу, тем сильнее меня тянет назад.

Роберт: Что именно происходит, когда вас тянет назад? Как проявляется то, что «тянет назад»? Дайте мне контекст.

Мэри: Ощущение, что люди будут больше смотреть на меня, чем чувствовать меня.

Роберт: Что этот критерий для вас значит? Значит ли это, что вы не хотите, чтобы вас оценивали? Чтобы они узнали, какая вы на самом деле?

Мэри: Как будто они увидели бы меня поверхностно, а потом потеряли смысл того, как я ощущаю себя.

Роберт: Потеряли смысл того, как вы ощущаете себя. Что-то еще?

Мэри: Мне очень нравится разнообразие в выборе продуктов питания и вкусная еда. Если меня не будет тянуть назад, я боюсь, что потеряю это в своей жизни.

Роберт: Потеряете разнообразие. Потеряете смысл того, кто вы. Вот несколько примеров метасортировки по типу «избежать чего-то». Они негативны. Она пытается избежать чего-то негативного. Если она достигнет желаемого веса, это значит, что люди потеряют смысл того, кто она, и она станет человеком, у которого в жизни нет определенных видов разнообразия.

Когда вы беспокоитесь о том, что люди будут относиться к вам поверхностно и

перестанут ощущать, кто вы на самом деле, как вы начинаете беспокоиться?

Мэри: Я чувствую, как будто каким-то образом меняю позицию по отношению к самой себе. Также я каким-то образом диссоциируюсь в образе самой себя. Я также слышу фразу в уме, я думаю, что уже ее слышала. Однажды, когда я сильно похудела, достигла своего естественного веса, мой муж сказал, что какой бы худой я ни была, моя фигура все равно похожа на грушу.

Роберт: Ага! Здесь есть аудиальное воспоминание и довольно сильная кинестетика. Что еще? Вы сказали, что как-то «изменили позицию».

Вы до сих пор испытываете это неприятное чувство, да? Итак, у нас есть этот набор репрезентаций, и вдруг возникает это неприятное кинестетическое чувство, которое не похоже на другие репрезентации. Оно больше похоже на сложное «мегачувство».

Итак, вы услышали этот голос, и у вас возникло это неприятное чувство. Это все, что вы услышали, или там был какой-то еще голос или какая-то фраза? Этот голос поднял другие воспоминания или мысли?

Мэри (смотрит вверх и вправо): Гм... форма груши, которую я вижу перед собой, похожа на форму фигуры моей матери.

Роберт: Это образ-воспоминание?

(Обращаясь к группе) Перед ней возникла форма груши. Теперь она говорит, что видит ее. (К Мэри) Вы действительно ее видите? Это ясный образ? Я видел, что вы проследили ту форму в воздухе.

Мэри: Он более ясный, чем образ, который я могу создать об «идеальной себе».

Роберт: Когда вы видите эту форму, вы также видите образ своей матери? Как эта форма связана с вашей матерью? Мэри: Я вижу ее образы, они исчезают и появляются, она не одета. Я вижу это много раз. Роберт: Сколько там разных картинок? Мэри: Две или три. Роберт: Это визуальные воспоминания. (Обращаясь к группе) Мы можем посмотреть, как она репрезентирует этот опыт, и мы начинаем замечать, что эти репрезентации очень разные. В образах желаемого состояния у нее были только цветная вспышка и чувство движения. Здесь репрезентация гораздо богаче. Она, в буквальном смысле, репрезентирована по-другому. Нам нужно сбалансировать эти образы и уравнять их.

(К Мэри) Давайте возьмем вопрос разнообразия. Как вы думаете о том, чтобы потерять разнообразие? Мэри: Это связано с вопросом диеты. Диеты ограничивают выбор.

Роберт: Что там? Мэри: Это похоже на ситуацию или/или. Это не так, что у меня может быть разнообразие, но меньше еды. Как будто разнообразие или возможно, или нет, либо его недостаточно.

Роберт: Все, что мне надо знать в этой точке, – когда вы беспокоитесь о том, что бы потерять разнообразия, на что это похоже? Что происходит внутри? Мэри: Я не вижу никаких образов, но если я посмотрю сюда (смотрит вверх и вправо), борьба по поводу потери разнообразия прекращается.

Роберт: То есть каким-то образом разнообразие связано с этим внутренним аудиальным опытом. Посмотрите сюда. (Показывает влево от нее.) Как вы потеряете разнообразие?

Мэри: У меня нет никаких слов, только сильный звон в ушах. Роберт: Хорошо, звон в ушах.

(Обращаясь к группе) Мы наблюдаем, как она получает доступ, и замечаем, что ее репрезентация, очевидно, – аудиальный диалог. Но сейчас нас интересует только структура. В этом уравнении – две части.

Вот последний шаг до того, как мы начнем все это соединять. Мы хотим найти



внутреннюю репрезентацию, которая больше, чем голос ее мужа, который говорит, что у нее фигура в форме груши, и визуального воспоминания о теле ее матери, имевшем форму груши.

(К Мэри) Было ли в вашей жизни время, когда вы сделали что-то, что привело к потере разнообразия и что вы бы сделали снова, даже при том, что ваш выбор будет ограничен?

Мэри: Я училась! Я училась, училась, училась, училась.

Роберт: Я училась! Пять раз. Как вы думаете о том, чтобы учиться?

Мэри: Я могу потерять себя и полностью увлечься задачей или выполнять задачу, которую мне кто-то поручил. Например, когда вчера вы попросили нас сделать упражнение. Я могу думать о том, как эту задачу можно выполнить по-другому. Мне было легко ограничить себя подходом, который вы предложили, потому что я хотела изучить ваш подход. (Мэри начинает говорить быстрее, тон голоса повышается, что указывает на обращение к зрительным образам).

Роберт(обращаясь к группе): Когда она говорит, я могу видеть, что ее глаза двигаются и у нее есть доступ к большему количеству разных модальностей.

(К Мэри) Когда вы это описываете, что происходит внутри? Очевидно, есть слова, и у этих слов есть определенный тон и темп.

Мэри: Я чувствую намного больше движения. Я чувствую себя намного свободнее.

Роберт: Как вы узнаете, что чувствуете себя свободнее? Это чувство возникает из слов или из образов?

Мэри: Это очень яркое чувство. Я чувствую, что могу свободно двигаться.

Роберт: Это яркое чувство. Вы ответили «учиться, учиться, учиться, учиться, учиться», а потом что-то себе сказали. Что вы себе сказали?

Мэри: Я не слышу всех слов, которые себе говорю, но они очень ритмичны. Еще есть чувство большой вербальной гибкости.

Роберт(обращаясь к группе): Хорошо. Идея учиться сильнее отсутствия разнообразия. Здесь есть аудиальный компонент, кинестетический компонент и визуальный компонент; у всех есть идентифицированные субмодальности. Теперь у нас достаточно информации, чтобы выбрать определенный процесс, который поможет Мэри создать изменения, которых она хочет. По крайней мере, есть три разных метода, которые можно здесь использовать и которые соответствуют этому критерию. Один из них называется «усиление». Усиление в данном случае означает взять критерии более высокого порядка, идентифицированные в ситуации, где она ограничивает свой выбор (обучение), и применить их к питанию. Мы знаем, что критерии обучения у нее сильнее критериев разнообразия, но она не применяет их, чтобы достичь желаемого веса.

Мэри: Мне это нравится. «Достичь желаемого веса» звучит гораздо лучше, чем «похудеть».

Роберт: И это может звучать громче. Как вы можете превратить это в учебное задание: поддерживать желаемый вес, хорошо выглядеть, прекрасно себя чувствовать и быть в равновесии? Этому ведь тоже нужно научиться, правда же?

Мэри: Я изучаю работу с телом, и я сознательно учусь многому, в телесном смысле.

Роберт: Как вы можете учиться поддерживать желаемый вес без необходимости терять при этом ощущение себя или разнообразие?

Мэри: Я верю, что это возможно, но у меня нет доказательств, что я могу это сделать.

Роберт: У вас есть доказательства, что вы можете научиться это делать?

Мэри: Хм... у меня есть доказательства того, что я научилась очень многим вещам.

Роберт: Есть у нас доказательства или нет, это не относится к обучению. Когда мы хотим чему-то научиться, мы не знаем, что произойдет. Вы знаете, что есть другие способы что-то делать. Вам это легко.

Мэри: У меня до сих пор есть это чувство, вот здесь. (Прикасается к середине тела.)

Роберт: У вас есть это чувство здесь (указывает на середину ее тела), что вы не сможете этого сделать. Обратите внимание, это чувство не соответствует репрезентации обучения. Откуда оно пришло? Оно отличается от того чувства, что вы потеряете себя или у вас не будет разнообразия. Оно похоже на убеждение, что вы не сможете это сделать. Откуда пришло это чувство?

Мэри: Отсюда. (Показывает на середину груди.) Когда я дышу, я его чувствую, вот здесь. (Глаза наполняются слезами, и кожа краснеет.)

Роберт (Помогает ей выйти из этого состояния, мягко коснувшись ее руки.) Хорошо. Кстати, я вижу по вашей физиологии, что это, вероятно, самое конгруэнтное ваше чувство. Здесь есть еще один вопрос. Вы говорили о фигуре в форме груши. (Она снова проявляет физиологию, связанную с чувством в середине тела.) В книге Нейро-лингвистическое программирование, том I, мы писали о человеке, у которого фигура была в форме груши, потому что он следовал определенной стратегии. Люди, у которых грушевидная фигура, обычно используют визуальнокинестетическую стратегию; визуальное вверх, а кинестетическое вниз, и кинестетическое – очень массивное.

Когда мы меняем свой вес, мы меняем стратегию. Мы становимся другими людьми. Мы начинаем по-другому думать. Визуальный доступ начинает получать больший приоритет, чем кинестетический, в определенном отношении, но это не значит, что мы теряем кинестетическую чувствительность. Люди, у которых грушевидная фигура, склонны мыслить визуально, но выводы при этом выражены кинестетически. И когда вы говорите о том, чтобы достичь желаемого веса, вы говорите о том, чтобы стать другим человеком, то есть позволить визуальному занять больше места в том, кто вы.

Мэри: Мой мозг собирается учиться, учиться, учиться, учиться, учиться.

Роберт: Правильно. Когда я похудел, у меня не было проблем в том, чтобы стать другим человеком. Мне нужно было разобраться с некоторыми вопросами, связанными с тем, чтобы научиться быть другим человеком. Чувство, которое вы сейчас испытываете, конечно, чисто кинестетическое. Это важный фрагмент информации. Это чувство возникало и раньше?

Мэри: ...Похоже... У моей матери такая фигура, и у меня должна быть такая же фигура. Меня это так расстраивает. (Слезы в глазах)

Роберт (Якорит чувство.) Давайте немного побудем с этим чувством. Когда у вас впервые возникло это чувство? Откуда это чувство пришло? Какие убеждения с ним связаны?

Мэри: В моей семье был большой интерес к генеалогии, и детей часто сравнивали с родителями.

Роберт: У вас возникает это чувство, когда вы думаете об этих дискуссиях? Здесь много чувств.

Мэри: Нет.

Роберт: Вернитесь туда, где впервые испытали это чувство.

Мэри: ...Мне было лет четырнадцать, когда мама силой поставила мне клизму. Я даже не знаю, были там какие-то медицинские причины или нет. Я помню, как я кричала и просила ее не делать этого, но она все равно это сделала. (Начинает плакать.)

Роберт: Ничего. Какое убеждение вы вынесли из этой ситуации?

Мэри: Что она победит, а я проиграю.

Роберт: Теперь мы можем снова вернуться в настоящее. (Выводит Мэри из состояния, мягко похлопывая ее по руке.)

(Обращаясь к группе) Обратите внимание, как часто всплывала тема «потери себя». Когда у нас есть мегачувство, чрезвычайно интенсивное кинестетическое ощущение, обычно это результат импринта. У меня возникает вопрос, когда я наблюдаю такое сильное ощущение: «Почему этот особый критерий так важен для человека?» Например, почему человек считает, что личная ответственность перед семьей настолько важнее заботы о себе? Причина, по которой человек так сильно за что-то держится, обычно связана с импринтом. В девяти случаях из десяти. Когда возникает такой инцидент, как ситуация с клизмой, у человека обычно формируется мнение о своей идентичности.

(К Мэри) Вы думаете, что ваша мать понимала вашу реакцию? Часто бывает так, что родитель навязывает ребенку свою волю, но импринта не происходит. Но бывают ситуации, определяющие нечто о том, кто вы как человек. Именно это превращает инцидент в импринт. Здесь может возникнуть импринт, потому что вы не понимали, что происходит, и знаете только одно: вам навязывают чужую волю.

Я хотел бы, чтобы вы увидели себя, когда вы были подростком, в той ситуации с матерью. Вы друг или враг? Можете перестать враждовать?... Сейчас потечет дерьмо. Хорошо, когда вы сейчас на это смотрите, есть ли какие-либо другие генерализации, которые вы тогда сформировали?

Мэри: Что она не понимает меня, она не верит мне.

Роберт: Она не понимает меня. Она не верит мне. Это еще один набор сложных эквивалентностей. Намерение вашей матери состояло в том, чтобы заставить вас проиграть, не верить вам и создавать вам трудности, которые у вас есть сейчас?

Мэри: Нет.

Роберт: Когда вы сейчас оглядываетесь на то время, как вы думаете, каким было ее намерение?

Мэри: Я думаю, что она делала то, что, как она думала, она должна делать. Я думаю, у нее были проблемы с контролем, когда я сопротивлялась

Роберт: Я уделяю этому внимание, потому что проблема контроля – это типичная проблема, когда людям трудно поддерживать желаемый вес. У них возникает своеобразный внутренний саботажник, функция которого – обеспечивать контроль. Эта «часть» всегда найдет способ сопротивляться. Итак, вам поставили клизму, и вы собираетесь держать воду внутри так долго, как сможете, просто чтобы показать вашей матери, что вы с ней не согласны.

(Обращаясь к группе) Я помню, что когда я был подростком, у меня были похожие проблемы. Мой отец мог войти утром в мою комнату и сказать: «Вставай, пора идти в школу». Я не хотел вставать, потому что он мне это сказал. Я хотел вставать тогда, когда захочу сам. Так что я собирался подождать пять минут, а потом встать, потому что сам этого хотел. Через четыре с половиной минуты он снова кричал, что пора вставать. Тогда мне нужно было выждать еще пять минут. Это была проблема контроля. Между прочим, я сделал себе реимпринтинг по этому поводу.

(К Мэри) Итак, намерение вашей матери было не в том, чтобы кто-то выиграл, а кто-то проиграл. В чем тогда нуждалась ваша мать, чтобы эта ситуация, возможно, была более позитивной для вас обеих? Чтобы этот инцидент не дошел до точки «выиграть»

проиграть»)?

Мэри: Ей нужно было показать мне, как я могу сделать это сама. Ей нужно было объяснить мне, зачем это нужно. В этом возрасте я, возможно, сделала бы это сама.

Роберт: Я слышу, что здесь есть проблема обучения. Итак, ей нужно знать, что вам нравится учиться, и ей нужно вас научить. Ей также нужно признать, что вы уже в том возрасте, когда можете начинать заботиться о самой себе. Мэри, я знаю, что бывают ситуации, когда вы работаете со своими клиентами, когда вы видите, что они должны сами что-то для себя делать. Когда их нужно научить, как что-то сделать самим, а не ждать, что это за них сделает кто-то другой. Вспомните ситуацию, когда у вас действительно было это чувство, может быть, даже в детстве.

Мэри: Да, у меня бывают такие ситуации... (Роберт якорит ее состояние, пока она вспоминает.)

Роберт: Теперь давайте будем удерживать этот якорь и посмотрим на вашу мать, пока вы будете давать ей этот ресурс. Как она могла бы справиться с этой ситуацией по-другому?

Мэри: Она говорит совсем другим тоном. Она бы увела меня в другую комнату и объяснила, что происходит. Она спокойна и терпелива.

Роберт: Что происходит с вами в той ситуации? Как эта девочка реагирует?

Мэри: Она испытывает облегчение, и ей любопытно.

Роберт: Хорошо. Я хотел бы, чтобы вы снова проиграли всю сцену. Теперь, когда ваша мать действует терпеливо и с пониманием, как вы реагируете? Я не думаю, что ваше намерение тогда состояло в том, чтобы создать реакцию, которая будет досаждать вам всю оставшуюся жизнь. Какой ресурс нужен этой девочке, чтобы ситуация не привела к созданию этого неприятного импринта?

Мэри: Я могла бы ясно показать, что мне нужно больше информации.

Роберт: Вы могли бы показать, что хотите получить от мамы информацию. Проблема не в клизме. Вашей матери нужно было понимать, что это не вопрос власти, а вопрос информации. Вы когда-нибудь так делали с другим человеком? Когда вам удавалось прояснить его намерение, а также свое собственное намерение и понять, что здесь важно?

Мэри: Да, конечно, но мне не приходит в голову какая-нибудь конкретная ситуация.

Роберт: Конечно, важно найти конкретный пример. Что бывали ситуации, когда вам что-то было непонятно, и вам нужно было это прояснить, не втягиваясь в ненужную борьбу за власть... ситуации, когда вы понимали, что произошло... ситуации, когда вы говорили другому человеку: «Я понимаю, что ваше намерение, – в этом и в этом, но сначала мне нужно кое-что прояснить». Возможно, это был врач, учитель или кто-то еще.

Мэри: Я помню, как была в кабинете врача, и он хотел провести одну процедуру. Я попросила объяснить ее, чтобы я поняла ее смысл, прежде чем ее сделать. Я хотела знать, что будет происходить, и каковы другие альтернативы. Я не сопротивлялась, мне была нужна информация.

Роберт(обращаясь к группе): Ранее Мэри сказала по поводу попыток сидеть на диете, что она начала «сдвигать позицию». Когда она сдвигает позицию, то уже не хочет похудеть. Что делает импринт? Вы начинаете меняться позициями с другим человеком из вашего прошлого. Тогда похудение становится не тем, что вы хотите сделать, но тем, что делают с вами. И вы начинаете сопротивляться, чтобы сохранить свою целостность. Цель реимпринтинга состоит в том, что если вы измените позицию так или иначе, то у вас

будут соответствующие ресурсы.

(К Мэри) Как это было, когда вы задавали вопросы врачу? Как вы узнали, что можете это сделать? Какое убеждение, позволяющее вам это сделать, у вас есть сейчас?

Мэри: Я могу. Я считаю себя достаточно уверенной и умной, чтобы задавать необходимые вопросы, чтобы удовлетворить свои потребности в такой ситуации. Кроме того, я считаю, что я достаточно знаю о своих потребностях, чтобы говорить о них.

Роберт: Хорошо. Давайте дадим этот набор ресурсов вам – той девочке в ситуации с матерью. (Удерживает ресурсный якорь.) Что эта девочка делает по-другому?

Мэри: Ну, с одной стороны она не впадает в истерику, не кричит и не плачет. Она говорит.

Роберт: Я предполагаю, что теперь мы оказываем абсолютно другое влияние на вашу мать. (Обратите внимание на местоимение мы).

Мэри: Еще я чувствую, что все мое тело расслабилось. Это значит, что вся эта процедура с клизмой пошла бы по-другому, потому что мое тело не стало бы так напрягаться.

Роберт: Сейчас я хочу, чтобы вы вернулись к той сцене с матерью, встали на ее место и увидели ситуацию ее глазами. Дайте ей ресурс – что она знает, когда человека нужно чему-то научить. (Прикасается к якорю ресурсного состояния, установленному раньше.) Наблюдайте за тем, что вы видите, и услышьте то, что вы говорили.

Мэри: Это по-другому.

Роберт (продолжает удерживать якорь): Теперь посмотрите на это с точки зрения девочки. Встаньте на ее место... Мэри, вы сказали, что убеждение, которое вы сформировали в результате той ситуации, состояло в том, что ваша мама не понимала вас или не верила вам. Каково ваше убеждение сейчас?

Мэри: Ну, одна вещь, которую я сказала ей, когда вновь переживала эту ситуацию, – что я боялась. Я сказала маме, что она не знала, что я тогда испугалась, и предложила ей поговорить об этом. Как будто мы обе получили что-то новое и полезное.

Роберт: Как бы вы выразили это убеждение?

Мэри: Если мы обе учимся тому, что важно для каждой из нас, то побеждают все. Именно так я себя сейчас чувствую.

Роберт: Я попрошу вас сделать еще одну вещь. Посмотрите сюда. (Показывает вниз и вправо от нее, помогая ей получить доступ к кинестетике.) Я хочу, чтобы вы повторили все эти убеждения, которые вы чувствуете, когда смотрите сюда. Что вы – умная... что вы обе можете выиграть... что вы достаточно способны и достаточно важны... (Удерживает все ресурсные якоря.)

Мэри: Это убеждение, которое у меня уже есть в других ситуациях. Это не так уж трудно сделать.

Роберт: Хорошо. Давайте пройдем весь путь назад, в настоящее, в «здесь и сейчас». Вы также упоминали о ситуации, когда ваш муж сказал, что, как бы вы ни похудели, ваша фигура все равно останется грушевидной. Что происходит, когда вы слышите это теперь? Я ничего не знаю о его намерении. Как вы думаете, каким оно было?

Мэри: Его было бы труднее научить. (Смех)

Роберт: Вирджиния Сатир говорила, что люди думают медленно, но они обучаемы. Когда вы упоминали, что ваш муж это сказал, там, очевидно, были какие-то чувства. Что это за чувства?

Мэри: Ну, вот она я, достигаю некоторого успеха, а он такое говорит. Я снова

проигрываю. Я чувствовала себя так, как будто у меня ничего не получилось.

Роберт: Двойное послание. «Даже когда я побеждаю, я проигрываю в глазах тех, кто для меня важен». Как вы думаете, каким было его намерение? Лично я услышал, что мужчина сказал своей жене, которая худеет: «Я буду любить тебя независимо от того, как ты выглядишь, но я рад, что ты худеешь». Какое из этих утверждений истинно? Это – парадокс, правильно? Он будет любить ее независимо от того, как она выглядит, и все же он рад, что она прилагает усилия, чтобы выглядеть хорошо и заботиться о себе. Как вы думаете, каким было намерение вашего мужа, когда он сказал, что, как бы вы ни похудели, вы все равно будете похожи на грушу?

Мэри: Его намерение состояло в том, чтобы меня контролировать. Как раз поэтому он – мой бывший муж.

Роберт: Его пугало, что вы похудеете и будете хорошо выглядеть?

Мэри: Да.

Роберт: Он думал: «О, она станет слишком независимой».

(Обращаясь к группе) Я часто наблюдаю подобные проблемы у клиентов с проблемами веса. Одна женщина сказала: «Если я займусь спортом, буду правильно питаться и действительно буду хорошо относиться к себе, то потеряю тех, о ком забочусь». Когда мы вернулись к ситуации, где возник этот импринт, связанный с ее предыдущим браком, мы обнаружили, что это брак был основан на отношениях зависимости.

Когда эта женщина начала расти, в смысле ее собственного личного развития, ее муж стал беспокоиться, и в браке начались проблемы. Чем лучше она относилась к себе, тем более отчужденным становился ее муж. Она начала уходить из этих отношений, нашла новых друзей и новые занятия. В итоге брак начал распадаться. Она не осознавала, в чем проблема, пока не развелась. У нее действительно было убеждение, что если она будет делать что-то для себя, то разрушит самые важные отношения.

Мэри: Я думаю, что когда я выбрала его в качестве мужа, я чувствовала, что, на каком-то уровне, меня нужно контролировать. Сейчас эти вопросы уже решены.

Роберт: Нам все еще нужно разобраться с аудиальной репрезентацией, с фразой о вашем весе и с тем, что вы все равно будете как груша. У вас есть воспоминание о том, как ваш муж это говорит, и у вас возникает это сильное неприятное чувство. Это убеждение касается не того, как вы выглядите, а того, что происходило в этих отношениях.

(Меняет тон голоса и говорит мягким тоном, который использовал с последним якорем ресурса, при этом касается якоря, который поставил раньше, во время реимпринтинга ситуации с клизмой.) Здесь мы можем провести реимпринтинг, но вместо этого можем услышать этот голос снова и получить другой опыт. (Мэри снова слышит слова мужа в уме, удерживая ресурсную физиологию.)

(Обращаясь к группе) Я хочу подытожить все, что мы сделали до сих пор. Мы начали с «усиления» критериев Мэри, но столкнулись с импринтом – с сильным чувством, и нам нужно было сделать реимпринтинг, прежде чем двигаться дальше. Усиление критериев – один из способов идентифицировать импринты и узнать, где нужно вмешаться. Мы завершили реимпринтинг, и теперь я хочу задать Мэри несколько дополнительных вопросов, связанных с теми критериями, которые она предложила нам раньше.

(К Мэри) Мэри, верите ли вы, что можете легко двигаться, хорошо выглядеть, прекрасно себя чувствовать и быть в равновесии между тем, как вы чувствуете себя внутри и как выглядите снаружи, и чтобы это происходило естественно? Так, чтобы вы не теряли себя? На самом деле так, чтобы вы могли отслеживать себя настоящую ... иметь разнообразие,

правильно питаться и учиться, как делать это так, чтобы вам было хорошо?

Мэри (очень конгруэнтно): Да!

Роберт: Что мы хотим сделать сейчас: взять цель – находиться в равновесии, хорошо выглядеть, прекрасно себя чувствовать, легко двигаться, отслеживать себя настоящую и иметь разнообразие – и привести ее в соответствие со структурой ваших критериев для обучения. Мы сделаем это буквально на уровне субмодальностей и физиологии. Вы знаете, когда вы учитесь, потому что есть определенная искра в вашей репрезентации. И в ней есть качество движения. Есть набор слов, обладающих особым качеством. Я хочу, чтобы вы подумали о том, на что это должно быть похоже. Обучение требует определенного времени. Вместо того чтобы садиться на диету, можете ли вы научиться быть таким человеком, каким хотите быть?

Когда я похудел на 30 фунтов, я не хотел сидеть на диете. Я хотел быть тем человеком, которым стал сейчас. Я думал: «Сейчас я не на диете, так почему я должен садиться на диету?» Мое похудение было связано с тем, чтобы во многом стать другим человеком.

Однажды я работал с женщиной, которая сказала: «Я бросала курить много раз, но у меня не получалось это сделать до тех пор, пока я не стала некурящей». Другими словами, пока «быть некурящей» не стало «ею».

Давайте еще раз подытожим, чего мы достигли. Мэри, вы хотите, чтобы ваше тело было конгруэнтно вашей профессиональной идентичности. Но перед реимпринтингом ваш образ себя как эффективного терапевта не соответствовал вашим чувствам по поводу себя. Кроме того, казалось, вас беспокоит, что люди будут больше смотреть на вас, чем «чувствовать», кто вы на самом деле.

Комментарий вашего мужа, что вы всегда будете похожи на грушу, как бы ни похудели, представляет интересный парадокс в этом отношении. С одной стороны, он не смог почувствовать «реальную вас», которую вы переживаете в профессиональном контексте. С другой стороны, возможно, он затронул «реальную вас», с которой, как вы чувствуете, вы ассоциируете себя и даже навязанную вам вашей матерью в результате импринта. Мне было интересно, что, как вы сказали, образ ее тела был более ясным, чем все ваши образы об «идеальной себе». Кажется, это указывает на то, что ваш образ себя как профессионала – это скорее идеализация, чем «реальная» вы. Это создает «визуально-кинестетический разрыв», который проявляется в форме «грушевидной» фигуры, визуальной вверху и кинестетической у основания. Реимпринтинг, который мы сделали, сбалансировал эти два аспекта, добавив ресурсы из аудиальной системы в форме вашей способности ясно сформулировать вашу потребность в получении информации и возможности задавать вопросы.

Теперь, когда мы убрали ограничивающие убеждения, возникшие в вашей личной истории, с помощью процесса реимпринтинга, вы свободны «учиться, учиться, учиться, учиться, учиться» тому, как быть более стройной и более пропорциональной. Когда вы упоминали о своих ресурсах в обучении, вы произнесли это слово «учиться» пять раз. Тот факт, что вы сказали это пять раз, кажется мне важным, и я хотел бы учесть это, выбирая направление, куда мы пойдем дальше.

Прежде всего, у каждого из нас есть пять органов чувств, и мне кажется, что, в отношении стройности, есть чему научиться в каждой из этих сенсорных систем. Вовторых, есть пять уровней, на которых можно учиться: это уровень окружения, поведения, способностей, убеждений и идентичности. Наши пять органов чувств формируют горизонтальное измерение для обучения, а пять уровней формируют



вертикальное измерение. И чтобы «учиться, учиться, учиться, учиться, учиться», нужно выяснить, что вы будете видеть, слышать, чувствовать, какие будут запахи и вкусовые ощущения в вашем окружении, в вашем поведении, способностях, убеждениях и вашей идентичности, что поможет вам стать более легкой и более сбалансированной. Это должно дать вам настоящее разнообразие.

Мэри: Хм. Звучит интересно.

Роберт: Правильно. И вы можете не стесняться ограничивать себя только теми аспектами этого подхода, который дает вам больше разнообразия в том, чтобы получить то, что вы хотите получить, как вы делали с упражнением, о котором недавно говорили.

Теперь я хотел бы, чтобы вы приняли удобное положение. Отправляйтесь в глубь себя, в то место, где можете учиться, полно и увлеченно. (Пауза) Вот так. Почувствуйте как можно более полно, на что это похоже, когда у вас конгруэнтная и целостная идентичность. Почувствуйте и услышьте ресурсные, профессиональные качества, которые воплощают то, какой, как вы знаете, вы действительно являетесь внутри. Представьте себе, как вы выглядите, когда проявляете эти качества. Вы видите форму и качество ваших движений, и это не идеальный образ, но естественный, нормальный образ, соответствующий тому, кто вы. Сделайте глубокий выдох, а потом вдохните этот внутренний образ, чтобы он стал частью вас. Обратите внимание на его запах и вкус. Пусть эти запах и вкус направляют вас, чтобы в будущем вы знали, что хотите съесть.

Теперь подумайте, какие убеждения вам будут нужны и какие у вас уже есть – те, что поддерживают этого конгруэнтного, сбалансированного человека. Когда все «части» и все аспекты научатся тому, что для них важно, в выигрыше будут все. Вы сможете почувствовать, когда вам нужно чему-то научиться, и задавать вопросы, чтобы получить нужную вам информацию. Получить разнообразие, которое вам нравится, и не только в еде, вы сможете самыми разными способами. Пусть ваш ум пройдет по событиям вашей жизни и найдет ситуации, в которых вы делали это раньше. Ощутите чувства, которые покажут вам, что вам нужна информация.

Почувствуйте любопытство, которое мотивирует вас стремиться получить информацию, которая вам нужна. Услышьте тон голоса, который говорит уверенно и знает, что вы осознаете свои истинные потребности и можете их удовлетворить. Просмотрите в уме все те ситуации, где вы могли успешно удовлетворять свои потребности, снова и снова... в каждой ситуации, в которой есть ее уникальный аромат. Любуйтесь на все эти ситуации, где вы могли следовать за ароматом своих собственных потребностей, и наполните себя соответствующим количеством информации.

Посмотрите, какие способности, поддерживающие эту идентичность и эти убеждения, у вас есть. Способность учиться с помощью всех ваших органов чувств. Наслаждаться окружающим миром глазами и ушами, быть наполненной чувством любопытства и возбуждения. Найти все доступные вам выборы, чтобы расширить и обогатить вашу карту мира, чтобы для вас было больше пространства, где вы можете двигаться легко и комфортно. Моделировать навыки и способности других людей, которые могут успешно балансировать свою личную и профессиональную идентичность экологичным и гармоничным способом. Способность целиком увлечься тем, что вы делаете, и следовать своему чутью. Правильно ... ваше бессознательное знает. Способность говорить и задавать вопросы, чтобы удовлетворять ваши потребности. Свобода, искры, ритм... на кончике вашего языка... ваша цель становится такой близкой, что вы можете почти почувствовать ее на вкус.



Соприкоснитесь с конкретными паттернами поведения, которые вы будете демонстрировать по мере того, как вы реальная будете проявляться все ярче. Вы видите, слышите, чувствуете, ощущаете запах и вкус самыми разнообразными способами, которыми вы будете учиться делать новые вещи в своей жизни: спорт, кулинария, взаимодействие с другими людьми, ходьба, движение, – когда вы будете пить то, что для вас хорошо, есть то, что адекватно и экологично. Очень много новых и замечательных вещей, которым нужно научиться.

Исследуйте свое окружение. Что в нем нового? Какие продукты питания вам нужны? Какие запахи и вкусы вы замечаете? Какие запахи и вкусы лучше всего репрезентируют нового человека, которым вы стали? Какие напоминания, которые можно видеть, слышать и чувствовать, будут вокруг вас? Возможно, если вы будете есть больше груш, то сможете уменьшить то, что больше вам не соответствует, и ваша грушевидная» форма станет «формой пары» [4 - Игра слов. В английском слова «груша» (pear) и «пара» (pair) звучат похоже. – Прим. пер.], которая привлекает человека, с которым вы, скорее всего, могли бы создать пару, и соответствует ему. Найдите якоря для каждого из этих чувств и ощущений. Какое разнообразие вы можете добавить в свое окружение с точки зрения цвета, музыки и занятий, которые будут стимулировать и поддерживать ваши новые паттерны поведения, способности, убеждения и идентичность?

Правильно. Просто продолжайте позволять себе учиться, учиться, учиться, учиться, учиться; находить информацию, которая вам нужна, чтобы быть удовлетворенной на каждом уровне и для всех ваших органов чувств. Возможно, по мере того как вы будете позволять себе полностью осознавать образы, звуки и запахи комнаты, которая вас окружает... ваше тело, вкус у вас во рту... вы можете почувствовать, как вы новая полностью входите в контакт с настоящим, и получить настоящее удовольствие от того, чтобы быть самой собой.

Мэри: Спасибо.

### **Описание работы с иерархией критериев**

1. Идентифицируйте поведение, которого хочет добиться человек, но мешает себе это сделать: например, когда человек хочет регулярно заниматься спортом.

2. Выявите критерии, которые мотивируют человека хотеть нового поведения: например, он хочет заниматься спортом, чтобы быть «здоровым» и «хорошо выглядеть».

а) Выясните стратегию и/или субмодальности, которые использует человек, чтобы оценить каждый критерий: например, «здоровье» = аудиальное/визуальное воспоминание, «хорошо выглядеть» = визуальное конструирование

3. Выявите критерии, которые мешают человеку измениться. Обратите внимание: это будут критерии более высокого уровня, потому что они превосходят критерии для мотивации: например, человек не занимается спортом регулярно, потому что у него «нет времени» и «это тяжело».

а) Выявите стратегию и/или субмодальности для оценки каждого критерия: например, «нет времени» = визуальное воспоминание/кинестетическое ощущение, «это тяжело» = кинестетическое ощущение

4. Выявите критерий более высокого уровня, который превосходит ограничивающие критерии из шага 3. Например, можно спросить: «Что для вас достаточно важно, чтобы

всегда уделять этому время, даже если это неприятно? Благодаря каким ценностям это становится более важным?» – например, «ответственность перед моей семьей».

а) Выявите стратегию и/или критерии, которые использует человек, чтобы оценить этот критерий: например, «ответственность перед семьей» = визуальное конструирование/кинестетическое ощущение

5. Теперь вы готовы использовать один из следующих методов:

а) Усиление. Примените критерий самого высокого уровня к желаемому поведению, чтобы преодолеть ограничивающие возражения. Например, вы можете сказать: «Ваше поведение – пример для всей семьи. Разве вы не проявили бы больше ответственности, если бы находили время, чтобы заботиться о своем здоровье и хорошо выглядеть?»

б) Присоединение к ограничивающим критериям. Найдите способ достичь желаемого поведения, которое будет соответствовать критериям на всех трех уровнях, и при этом не будет нарушать ограничивающие критерии. Например: «Есть ли какая-нибудь постоянная программа упражнений, которая не требует много времени, которая вам приятна и которой могла бы заниматься вся семья?»

в) Утилизация стратегии/субмодальностей. Скорректируйте стратегию и/или качества субмодальностей критериев желаемого поведения в соответствии с качествами стратегии/субмодальностей критерия самого высокого уровня.

## 7

### Больше об НЛП и здоровье

#### Обзор седьмой главы

- Формула поведенческих изменений
- Метафора
- Вопросы

#### БОЛЬШЕ ОБ НЛП И ЗДОРОВЬЕ

##### Методы визуализации и экология

Есть программы, разработанные для того, чтобы укрепить веру пациента в его способность выздороветь и улучшить эффект лечения. Часто визуализация – основной метод, который используется в таких программах. Учитывая некоторые экологические соображения, которые мы рассматривали в этой книге, я хотел бы сделать небольшое предостережение об использовании определенных методов визуализации для улучшения здоровья. Позвольте мне объяснить почему. Когда стресс или болезнь, которые переживает человек, созданы или усилены каким-то внутренним конфликтом, определенные виды процессов визуализации могут усилить этот конфликт. Метод, при котором пациент представляет себе лейкоциты в виде «хороших парней», а раковые клетки – как «плохих парней», может стать метафорой внутреннего конфликта человека. Он может просто усилить этот конфликт. К сожалению, почти все наши знания об иммунной системе смоделированы в метафоре войны.

Когда моя мать болела раком, она использовала визуализацию более экологичным образом. Она представляла себе лейкоциты как овец, пасущихся в поле и поедающих бурьян (раковые клетки), который слишком разросся. Ее опухоль представляла собой траву, которая чересчур разрослась и которую нужно так переработать, чтобы не нарушить гармонию в экологической системе. Что такое раковая клетка? Это не иностранный захватчик, это – часть нас, которая во многом похожа на наши здоровые клетки. Просто у них испортилась «программа». Были даже проведены эксперименты, показавшие, что в чашке Петри раковые клетки иногда снова становятся нормальными клетками. Поэтому когда вы работаете с клиентом, используя визуализации, связанные со здоровьем, избегайте любых ссылок на «хороших парней/плохих парней», иначе можно просто усилить уже существующий внутренний конфликт. Вам нужно добиться того, чтобы эти две стороны сотрудничали друг с другом и вместе создали гармоничную атмосферу.

### Эффективность визуализации

Тим и Сьюзи в течение двенадцати лет изучали процессы визуализации. Прежде чем применить фильтры НЛП к визуализации, они хотели выяснить, почему одним людям удается овладеть мастерством быстро создавать поведенческие и физические изменения с помощью визуализации, а другим не удается добиться никаких изменений даже после длительного периода визуализации. Например, у одного из участников их семинара, на котором они преподавали методы визуализации, был хронический синусит. Он сказал, что болеет уже много лет, и это просто обычная часть его жизни. Позже этот участник сказал, что его симптомы синусита внезапно исчезли, и он почувствовал себя прекрасно, когда использовал методы, которые показали Тим и Сьюзи. Он практиковал метод визуализации в течение нескольких дней. Тим и Сьюзи получили подобные отчеты от многих людей, с которыми работали. Но другие говорили, что когда они визуализировали, как симптом исчезает или их состояние улучшается, даже в течение многих дней, ничего не изменилось.

В то время Тим и Сьюзи преподавали на своих семинарах «стандартные» процессы визуализации – самые разные техники, которым учились по книгам. В этих книгах обычно описывались похожие процессы. Тим и Сьюзи обобщили то, о чем читали, и создали на этой основе следующий процесс визуализации:

1. Определите, чего вы хотите. Используйте аффирмации или другие методы, чтобы справиться с любыми внутренними возражениями по поводу того, чего вы хотите.
2. Войдите в расслабленное, спокойное состояние.
3. Визуализируйте, что у вас уже есть то, что вы хотите, как можно подробнее.
4. Ожидайте и верьте, что вы это получите.
5. Скажите себе, что вы этого заслуживаете.

Применив фильтры НЛП к тем, кто успешно использовал визуализацию, и сравнив их с теми, кому методы визуализации не приносили пользы, Тим и Сьюзи обнаружили некоторые важные различия между этими двумя группами. Во-первых, те, кто успешно визуализировал, получали результаты, соответствовавшие их остальным желаниям и удовлетворявшие условиям хорошо сформулированного результата, описанных Бэндлером и Гриндером. Во-вторых, те, кто успешно визуализировал, в целом использовали другие субмодальности, чем те, кому визуализация не помогла достичь желаемых результатов.

Те, для кого визуализация не работала, часто видели диссоциированный образ себя, делающих или имеющих то, чего они хотят. Иногда это просто маленькая «фотография» в рамке, не вызывающая никаких эмоций. С другой стороны, при успешной визуализации люди видели полностью ассоциированный образ себя, достигших результата. Они видели ситуацию своими собственными глазами, а также слышали звуки, переживали тактильные, вкусовые, обонятельные ощущения и чувствовали движение, как будто это происходит «здесь и сейчас». Такая визуализация результата вызывает позитивные чувства и подкрепляет желание практиковать этот метод.

Ожидание реакции, уверенность, что что-то случится в результате тех или иных действий, также важна. Те, кто успешно визуализировал, переживали свой желаемый результат в визуальных, аудиальных и кинестетических субмодальностях, связанных с ожиданиями.

Чтобы создать собственные субмодальности ожидания, подумайте о чем-то, что вы делаете каждый день, например ложитесь спать. Как вы думаете об этом? Какие внутренние образы вы создаете? Вы что-то себе говорите или слышите какие-то другие звуки? Каковы кинестетические ощущения – возникает ли чувство движения или прикосновения?

Те, кто не достиг успеха в визуализации, часто кодировали свой внутренний опыт в субмодальностях надежды или даже сомнений. Чтобы проверить ваши собственные субмодальности надежды, подумайте о чем-то, что, как вы «надеетесь», может произойти. Вы бы хотели, чтобы это произошло, но не уверены, что это случится, например продвижение по службе или то, что ваш супруг вспомнит о вашей годовщине. Исследуйте свои внутренние образы, звуки и кинестетические ощущения. Чаще всего субмодальности здесь включают нечеткие образы, диссоциированные фильмы, «вопросительный» тон голоса или многократные реперезентации (образ, где у нас что-то есть, и образ, где этого нет, которые меняются местами или возникают одновременно).

Если, используя визуализацию для укрепления здоровья или с каким-то другими целями, вы включаете хорошо сформулированный результат – полностью ассоциированный опыт результата, который уже достигнут, – плюс субмодальности ожиданий, скорее всего, вам будет легче достичь своей цели. Ниже приведено полное описание процесса визуализации, который мы считаем полезным.

### **Формула поведенческих изменений**

1. Определите, чего вы действительно хотите. Это должно быть что-то, что находится в рамках вашего контроля и что вы хотите, а не «не хотите». Определите, как вы узнаете, когда получите желаемый результат. Что вы будете видеть, слышать и чувствовать, что покажет вам, что результат достигнут?

- Каковы позитивные и негативные последствия получения результата? Измените результат с учетом любых внутренних или внешних негативных последствий.

- Разберитесь с любыми сомнениями по поводу достижения результата. Запишите все причины, по которым у вас не получится достичь результата, позвольте себе полностью пережить любые негативные чувства, которые могут при этом возникнуть, и создайте аффирмации (позитивные утверждения о самом себе), чтобы избавиться от любых блоков, которые у вас могут быть.

2. Войдите в спокойное, расслабленное состояние.

3. Подумайте о чем-то, в чем вы целиком и полностью уверены, что это произойдет, и просто спокойно ожидайте этого. Обратитесь внутрь себя и определите качества (субмодальности) ваших внутренних образов (цвет, локализация, яркость, четкость, количество образов), звуки и голоса (тональность звука, громкость, ритм) и чувства (осознание, ощущение движения, ощущение действия) – для ситуации спокойного ожидания. Запишите эти качества, чтобы позже их отслеживать.

4. Представьте самого себя, достигшего желаемого результата, как будто вы смотрите фильм о себе.

- Если вам что-то в нем не нравится, меняйте его в процессе просмотра.

- Если все выглядит «правильно» и у вас нет никаких возражений, войдите в этот фильм и представьте себе, что у вас уже есть желаемый результат. Используйте субмодальности ожидания.

5. Отпустите этот образ – скажите себе, что заслуживаете этого.

## Метафора

### Язык внутренних органов и идиомы

Одна вещь, на которую нужно обращать особое внимание, работая с вопросами здоровья, – язык внутренних органов: метафорические утверждения, связанные с теми или иными органами или частями тела. Люди часто делают метафорические ссылки, связанные со своими физиологическими проблемами. Кажется, бессознательное часто буквально интерпретирует язык и подкрепляет симптомы, «предложенные» человеком в речи. Например, у одного человека, который активно занимался транзактным анализом (где есть теория о том, что люди «дают друг другу поглаживания»), были проблемы с кожей.

Чтобы использовать это в работе, обращайтесь внимание на язык внутренних органов, который так или иначе может коррелировать с проблемой клиента, и используйте язык внутренних органов в разговоре с ним. Наблюдайте за любыми физиологическими изменениями, которые показывают, что вы подходите к проблеме. Бессознательное клиента вам это покажет. Вот несколько примеров того, что можно исследовать; имейте в виду, что это только примеры.

- Проблемы с кожей: У вас руки чешутся что-то сделать? Вы чувствуете, что кто-то готов с вас кожу содрать? Вы считаете, что в жизни приходится продирааться наверх?

- Язва/проблемы пищеварения: Что вас гложет? От чего вас тошнит? Вы не перевариваете что-то или кого-то? Что-то выматывает вам кишки?

- Головные боли/проблемы с шеей: Кто доводит вас до головной боли? Вы все время утыкаетесь лбом в одну и ту же проблему? Кто-то сидит у вас на шее? Вы несете на плечах всю тяжесть мира? Кто-то сверлит вам дырку в голове?

- Лишний вес: Вы чем-то «беременны»? У вас чего-то слишком много? У вас есть какие-то тяжелые проблемы?

- Зрение: Есть ли проблема, на которую вы не хотите смотреть? Чего вы не хотите

видеть? Вам что-то неясно? Вы не видите этому конца?

- Запор: Вы всегда сдерживаетесь? Вам нужно что-то удержать в себе? Вы держитесь на свои проблемы? Кажется, что дела никогда не идут гладко?

- Сердце: Что-то разбивает вам сердце? У вас – одна сердечная драма за другой? Ваше сердце о чем-то тоскует? Вы бессердечны?

- Геморрой: Есть ли в вашей жизни что-то, что как заноза в заднице?

Я использую метафоры и язык внутренних органов прежде всего как диагностический инструмент. Например, несколько лет назад я работал с клиентом, у которого был очень интересный симптом. Его кровь сгущалась, и в результате кровотоков по всему телу замедлялся. Он сказал, что уже несколько лет «вязнет в болоте» из-за своей болезни. Я ответил: «Ну, кровь более густая, чем вода». Он вдруг осознал, что этот симптом возник два года назад, когда ему сообщили, что его сын умирает от опухоли головного мозга. Он так не и не смог справиться с этой трагедией и «увяз в болоте».

Я не думаю, что метафора обязательно приводит к болезни; возможно, происходит наоборот: болезнь отражается в метафоре. Так или иначе, метафора может дать очень важную информацию в работе с клиентами.

### **Метафора как контекст для изменений**

У меня был очень интересный опыт. Я помогал одной женщине, ей было немного за тридцать, и у нее была лейкемия с детства. Метафорически лейкемию можно представить себе как ситуацию, когда лейкоциты отказываются расти – они не хотят становиться зрелыми. Это значит, что они защищают вас так, как это делали бы дети. Они не знают, что делать, и поэтому просто делятся и делятся. В результате их становится слишком много и возникают всевозможные проблемы. Вдобавок у этой женщины обнаружили еще и рак кишечника.

В процессе лечения кишечника обострялась лейкемия, и наоборот, так что она оказалась в ситуации настоящего двойного послания. Мы с ней отправились в прошлое и поработали с ее желаниями. Я попросил ее особенно тщательно проверить, а хочет ли она на самом деле быть здоровой. Как оказалось, у нее были некоторые импринты, возникшие в отношениях с матерью, в результате которых она дала клятву никогда не вырасти. После реимпринтинга и рефрейминга мы перешли к методам визуализации, которые помогли бы ее иммунной системе адекватно реагировать.

После этой работы произошла интересная вещь. Она поехала в больницу, чтобы пройти несколько специальных анализов. У нее взяли анализ крови, и количество лейкоцитов составляло около 53 000 на единицу объема (нормальный уровень – 6000 – 10 000). Врачи переполошились. Она сказала: «Одну минуту. Я устала с дороги. Дайте мне немного времени, и я это изменю». Врачи ей не поверили, но она продолжала делать свою визуализацию. Примерно через двадцать минут она попросила снова взять у нее анализ крови, и на сей раз он показал 12 000 лейкоцитов на единицу объема. Врачи подумали, что неправильно сделали анализ, и сказали ей, что его нужно взять еще раз. «Хорошо», – сказала она и прекратила визуализацию. Через двадцать минут врачи снова взяли анализ крови, и количество лейкоцитов снова было 53 000. Тогда они решили, что что-то сделали не так. Она опять стала делать свою визуализацию, и через двадцать минут количество лейкоцитов вернулось к 12 000. У нее пять раз взяли анализ крови и, наконец, пришли к

выводу, что это, должно быть, эффект плацебо. Но моя клиентка знала, что сделала это сама. Она нашла процедуру, которая доказала ей, что визуализация работает.

После анализов хирург решил назначить операцию – ей должны были вырезать большую часть кишечника. Она отложила операцию и решила снова обратиться к психотерапии. Теперь она знала, чего хочет, и понимала, как этого достичь. Следующий шаг состоял в том, чтобы дать себе шанс. В работе с ее бессознательной частью, отвечавшей за ее здоровье, она спросила, сколько времени ей понадобится, чтобы выздороветь. Эта «часть», казалось, была очень конгруэнтной – она сказала, что ей нужно примерно шестнадцать дней.

Когда она сказала врачу, что хочет отложить операцию, он расстроился, но согласился дать ей шанс подождать, при условии, что она останется под постоянным наблюдением. Десять дней спустя он обследовал ее и не увидел никаких улучшений. Он стал беспокоиться, потому что ждать дальше было опасно. Она согласилась на операцию на 17-й день, но при условии, что ее обследуют на 16-й день, чтобы убедиться, что операция все еще нужна. На 16-й день оказалось, что от опухоли не осталось и следа. Врач очень удивился и сказал, что у нее, должно быть, наступила ремиссия, но болезнь может вернуться в любой момент. Ремиссия – это забавное понятие; к примеру, моя простуда находится в состоянии ремиссии уже пять лет. Все, что вызывает простуду, никуда не делось, но моя иммунная система не позволяет этому на меня воздействовать.

Недавно я получил письмо от этой женщины. Она усыновила ребенка, что означает, что она здорова и намерена жить долго и счастливо. Она сказала, что недавно ей делали анализы в течение шести часов. Врачи не обнаружили никаких симптомов рака кишечника и лейкемии и даже не нашли никаких признаков того, что она когда-то страдала этими заболеваниями. Она сказала, что хочет поблагодарить меня за два важных убеждения, убеждения, которые я считаю самыми главными в этой книге. Во-первых, она поблагодарила меня за то, что я помог ей создать убеждение о том, что болезнь несет в себе какое-то послание, и когда мы адекватно ей отвечаем, то симптомы уходят сами по себе. Если мы остаемся в контакте с собой и своим телом, можно без особых усилий оставаться здоровым.

Второе убеждение состоит в том, что часто есть несколько посланий, как и несколько причин заболеваний. Если вы обращаете внимание только на одну из них, то, возможно, упускаете из виду всю проблему в целом. Если же продолжать реагировать на все послания, то вы в итоге выздоровеете. Я предложил этой женщине метафору о птице, у которой есть гнездо с птенцами. Они все пронзительно пищат, чтобы их накормили. Если птица накормит одного птенца, то другие будут продолжать пищать, и может показаться, что у вас ничего не получается. А если вы начнете кормить других, тот, которого только что накормили, снова начнет пищать. Но если поддерживать баланс в коммуникации со всеми этими «частями» (со всеми птенцами), то вам удастся накормить их всех. И все они вырастут и улетят на свободу.

Это была важная метафора, если вспомнить, что происходило с лейкозными клетками. Они не могли «повзрослеть», продолжали пищать и просить есть. Это стало не только метафорой, но и эффективной визуализацией.

## Вопросы

Джордж: Какова статистика успешных случаев, когда люди работали с убеждениями, используя модели НЛП, разработанные для вопросов здоровья? Я знаю, что вы сотрудничали с врачами, – имеет ли эта работа какое-то продолжение?

Роберт: Я не могу предложить вам никаких статистических данных. Одна из трудностей измерения – что наша работа обычно направлена только на один аспект состояния здоровья клиента. Но оно зависит также и от многих других элементов.

После работы с убеждениями обычно возникает множество разных реакций и разных результатов. В некоторых случаях изменение ограничивающих убеждений – как солонинка, сломавшая спину верблюда; последний фрагмент пазла; последний элемент в критической массе изменений, необходимых для того, чтобы клиент выздоровел.

Иногда я получаю отчеты от людей, которые пережили поистине чудесное исцеление, когда просто наблюдали демонстрацию на семинаре.

У одной участницы моего семинара была киста яичника, о которой она никому не сказала (и мне тоже). Она вернулась домой с семинара и обнаружила, что киста исчезла. Однажды я делал демонстрацию для участника с лишним весом. Оператор, который вел видеосъемку, изменил некоторые убеждения о себе и после семинара похудел на 30 фунтов. На том же семинаре другой оператор захотел поработать над тем, чтобы улучшить зрение, но я не смог поработать с ним индивидуально. Через три недели после семинара его зрение улучшилось на 60 процентов, а год спустя он вообще перестал носить очки – они были ему больше не нужны. Это примеры существенных изменений, хотя с человеком даже не работали индивидуально. Вот что мне нравится в убеждениях – они заразительны.

Позвольте мне привести несколько примеров результатов индивидуальной работы с убеждениями. Результаты часто зависят от типа и серьезности проблемы, с которой мы работаем. На семинаре несколько месяцев назад я работал с женщиной, у которого было тяжелое онкологическое заболевание, и с тех пор у него были подъемы и спады. Сейчас состояние его здоровья не слишком хорошее. С другой стороны, мне приходилось работать с людьми с очень серьезными проблемами, например с рассеянным склерозом, и у них наступали значительные улучшения. Часто после одного сеанса наступают какие-то изменения, а потом процесс выздоровления замедляется. Недавно на семинаре я делал демонстрацию – я работал с женщиной, у которой был тяжелый артрит. Год спустя организаторы этого семинара связались с ней и хотели назначить встречу, чтобы обсудить, какие изменения произошли в ее жизни. Она сказала, что не может с ними встретиться, потому что на это время у нее запланированы занятия виндсерфингом и верховая прогулка, – отличный признак изменений!

Я часто получаю обратную связь от своих клиентов, у которых были проблемы лишнего веса. Изменения, о которых они сообщают, – стабильны, долгосрочны и оказывают позитивное влияние на всю их жизнь. Часто, чтобы человек достиг желаемого веса, достаточно изменить какое-то убеждение.

Я несколько раз работал с клиентами, у которых была волчанка, – это заболевание, при котором ваша иммунная система атакует саму себя. Первой женщине, с которой я работал, только что поставили этот диагноз. Ее симптомы были не слишком тяжелыми. После нашей работы ее анализ крови вернулся к норме. Через полтора года я получил от нее известие, что она все еще здорова. Другая женщина с тем же диагнозом уже потеряла обе почки и была на диализе. Позже она написала мне, что ее отношение к себе изменилось к лучшему, улучшились отношения в семье, и у нее все в порядке. Конечно,



она не отрастила себе новые почки.

Когда Тим только познакомился с моделью убеждений, он работал с одной женщиной. Ее проблемы были связаны с самооценкой и отношениями. У нее диагностировали вирус СПИДа, которым ее заразил бывший муж. Примерно через три месяца после окончания терапии она снова сделала анализы, они показали отрицательный результат, и так остается до сих пор.

У меня есть много примеров, что эти методы хорошо работают, когда их применяют те, кого я им обучал. К Тиму и Сьюзи пришла клиентка, у которой диагностировали злокачественную опухоль щитовидной железы. Она была уверена, что НЛП может ей помочь. Поэтому она на месяц отложила операцию, хотя врач убеждал ее сделать операцию немедленно. После двух сеансов, на которых мы работали с ее убеждениями, она решила все же сделать операцию, несмотря на то что опухоль начала уменьшаться. После операции врачи провели биопсию удаленной опухоли и обнаружили, что она уже не является злокачественной.

Что касается демонстраций с участниками семинаров, описанными в этой книге. Джуди и Мэри написали мне о том, что похудели. Тим и Сьюзи недавно видели Мэри и говорят, что ее фигура определенно не напоминает грушу! Иммунная система Билла вернулась в полностью функциональное состояние, где-то через шесть месяцев его тест на СПИД дал негативный результат к большому удивлению его врачей. Результат остается негативным уже два года. После демонстрации интеграции конфликта с участием Ди она попросила принести в аудиторию двух кошек. Она держала их на руках и играла с ними без всяких симптомов аллергии.

Вы знаете, что очень трудно обнаружить стопроцентные показатели успешности для любого вмешательства в такую сложную систему, как человек. Обычно мы ищем то, что позволит нам успешнее помогать людям решать проблемы, связанные со здоровьем. Каких успехов добились вы сами, работая с этой моделью?

Кейт: Эта модель очень повлияла на мою работу, и я получаю удивительные результаты в работе с клиентами, но не в каждом случае. Именно поэтому я здесь; я хочу больше узнать о том, как работать с разными людьми. Где-то месяц назад я работала со своей мамой, у которой была проблема с иммунной системой, связанная с функционированием мышц ног. На прошлой неделе ее состояние настолько улучшилось, что она снова стала водить машину (она не садилась за руль больше года).

Кен: Я впервые узнал об этой модели на семинаре полгода назад. После этого я применил ее в работе с одной клиенткой. Эта клиентка действительно изменилась. У нее была хроническая депрессия, с восьми лет, когда она потеряла мать. Кажется, она впервые почувствовала себя счастливой, когда я использовал в работе с ней модель изменения убеждений. Я могу привести десятки примеров, где этот метод приводил к прекрасным результатам.

Рассел: Вы сотрудничаете с какими-нибудь университетами или институтами, работающими в сфере психосоматики?

Роберт: Здесь есть определенные переменные, из-за которых статистика выглядит не слишком впечатляюще. В зависимости от природы того, что происходит с человеком, его экологии, его семейной системы, его детских воспоминаний и так далее единственного сеанса может хватить для проработки всех проблем, а может и не хватить.

Джордж: Понятие «рак» имеет разное значение для разных людей, – не могли бы вы рассказать об этом подробнее?

Роберт: Позвольте мне в качестве примера привести мою мать. Когда мы работали с ее рецидивом рака груди, нам пришлось проделать большую работу с некоторыми распространенными мнениями и некоторыми убеждениями врачей о том, что значит онкологическое заболевание. Например, некоторые считают, что рак приводит к смерти. К смерти приводит не рак, а расстройство иммунной системы; к смерти приводит реакция тела на рак. Обычно человек умирает не от рака, а из-за того, что его иммунная система или другие органы тела имеют так много нарушений, что тело поражает инфекция или система больше не может функционировать.

Некоторые считают, что рак – иностранный захватчик и нужно сделать что-то невероятное, чтобы его изгнать. Рак – не иностранный захватчик. Раковые клетки – часть вас. Нужно трансформировать себя, чтобы создать здоровье, а не избавляться от чего-то.

Еще одно убеждение состоит в том, что многие заболевают раком в какой-то момент, и вопрос в том, достаточно ли здорова иммунная система, чтобы с ним справиться. Есть множество примеров, когда у людей происходила спонтанная ремиссия. Это называется «спонтанной ремиссией», потому что никто не знает, как заметить поворотный момент.

Иногда убеждения врачей вступают в конфликт с психологическими методами работы со здоровьем. Например, в случае моей матери некоторые из ее врачей сначала были враждебно настроены по отношению к нашей работе. Когда она рассказала своему хирургу о том, как мы работали с ее внутренними конфликтами, он ответил, что это полная ерунда и это только сведет ее с ума. Когда я попытался объяснить ему, какие идеи и научные данные лежат в основе нашего подхода, он строго посмотрел на меня и сказал: «Это недопустимо! Ставить эксперименты на своей матери!» Но при этом врачи не могли предложить альтернативу. Так что здесь есть некоторые проблемы.

Врачи могут оказывать очень сильное влияние на пациентов, и им легко воздействовать на их убеждения. Пациент очень уязвим – он серьезно болен. Мы с моей матерью понимали, что врачи руководствуются позитивными намерениями, и они не хотели, чтобы мы делали глупости или питали напрасные надежды. Поэтому мы не стали ссориться с врачами, мы реагировали на их намерения, а не на их слова. В результате работы, которую мы с моей матерью провели в 1982 году, она излечилась от рака. Те же самые врачи называют ее своей любимой пациенткой. Она до сих пор здорова и даже участвовала в телевизионной рекламе.

Когда вы будете работать с таким процессом, как рак, то, скорее всего, столкнетесь с разными видами сопротивления. На первом сеансе с клиентом не всегда возможно предсказать, какими будут сопротивления изменениям. Люди могут добиваться прекрасных результатов в какой-то области, но из-за сопротивления в своей внутренней экологии, в своей семейной системе, в системе своей работы и так далее в других сферах может быть гораздо труднее добиться изменений.

Анджела: Может ли отношение к болезни повлиять на ее исход? Есть ли у вас какой-то опыт по этому поводу?

Роберт: Значение имеет не только какое-то отношение или изменение убеждения. Убеждения – один, очень важный, уровень процессов. Человеку нужно изменить очень многое с точки зрения образа жизни, питания, отношений и так далее. Особенность позитивного отношения – что оно создает такие изменения.

Позитивное отношение не всегда стабильно. Даже активно работая над собой и добиваясь серьезных изменений, человек иногда сомневается. Это естественная человеческая реакция, и в такие моменты сомнения человеку нужна поддержка. Если же

от близких людей он вместо поддержки видит неприятие и сопротивление, это может отбросить его назад. Позитивное отношение – это не слишком стабильное состояние. Если вы встали не с той ноги, сильно поссорились с супругом или у вас есть проблемы на работе, это может подпитывать ваши сомнения. С другой стороны, если человек меняет какое-то важное убеждение, а потом открывается миру, создает новые отношения или улучшает старые, это укрепляет его позитивное отношение.

Он создает петлю позитивной обратной связи и будет постоянно получать положительное подкрепление. Я хочу подчеркнуть, что для победы над серьезной болезнью одного позитивного отношения мало. Если кто-то говорит: «Я изменил свое убеждение и знаю, что могу выздороветь», но при этом не изменил привычек в питании, не стал заниматься спортом, не изменил отношений с окружающими, дома и на работе, я не очень верю, что он действительно изменил убеждение и что он выздоровеет. Когда человек действительно меняет убеждение, в его жизни происходят серьезные перемены.

Я хотел бы сделать здесь еще один важный комментарий. Изменение убеждений – не обязательно долгий, трудный и болезненный процесс. То, что когда мы впервые сделали это с моей матерью, нам потребовалось четыре дня, не означает, что на это всегда нужно четыре дня или что этого следует ожидать. Все люди разные с точки зрения их потребностей. Человеку, с которым вы работаете над серьезной проблемой здоровья, очень нужна система поддержки, а также ему нужно положительное подкрепление. Эти вещи очень важны в процессе работы, и от них очень многое зависит.

Фред: Где в этой модели место традиционной медицины?

Роберт: Работа с убеждениями не противоречит традиционным методам лечения и не является независимой от них. Работу с убеждениями можно сочетать с традиционными методами, и часто человеку все равно нужно продолжать лечение.

Ни один врач не станет утверждать, что позитивные убеждения о здоровье могут физически кому-то навредить, хотя некоторых из них волнует вопрос «напрасных надежд». Я приведу пример, как я однажды сотрудничал с врачом в работе с клиенткой. Четыре или пять лет назад я работал с молодой женщиной, у которой был рак прямой кишки. У нее было много осложнений. Врач, поставивший ей диагноз, рекомендовал колэктомия. Это означало, что ее ректальное отверстие будет закрыто. Я сказал ей, что не случится ничего страшного, если она обратится к еще одному врачу.

Она пошла к другому врачу, а потом к третьему. Второй врач сказал: «Что? Колэктомия? Вам это не нужно. В вашем случае поможет химиотерапия». Третий врач сказал, что химиотерапия не поможет из-за природы ее опухоли. Он считал, что ей нужна радиационная терапия. Она вернулась ко мне совершенно сбита с толку, потому что получила совершенно разные рекомендации.

Я сказал, что лучше всего выбрать то, во что она верит. Я помог ей найти метод, в который она действительно поверила, и она выбрала облучение, хотя ее беспокоили побочные эффекты облучения для других органов ее тела.

Мы провели работу с убеждениями, и она быстро и легко вылечилась. На ее врачей произвело большое впечатление, что у нее не было никаких побочных эффектов от облучения. У нее не наступила преждевременная менопауза, у нее не было ни потери аппетита, ни депрессии, ни рубцов. Врачи попросили ее написать статью для других пациентов о том, как она избежала негативных побочных эффектов. Кстати, сейчас она абсолютно здорова.

Том: Могли бы вы подробнее рассказать о петле позитивной обратной связи, создающей положительное подкрепление, которую нужно создать для клиента?

Роберт: Очень важно для способности человека вылечиться от серьезной болезни иметь цель и причину или смысл для того, чтобы жить. Это не только отношения с самим собой или образы, связанные с его желанием выздороветь. Желание жить основано не только на том, чтобы ясно представить себе, как опухоль рассасывается, скорее оно связано со смыслом того, что опухоль исчезает. Если опухоль исчезнет, кем вы станете? Что вы сможете делать, когда выздоровеете? Я обнаружил, что очень полезно помочь человеку определить свою миссию в жизни; если у него нет причины жить, зачем беспокоиться об исцелении?

Майкл: Когда-то я работал в больнице. Многие пациенты, с которыми я работал, весьма конгруэнтно говорили: «Моя жизнь закончена; я достиг всего, для чего меня сюда отправили, мне пора идти дальше». Меня беспокоит, что это заявление – функция какого-то убеждения, и человек просто не видит будущего. Что вы об этом думаете?

Роберт: Вот что говорит Майкл: жизнь не может продолжаться вечно, и как узнать, когда человек конгруэнтно говорит: «Я достиг всего, чего хотел, и мое время закончилось»? Конечно, когда мы имеем дело со смертью и умиранием, бывают случаи, когда мы должны это уважать и признать, что желание человека умереть совершенно оправданно. Но бывает и так, что человек считает, что его жизнь закончена, из-за ограничений в его системе верований или в его идентичности. Одна идентичность действительно закончилась, но это не обязательно означает, что жизнь на этом тоже должна закончиться. На самом деле я считаю, что термин «ремиссия» очень подходит для описания выздоровления от серьезной болезни.

Ремиссия часто происходит после того, как человек создал для себя новую миссию, или «ремиссию».

Невозможно принять решение за другого человека – должен ли он продолжать жить. Работа с НЛП и убеждениями позволяет нам выйти на другой уровень и сказать: «Я не знаю, что для вас лучше, жить или умереть, но что я сделаю, так это помогу вам быть конгруэнтным в ваших желаниях». Мы можем выяснить, что у человека, возможно, есть масса внутренних конфликтов о том, жить ему или нет. Мы можем помочь ему разобраться с какими-то ситуациями или импринтами из прошлого, которые все еще создают ему проблемы. Чтобы принять решение – жить или умереть, – нужны ясность, открытость и гармония с миром и с самим собой. Когда человек по-настоящему конгруэнтен, он может принимать обоснованные решения.

Участница: Отличается ли работа с убеждениями о здоровье от работы с убеждениями, связанными с другими сферами жизни?

Роберт: Методы идентификации убеждений и инструменты, которые мы используем, те же самые. Кажется, что часто проблемы в отношениях, внутренние конфликты, запрещающее поведение и так далее вызывают физические симптомы или усиливают их. Разные состояния и эмоции так или иначе меняют химический баланс в нашем теле и могут создать благоприятные условия для возникновения болезни. Когда мы помогаем человеку разрешить конфликт на уровне идентичности, то при этом часто исчезают внутренние условия, способствующие болезни.

Фред: Болезни всегда связаны с убеждениями?

Роберт: Болезнь – это функция взаимодействий в нашей биологической и неврологической системах. Это системный процесс, который всегда связан с несколькими

причинами. Некоторые заболевания связаны с очень сложным системным взаимодействием; другие более просты. Фактически некоторые физические проблемы, например многие аллергические реакции, являются феноменами типа «стимул– реакция», и их можно изменить с помощью очень быстрой и простой техники, как мы увидим в следующей главе.

## 8

### Аллергии

#### Обзор восьмой главы

- Демонстрация техники для быстрого лечения аллергии
- Вопросы
- Описание техники для быстрого лечения аллергии
- Техника контрпримера для лечения аллергии: дополнительные наблюдения
- Краткое описание техники контрпримера
- Демонстрация техники контрпримера
- Демонстрация техники контрпримера
- Вопросы
- Передний план / задний план
- Демонстрация техники «Передний план / задний план»
- Описание процесса «Передний план / задний план»
- Описание картирования субмодальностей

#### АЛЛЕРГИИ

На моем первом семинаре, посвященном убеждениям и здоровью, один из приглашенных ораторов, доктор Майкл Леви (исследователь в сфере иммунологии и генетики, лауреат World Health Association Award за основополагающие работы, проведенные в 50-х годах, которые продемонстрировали, что вирус – это инфекция), мимоходом заметил, что аллергия – это нечто вроде фобии иммунной системы. Этот комментарий заинтриговал меня, потому что имел смысл на интуитивном уровне и соответствовал другим моим наблюдениям.

Например, я знал многих людей, страдающих от аллергий. Но когда они засыпали или их что-то отвлекало, их симптомы тут же проходили. Это показывало, что здесь что-то происходит не только на уровне физиологии, но и на уровне неврологии. Всем известно, что аллергия может пройти сама собой, или ее можно «перерасти». Я также наблюдал, как аллергия спонтанно проходила после того, как человек провел какую-то психологическую работу и добился изменений. Поэтому мысль о том, что аллергия – это нечто вроде фобии иммунной системы, показалась мне хорошей метафорой и легла в основу процесса, который я разработал для работы с аллергическими реакциями.

Я думал о словах доктора Леви и о том факте, что в НЛП уже есть процесс для работы с длительными и постоянными фобиями, и этот процесс работает очень быстро. Я задал

себе вопрос, можно ли использовать те же самые принципы для работы с аллергическими реакциями.

Я начал применять эти принципы в работе с аллергиями, чтобы выяснить, что здесь сработает, а что – нет. Первоначально я использовал устройство для биологической обратной связи, которое сам разработал и которое позволяет отслеживать тонкие физические изменения.

Это помогло мне обнаружить типы процессов в мозге, которые связаны с аллергиями. В результате этого исследования была разработана техника «трехъякорный процесс лечения аллергии» (Three Anchor Allergy Process). Тим и Сьюзи упростили эту технику и создали «Технику для быстрого лечения аллергии» (Fast Allergy Process), которую мы опишем и продемонстрируем в этой главе. Следующие демонстрации расшифрованы из аудиозаписей сессий с нескольких семинаров.

Здесь я хотел бы сделать предупреждение для читателя. В работе с аллергиями, как и с другими проблемами здоровья, важно делать это в сочетании с соответствующим лечением. Некоторые виды аллергий могут вызвать тяжелый анафилактический шок и создать опасность для жизни. Поэтому прежде чем использовать эти методы, убедитесь, что ваш клиент находится под наблюдением компетентного врача или проходит соответствующее лечение. (С очевидностью это относится ко всем методам, описанным в этой книге.)

Я также считаю, что, так как мы можем повлиять на иммунную систему в связи с аллергическими реакциями, эти принципы можно использовать для решения более глубоких и обширных проблем иммунной системы, например для лечения рака, СПИДа, волчанки, артрита и многих других системных проблем, связанных с реакциями иммунной системы.

### **Демонстрация техники для быстрого лечения аллергии**

Следующая демонстрация сделана на конференции Ассоциации нейролингвистического программирования, Чикаго, Иллинойс, 1988 год.

Сьюзи: Хорошо, Линда. Вы сказали, что у вас аллергия на сено и на траву.

Линда: Да. Я ходила к аллергологу, я знаю, что тимофеевка хуже всего, и даже когда кто-то косит лужайку, меня это беспокоит. У меня есть лошадь, так что аллергия на сено – это не слишком удобно.

Сьюзи: Могу себе представить. Если бы у нас здесь был пучок свежесорванной тимофеевки, что бы с вами произошло?

Линда: Сначала я начну опухать и у меня пересохнет во рту, потом небо начнет чесаться, а глаза нальются кровью и станут слезиться.

Сьюзи: Итак, с целью тестирования, представьте себе, что эта трава здесь, прямо сейчас. То, что у вас есть ...

Линда (У нее возникает реакция, и она смеется.)

Сьюзи: Хорошо. (Смех в аудитории) Стоп! Стоп! Нам нужно только это откалибровать.

(Обращаясь к группе) Она только что продемонстрировала одну интересную вещь, связанную с аллергиями. Человек может вызывать у себя реакцию, только подумав о том, что рядом есть аллерген. Есть одна история о враче, который жил в начале двадцатого века, по имени Маккензи. Он лечил женщину, у которой была сильная аллергическая

реакция на розы. Он обнаружил, что если показать ей очень натурально выглядящую искусственную розу, у нее все равно возникает сильная реакция. Линда также демонстрирует нам мощь человеческого разума. Она только подумала о тимофеевке, и уже готова вызвать у себя реакцию на реальную тимофеевку.

(Линде) Как быстро у вас начинается эта реакция? Похоже, почти мгновенно, да? Если аллерген присутствует в течение какого-то времени, вам становится хуже?

Линда: Это мгновенная реакция, и пока аллерген присутствует, реакция не проходит, если я не приму лекарство. Если я уйду оттуда, симптомы проходят.

Сьюзи: Как долго у вас есть эта проблема?

Линда (пауза): С одиннадцати или с двенадцати лет.

Сьюзи: Итак, вы имеете с этим дело уже давно, большую часть своей жизни.

Сейчас мы хотим научить вашу иммунную систему новой реакции. Мы хотим показать ей, что ей не нужно иметь вот эту реакцию, а можно реагировать более адекватно. Мы скажем вашей иммунной системе: «Не эта реакция, а вот эта. (Жестикулирует обеими руками.) Не это, а вот это». Так что ей просто нужно научиться заново.

(Обращаясь к группе) Мы хотим сделать экологическую проверку, прежде чем начнем.

(К Линде) Если бы у вас не было этой реакции на сено и на траву, какой была ваша жизнь? Какие последствия это имело бы для вас?

Линда: Ну, в последние десять или пятнадцать лет эта реакция уменьшилась. Я думаю, это продолжало бы освобождать энергию. И у меня не было бы этой «части». Мусора.

Сьюзи: Были ли какие-то негативные последствия? Есть ли какие-то причины, по которым вы не хотели бы избавиться от этой реакции?

Линда: Нет, мне ничего не приходит в голову.

Сьюзи: Я имею в виду, что мне не кажется, что вы хотели бы провести всю оставшуюся жизнь среди лошадей, забросив все остальные дела.

Линда (смеется): Нет.

Сьюзи: Однажды мы с Тимом мы проводили этот процесс с человеком, у которого была аллергия на траву, и получили другую реакцию, когда задали ему этот вопрос. Он сказал: «О! Мне ведь придется косить лужайку! Сейчас это делает моя жена!»

(Обращаясь к группе) Сейчас мы хотим убедиться, нет ли здесь какой-нибудь вторичной выгоды. Например, иногда у ребенка начинается аллергия или астма и благодаря этому он привлекает к себе больше внимания. В такой ситуации нужно помочь ребенку научиться привлекать к себе внимание без астмы или аллергии. Кажется, у Линды нет никаких серьезных экологических проблем в отказе от этой аллергии – ни в том, что она говорит, ни в какой-то вербальной неконгруэнтности.

(К Линде): На какую траву у вас нет реакции и ваше тело не делает этой ошибки? Есть ли какие-то виды травы, зеленой травы?

Линда: Как насчет комнатных растений?

Сьюзи: Хорошо. У вас нет реакции ни на какие комнатные растения? Другими словами, ваша иммунная система не делает ошибки по их поводу?

Линда: Да. С комнатными растениями все хорошо.

Сьюзи: Сейчас мы ищем контрпример, который близок к субстанции, которая вызывает реакцию; чем ближе, тем лучше. Возвращайтесь в прошлое и будьте тотально в ситуации, где есть ваши комнатные растения, по-настоящему. И я хочу, чтобы ваша иммунная система обратила особое внимание на то, как она реагирует, когда рядом с вами находятся комнатные растения и живые зеленые растущие вещи у вас дома. И пусть ваша иммунная

система обратит особое внимание на то, как она это делает для вас. (Якорит это состояние.) Хорошо.

(Обращаясь к группе) Я создаю хороший, сильный якорь для этого контрпримера. Ассоциируйте человека с конкретной ситуацией, прежде чем поставить якорь.

(Линде) Теперь, Линда, я хочу, чтобы вы представили стеклянный экран, от стены до стены, через всю комнату, который вас защищает. А там, с другой стороны экрана, вы видите Линду. И вы видите Линду с этой реакцией, которую мы только что создали. (Продолжает удерживать якорь.) Линду, иммунная система которой знает, как адекватно реагировать на зеленые вещи, растущие в закрытом помещении. И когда вы смотрите на эту Линду, вы знаете, что ее иммунная система знает, как адекватно реагировать.

(Пауза) Хорошо. Теперь я хочу, чтобы вы, очень мягко, поместили эту Линду в ситуацию, где есть трава; трава, которая раньше создавала ей проблемы, – тимофеевка. Вы видите Линду здесь и знаете, что у нее есть эта реакция, которую мы закорили, и эта реакция ей полностью доступна. Ее иммунная система действительно знает, как адекватно реагировать. И вы увидите, что Линда, вон там, меняется, продолжая находиться в контакте с этой травой. И это может показаться вам очень странным сначала. (Пауза) Наблюдайте эту реакцию, которая похожа теперь на то, что с ней происходит рядом с зелеными растущими вещами. (Пауза) Хорошо. Хорошо.

Теперь я хочу, чтобы вы пошли туда и забрали эту Линду, которую видите, и «вернули» ее сюда, внутрь себя, сидящей здесь. Возвращайтесь сюда со мной. Представьте себе, прямо сейчас, что кто-то косит траву, здесь, в этой комнате. Он косит тимофеевку, а ваша иммунная система действует так, как вы хотите. И она знает, как адекватно реагировать. И вы представляете себе тимофеевку, находясь здесь, со мной. (Пауза) Вы только что расслабились. (Пауза) Ага. Хорошо. В ближайшем будущем возникнет ситуация, когда у вас будет возможность оказаться рядом с тимофеевкой, сеном или чем-то подобным. Я хочу, чтобы вы пошли к вашим лошадям и покормили их.

Линда: Хорошо.

Сьюзи: И пусть ваша иммунная система обратит на это особое внимание. Теперь она знает, какова адекватная реакция, когда вы находитесь в этой ситуации. (Пауза) Хорошо.

(Обращаясь к группе) Пусть это продлится какое-то время. Это немного похоже на работу с фобиями. Часто клиент начинает сомневаться и говорит: «Погодите. Я не понимаю, что происходит. Это не должно быть так легко, это не должно так хорошо работать». Есть ли у вас какие-то вопросы к Линде?

Участник: Когда вы представляли себе, что находитесь рядом с аллергеном, у вас были какие-то ощущения?

Линда: Очень слабые. Где-то в средней части лица, если это имеет какой-то смысл. Это все, что у меня возникает в обычной ситуации. Это было похоже на самое начало старой реакции, но ее не было.

Участница: На что была похожа для вас реорганизация вашей иммунной системы?

Линда: Это было очень похоже на коллапс якорей. Как будто вещи воспринимаются по-новому. Что-то происходит.

Сьюзи: Это прекрасное описание. Это действительно достигает глубоких уровней ее неврологии и создает в ней изменения.

(Линде) Теперь, когда все немного улеглось, представьте себе, как вы это сделали в самом начале, что вы чувствуете запах большого, гигантского пучка тимофеевки. (Пауза, более мягким тоном) Обратите внимание, что происходит внутри. (Пауза). А теперь



постарайтесь вернуть старую реакцию. (Более мягким тоном). Очень сильно постарайтесь.  
(Пауза)

Линда: Я все еще на страже, жду, что случится. (Смеется)

Сьюзи: Ого! Вы ведь стараетесь изо всех сил! (Смех)

(Обращаясь к группе) Для тех из вас, кто калибровал реакции Линды, это та же реакция, которую мы получили до того, как провели процесс?

Группа: Нет.

Сьюзи: Теперь она все еще на страже, и это совершенно естественно. Ей было одиннадцать или двенадцать лет, когда это началось. Она все еще ждет реакции, потому что этот стимул всегда ее вызывал.

(Линде) И вы будете приятно удивлены, когда вы придете туда и будете ждать этой реакции и скажете: «О, ее нет. Я могу просто наслаждаться своими лошадьми, когда я с ними».

Линда: Мммм.

Сьюзи: (более мягким тоном): Ничего больше не происходит. И вы можете поблагодарить свою иммунную систему, что она готова учиться новым реакциям.

Линда: Спасибо.

Сьюзи: Этот процесс очень легко провести с самой собой. Вы сказали, что у вас была аллергия на множество разных вещей.

Линда: Да, есть несколько других вещей, это была самая сильная реакция.

Сьюзи: Теперь... если вы – человек, который легко создает генерализации, я не хотела бы, чтобы вы думали о других вещах, с которыми этот процесс тоже мог бы сработать.

Линда (смеется): Хорошо.

Сьюзи: Пусть ваша иммунная система автоматически пройдет через этот процесс ... чтобы вам не нужно было это осознавать. Потому что... вы знаете, мы учимся очень быстро, и нет никаких причин, по которым она не может провести этот процесс с другими субстанциями, чтобы вам даже не пришлось этим заниматься сознательно.

## Вопросы

Участница: Что, если человек не знает, на что у него аллергия?

Сьюзи: Очевидно, намного труднее найти соответствующий контрпример, если вы не знаете, каков аллерген. С сенной лихорадкой, когда человек знает только, что это – «что-то в воздухе», попробуйте использовать муку, пыль или тальк, висящий в воздухе, в качестве контрпримера. Можно также использовать воздух в другое время года, когда человек реагирует на него адекватно.

Участник: При тестировании у некоторых выявляют аллергию почти на все. Но при этом они иногда реагируют на аллерген, а иногда – нет. Почему так происходит?

Сьюзи: Это может означать, что аллерген тесно связан со стрессом и имеет отношение к эмоциональному состоянию человека. Это показывает, что здесь есть еще что-то, с чем нужно работать, – научить человека иначе реагировать в стрессовой ситуации. Например, если у кого-то из вас есть сенная лихорадка, то вы заметили, вероятно, что в одни годы она проявляется сильнее, чем в другие? Если вы вспомните, это могло быть связано с тем, что тогда происходило в вашей жизни, а не с количеством пыльцы в воздухе. Важно ваше внутреннее состояние.

Участник: Что вы будете делать, если реакция вернется?

Сьюзи: Если человек каким-то образом восстановит старую реакцию, можно провести процесс снова. Обычно это занимает пять минут. Также проведите двойную проверку своего контрпримера и экологии, особенно убеждения, которые могут здесь играть какую-то роль. Бывают ситуации, когда нужно провести реимпринтинг или интеграцию конфликта.

Участница: Вы проводили этот процесс с детьми?

Сьюзи: Да. Он хорошо работает с детьми. Самому маленькому, о работе с которым мы слышали, было три года.

Участник: Что, если этот процесс не работает?

Сьюзи: Во-первых, возможно, человек использует неподходящий контрпример.

Чем ближе контрпример к аллергену, тем лучше. Например, возьмем аллергию на коровье молоко. Может ли человек пить козье или соевое молоко? Если у него аллергия на все виды молока, есть ли что-то «белое и жидкое», что он может пить, например кокосовое молоко или что-то похожее? Я обнаружила, что лучше, чтобы человек нашел собственный контрпример, а не предлагать его самой, но предложения часто могут быть полезны.

Еще причина, почему эта техника может не сработать, связана со вторичной выгодой и экологией. Проблемы экологии могут не прозвучать в начале процесса – они могут всплыть только на этапе присоединения к будущему. Возможно, вам нужно будет провести реимпринтинг, ре фрейминг, генератор нового поведения, изменить личную историю и так далее, чтобы сначала разобраться со вторичной выгодой, и только потом переходить к работе с иммунной системой.

В-третьих, истинной причиной аллергии может быть импринт. Никогда не вредно проверить, нет ли здесь импринта, прежде чем проводить технику аллергии. Так ваша работа будет по-настоящему полной.

Участница: Вы использовали этот процесс с аллергиями, опасными для жизни?

Сьюзи: Да, и если бы вы были моим клиентом с опасной для жизни аллергией, то я настояла бы на том, чтобы после нашей работы вы по шли к врачу и сдали соответствующие анализы, чтобы убедиться, что с медицинской точки зрения у вас больше нет реакции. Если вы имеете дело с серьезными аллергиями, которые могут быть опасны для жизни или у которых очень сильные симптомы, можно использовать тройную диссоциацию – как в работе с фобиями. Цель состоит в том, чтобы отодвинуть человека достаточно далеко, чтобы в процессе работы у него не возникали симптомы.

## **Описание техники для быстрого лечения аллергии**

1. Калибровка. Спросите: «На что это похоже, когда вы находитесь рядом с аллергеном?» Наблюдайте за физиологией человека, глазами ключами доступа, дыханием и так далее.

2. Объясните ошибку иммунной системы. Объясните, что иммунная система сделала ошибку: она считает что-то опасным, хотя на самом деле это не так. Иммунная система решила, что это опасно, хотя на самом деле опасности нет. И она может быстро научиться реагировать иначе.

3. Проверьте экологию/вторичную выгоду. Какой будет жизнь клиента, если у него не будет аллергии? Есть ли какие-то позитивные или негативные последствия? Используйте при этом любые уместные методы НЛП, чтобы разобраться с проблемами экологии, прежде чем перейти к работе с аллергией.

4. Найдите соответствующий ресурсный контрпример. Найдите контрпример, который как можно больше похож на аллерген, – то, на что иммунная система реагирует адекватно. Заякорите эту реакцию, а потом удерживайте этот якорь в течение всего процесса. Убедитесь, что человек находится в ассоциированном состоянии, когда вы ставите якорь. Если возможно, пусть человек предложит собственный контрпример.

5. Переведите человека в диссоциированное состояние. Стеклоанный экран от стены до стены – простой способ создать диссоциацию. Удерживая якорь, попросите человека представить самого себя с другой стороны экрана, находящимся в ресурсном состоянии. Используйте более ресурсный язык («богатый язык»): например, скажите, что он – это «вы, которым вы хотите быть» и что его иммунная система действует адекватно.

6. ПОСТЕПЕННО вводите аллерген. Когда человек наблюдает за «собой по ту сторону экрана», попросите его медленно вводить аллерген – то, что раньше создавало проблему. Вводите его постепенно, давая возможность человеку привыкнуть к нему. Подождите, пока не увидите физиологических изменений. Как будто иммунная система говорит: «Хорошо, я поняла. Я изменю свои “настройки” таким образом, чтобы это не раздражало мои Т-клетки».

7. Снова переведите человека в ассоциированное состояние. Верните человека в его собственное тело и попросите его представить себе, что рядом находится аллерген. Продолжайте удерживать ресурсный якорь.

8. Присоединение к будущему. Попросите человека представить себе какую-то ситуацию в будущем, когда рядом будет находиться то, что раньше вызывало у него аллергическую реакцию.

9. Проверка. Если вы можете провести проверку сразу же, сделайте это. В противном случае снова откалибруйте реакции, чтобы увидеть, изменились ли физиология, глазные ключи доступа, дыхание и так далее.

### **Техника контрпримера для лечения аллергии: дополнительные наблюдения**

НЛП развивается очень быстро, и иногда трудно оставаться в курсе всех новых открытий и нюансов, созданных для тех или иных процессов. В начале этой главы мы изложили наши самые ранние идеи об использовании НЛП в работе с аллергическими реакциями. В наших дальнейших исследованиях и в практическом использовании техники для быстрого лечения аллергии, описанного выше, мы пересмотрели технику контрпримера для лечения аллергии. Мы сделали это, потому что очень важно использовать контрпример – ресурсный якорь, помогающий изменить некомфортные, нересурсные реакции. Сейчас мы хотели бы подробнее коснуться этого принципа в работе с аллергиями.

### **Что такое аллергия?**

Самый простой ответ на этот вопрос состоит в том, что аллергия – это слишком сильная реакция иммунной системы, нечто вроде фобии или истерики. Фобия – это слишком сильная реакция на то, что не представляет большой опасности, например на езду в лифте, высоту, мышей, пчел, собак, пауков и так далее. Эту реакцию создают наши мысли. Нам приходилось работать с людьми, у которых была аллергия на оранжевые ногти, но не было аллергии на желтые ногти, или была аллергия на длинношерстных кошек, но не было аллергии на гладкошерстных кошек. Эти примеры прекрасно иллюстрируют, что аллергию вызывают какие-то мысли об оранжевых ногтях или длинношерстных кошках.

В конце XIX века американский врач по имени Маккензи лечил пациентку, у которой был сильный хронический насморк. Доктор Маккензи перепробовал множество лекарств, но симптомы не исчезали, и он в итоге пришел к выводу, что это аллергическая реакция.

Пациентка сказала, что насморк усиливается, когда она вечером идет в свой розарий. В ее следующий визит врач подарил ей красивую искусственную шелковую розу. У нее немедленно начался насморк. В этот момент он понял, что важна «идея розы», а не настоящая розовая пыльца. Доктор Маккензи одним из первых признал с научной точки зрения, что аллергия – это общая реакция разума и тела, создаваемая мышлением человека.

### **Как формируются аллергии**

Если аллергия – это слишком сильная реакция иммунной системы на то, что не является опасным или неприятным, то как она формируется? (Подробное описание можно найти в National Geographic за июнь 1986 года, в статье «Войны клеток», с потрясающими иллюстрациями, представляющими различные клетки иммунной системы. Иммунная система состоит из клеток разных типов. Вновь созданные иммунные клетки не знают, что делать и как функционировать. Поэтому они отправляются в тимус и узнают, от каких бактерий или вирусов им нужно защищать организм – получают «специализацию»: одни начинают бороться с вирусом гриппа, а другие – с бактериями. Попадая в организм, вирусы или бактерии начинают расти и размножаться, что вызывает те или иные симптомы. Задача иммунной системы – защитить нас от этих внешних захватчиков.

Первый защитный барьер в иммунной системе – это клетки, которые называются макрофагами. Это большие лейкоциты, которые еще называют «мусорщиками» – благодаря особенностям функционирования. Они путешествуют по всей системе, очищая ее от «мусора». Они «глотают» его и выводят из системы. Если наша иммунная система идентифицирует что-то как опасное, лейкоциты «подбирают» эти бактерии, удерживают их и ждут, пока придут клетки-маркеры и проведут молекулярную проверку.

Когда обученная клетка-маркер, предназначенная для таких ситуаций, делает проверку, она выпускает гистамины и стимулирует дальнейшие действия иммунной системы. Гистамины расширяют кровеносные сосуды, стимулируют секрецию и способствуют выделению белка из клеток. Расширение кровеносных сосудов облегчает движение Т-клеток, клеток-убийц, которые поглощают и уничтожают вредоносные бактерии. Поэтому какие-то участки тела начинают краснеть, опухать, возникают боль, насморк, кашель, чихание, начинают слезиться глаза.

Иммунная система – это наша система идентичности. Наши макрофаги учатся

идентифицировать то, что не является частью нас, что вторглось извне и должно быть устранено. Аллергия – это ошибка в сфере идентичности, и часто она возникает в переходный период, когда с нами происходят серьезные перемены. Когда старое «я» меняется на новое «я», когда система выходит из привычного равновесия, наша иммунная система приходит в состояние повышенной готовности. Часто в такие периоды мы находимся в замешательстве: наша жизнь быстро меняется, и нам нужно реорганизовать себя. В это время наша иммунная система по ошибке начинает считать нечто опасным, хотя на самом деле это не так. Такой переменной в жизни может стать поступление в школу или ее окончание, смена места жительства, подростковый возраст, начало самостоятельной жизни, рождение ребенка, развод, новая работа и так далее.

Иммунологи также предложили теорию о том, что с аллергией связан определенный ген, который может «включаться» и «выключаться». Но здесь возникает вопрос, не «включаем» ли мы его в переходные периоды. Кроме того, вы, вероятно, знаете людей, которые говорят, что «переросли» аллергию, – она исчезла, когда они прошли какой-то сложный период в жизни.

У нас есть хороший друг, который переехал в Соединенные Штаты из Перу. Он вырос в Лиме, у моря, где самое распространенное блюдо – креветки. Когда он переехал в Соединенные Штаты, у него возникла сильная аллергия на креветки. Это прекрасный пример, потому что, приезжая домой, в Перу, он мог есть креветки без всяких аллергических реакций. Мы обсудили это, и он осознал, что, несмотря на переезд в Штаты, его идентичность все еще осталась в Перу. С помощью техники контрпримера он изменил свою реакцию на креветки в Соединенных Штатах.

Это хороший пример того, как иммунная система может выйти из равновесия в переходный период и совершить ошибку. Когда мы теряем почву под ногами и сталкиваемся с чем-то, что может быть опасным, наша иммунная система может начать подавать сигнал опасности, как будто ей нужно защитить нас от захватчика. А если иммунная система увидела угрозу и среагировала на нее, она этого никогда не забывает. Она продолжает реагировать всякий раз, когда сталкивается с пылью, пылью, запахом, продуктом питания и так далее. Иммунная система может научиться мгновенно реагировать на опасность И точно так же она может быстро понять, что какое-то вещество не опасно.

Поэтому техника контрпримера позволяет быстро и эффективно «переучить» иммунную систему.

## **Контрпримеры как ресурсы**

Контрпример – это ситуация, когда что-то должно было случиться, но не случилось, – это противоречит нашим ожиданиям. В этом процессе можно использовать два разных типа контрпримеров.

1. Время, когда. Пример – аллергия на кошек, где человек может вспомнить то «время, когда» рядом находилась кошка, но у него не было аллергической реакции. Возможно, это было до того, когда началась аллергия. В случае сенной лихорадки это может быть другое время года, когда пыльца в воздухе не беспокоит человека.

2. Что-то похожее. Возможно, у человека есть аллергия на сигаретный дым, но не на дым походного костра, или есть аллергия на кошек, но нет аллергии на собак, или есть

аллергия на арахис, но нет аллергии на миндаль. Это примеры категории под названием «что-то похожее».

Самое важное при выборе контрпримера – как человек сам переучивается и меняет свое мышление. Чтобы процесс сработал, контрпример должен иметь смысл для иммунной системы человека.

### **Краткое описание техники контрпримера**

Техника контрпримера работает удивительно легко и быстро, и на то, чтобы описать его, нужно потратить больше времени и сил, чем на то, чтобы его провести. В нем девять простых шагов. Вот они:

1. Калибровка.

2. Объясните ошибку иммунной системы.

3. Проверка экологии/вторичной выгоды.

4. Найдите соответствующий ресурс контрпримера и заякорить его.

5. Создайте диссоциацию. Пусть человек представит себе, что находится за толстым стеклянным экраном, от стены до стены, от пола до потолка. Как только это сделано, используйте якорь контрпримера и попросите человека наблюдать за собой, находящимся в ситуации, где есть контрпример, и реагирующим так, как он хочет реагировать.

6 Введите вещество, вызывавшее реакцию в прошлом, и пусть человек продолжает наблюдать за собой, реагирующим так, как он хочет реагировать (как в ситуации с контрпримером).

1. Удерживая якорь, переведите человека в ассоциированное состояние. Попросите его представить себе, что находится рядом с аллергеном, но продолжает оставаться в том же ресурсном состоянии, что и в ситуации с контрпримером.

2. Удерживая якорь, присоединитесь к будущему: попросите человека представить себе ситуацию в будущем, когда он будет находиться рядом с аллергеном.

3. Проверка. (Если это была серьезная аллергия, попросите человека сходить к врачу и сделать анализы).

### **Подсказки для каждого шага процесса**

1. Калибровка. Сначала мы идентифицируем текущее состояние. «Что происходит, когда вы находитесь рядом с аллергеном?» Наблюдайте за невербальными реакциями, глазами ключами доступа, дыханием, изменениями цвета кожи, мышечным напряжением и так далее. Это поможет вам идентифицировать состояние. Вам нужно добиться того, чтобы это состояние изменилось (и стало более ресурсным) в конце процесса, на стадии проверки. Этот первый вопрос: «Что с вами происходит?» – также помогает установить контакт с той частью иммунной системы, которая сделала ошибку, и вовлечь ее в процесс «переобучения».

2. Объясните ошибку иммунной системы. Объясните человеку, что его иммунная система сделала ошибку и сочла что-то опасным, хотя это не так. Иммунная система

маркировала что-то как вредное, хотя само по себе это не опасно. Скажите человеку, что ее можно быстро «переобучить».

3. Проверка экологии/вторичной выгоды. Спросите: «Есть ли какие-то веские причины, по которым возникла эта реакция? Какой была бы ваша жизнь без нее? Будут ли какие-то негативные последствия, если этой реакции больше не будет?» Если возникают какие-то проблемы экологии, используйте другие методы НЛП, чтобы сначала разобраться с этими проблемами.

Вот пример «проблемы экологии». В ходе работы одна женщина стала проявлять признаки сопротивления. Сьюзи спросила: «Что происходит?» Женщина бессознательно пыталась вызвать у себя астматическую реакцию. Она не была уверена, что хочет избавиться от астмы. Ее дедушка изобрел ингалятор для астматиков. Этот ингалятор принес ее семье финансовое благосостояние. Кроме того, дедушка изобрел его специально для нее, и поэтому астма была для нее символом его любви и заботы.

Вы видите здесь проблемы экологии? Что это будет означать, что ей больше не нужен ингалятор?

Мы провели небольшой рефрейминг. Мы спросили, чего на самом деле хотел бы ее дедушка: чтобы у нее больше не было астматических реакций или чтобы ей нужно было использовать ингалятор? Она задумалась и сказала: «Он желал мне добра». Она поняла, что даже если процесс сработает и ей больше не понадобится изобретение ее дедушки, оно принесет пользу многим другим людям.

4. Найдите соответствующий ресурсный контрпример. Есть два типа контрпримеров, которые можно использовать в качестве ресурса:

(а) время, когда человек был рядом с аллергеном, и ресурсную реакцию или (б) что-то похожее на аллерген, на что у человека нет никаких аллергических реакций. Создайте для этого контрпримера сильный ассоциированный якорь.

1. Диссоциация. Пятый шаг – попросить человека увидеть себя со стороны в ситуации с контрпримером, за экраном. Удерживая якорь, который вы установили для контрпримера, попросите человека увидеть самого себя таким, каким он хочет быть, независимо от того, где он находится и что делает. В этом пункте попросите человека отметить, где находится образ, который он видит.

2. Введите аллерген. Попросите человека отпустить образ, который он только что видел. На месте этого образа возникнет новый. Пока человек наблюдает за собой по ту сторону экрана, попросите его увидеть самого себя в присутствии аллергена – вещества, раньше вызывавшего проблему/аллергическую реакцию. В этой точке подождите до тех пор, пока у человека не проявятся изменения в физиологии. Иногда сначала вы увидите замешательство, а потом – как будто иммунная система говорит: «Хорошо, я поняла... я научилась реагировать по-новому».

3. Ассоциация. Уберите экран и верните человека в его тело. Попросите его представить себе, что рядом находится аллерген, прямо сейчас. Продолжайте удерживать ресурсный якорь. Пусть он полностью войдет в ассоциированное состояние, рядом с аллергеном. Скажите, что теперь он может реагировать более адекватно.

4. Присоединение к будущему. Попросите человека представить ситуацию в будущем, когда рядом будет находиться то, на что раньше у него возникала аллергическая реакция. Все время удерживайте якорь – именно поэтому процесс работает. Нужно, чтобы во время присоединения к будущему человек все время находился в стабильном состоянии. Это дает иммунной системе время, чтобы научиться использовать новый ресурс.

5. Проверка. Если можно безопасно провести проверку сразу же, сделайте это. Если это невозможно, проведите калибровку, чтобы увидеть, изменились ли паттерны глазных ключей доступа, положение тела, мышечный тонус, дыхание и цвет кожи. Физиология должна стать более ресурсной – как при воздействии контрпримера. Если у человека была серьезная аллергия, попросите его сходить к врачу и сделать анализы.

### **Демонстрация техники контрпримера (1)**

Тим(к Сэнди): Хорошо, на что у вас еще аллергия, кроме лилий?

Сэнди: Трава, деревья, почва, все на свете, но лилии хуже всего.

Тим: Хорошо, так что, начнем с лилий?

Сэнди: Да.

Тим: Представьте себе, что здесь есть лилии. Что происходит?

Сэнди: Глаза начинают чесаться, течет из носа, я начинаю чихать, нёбо чешется, мне трудно дышать. Это происходит мгновенно.

Тим: Вы только что описали нам ваши текущие реакции на лилии. Есть ли какие-то растения, которые не вызывают у вас реакции?

Сэнди: Розы.

Тим: Итак, вам нравятся розы?

Сэнди: Да.

Тим: Вам нравится, как они пахнут?

Сэнди: Да.

Тим: Вы когда-нибудь нагибались, чтобы понюхать розу?

Сэнди: Много раз.

Тим: И вам это нравится?

Сэнди: Да.

Тим: Сейчас мы это заякорим. Представьте себе, что вы нюхаете розу. Вы знаете, на что это похоже. И когда вы нюхаете розу, ваше тело точно знает, как эффективно иметь с этим дело, не так ли?

Сэнди: Да.

Тим (якорит состояние, когда Сэнди нюхает розу): Отлично. Теперь отпустите это.

(Обращаясь к группе) Я заякорил ее контрпример. И я хочу проверить якорь. (Тим отпускает якорь, затем снова его применяет.) Вот оно. Всем видно? Мы проверяем, чтобы убедиться, что поставили хороший якорь.

(К Сэнди) Сейчас я хотел бы, чтобы вы представили себе большой, прочный, от пола до потолка, стеклянный экран, как в аквариуме с акулами. И мы можем смотреть сквозь него, вот туда (показывает), где вы можете видеть Сэнди и розу, она нюхает ее и наслаждается запахом, и ее иммунная система функционирует адекватно. Можете это увидеть?

И ее иммунная система знает, как быть с этой розой. Можно ею наслаждаться.

Наслаждаться прекрасным творением природы, да?

(Обращаясь к группе) Выглядит хорошо, не так ли?

(К Сэнди) Отпустите это, но продолжайте смотреть туда, за экран. Пусть этот образ уйдет, и в том же месте представьте себе Сэнди, которая нюхает лилии, точно так же, как только что она нюхала розу. Продолжайте это делать. Смотрите на саму себя, вон там,



пусть образ полностью развернется перед вами.

(Обращаясь к группе) Как она выглядит?

(К Сэнди) Сейчас она выглядит по-другому, правда? А теперь почувствуйте, как вы возвращаетесь в свое тело. Экран исчезает.

Сэнди: Хорошо.

Тим: Теперь представьте себе, что я держу в руке лилию и вы чувствуете ее запах. Что происходит?

(Обращаясь к группе) Это действительно выглядит по-другому.

(К Сэнди) Хорошо. Итак, когда в следующий раз вы можете оказаться рядом с лилиями, – как вы себя чувствуете? Представьте себе, что берете это чувство с собой. Представьте себе, что у меня в руке лилия, вдохните ее запах. Для вас безопасно провести небольшой тест?

Сэнди: Да. Чувствую ли я запах лилии? Мне нужно сначала почувствовать запах розы?

Тим: Хорошо. Не переусердствуйте. Сначала нужно провести очень осторожную проверку.

Сэнди: Мне нужно почувствовать запах розы тоже?

Тим: Да.

Сэнди: О, хорошо.

Тим: Что происходит? (Обращаясь к группе) Она собирается понюхать лилии.

Сэнди: Ну, я дышу свободно. Я могу глубоко дышать.

Тим: Раньше вы сказали, что реакция у вас возникала мгновенно, правильно?

Сэнди: Да.

Тим: Ну, поблагодарите свою иммунную систему. Обратитесь внутрь и попросите свою иммунную систему обобщить эту реакцию на любую пыльцу и траву, потому что это тоже была ошибка. И поблагодарите себя, потому что ваша иммунная система – прекрасная вещь. Каждый крошечный макрофаг может сказать: «Я понял. Это просто трава». Хорошо, прекрасно. Очень хорошо.

Сэнди: Спасибо.

## **Демонстрация техники контрпримера (2)**

Тим: Итак, у Чарльза есть аллергия. Не совсем понятно, на что; на что-то в воздухе, да?

Чарльз: Я знаю, что ее вызывает пыль. Я не знаю, что еще ее вызывает.

Тим: Хорошо, давайте начнем с пыли. Пыль есть везде. И обычно это не только пыль. В пыли живут крошечные микроскопические клещи. Итак, у вас аллергия на пыль. Что будет, если здесь в воздухе будет много пыли? Я хочу это откалибровать.

Чарльз: Самая сильная реакция возникает, когда я пылесосу, потому что фильтр не очень хороший, – пропускает пыль, и мне приходится ее вдыхать.

Тим: Представьте себе, что здесь в воздухе много пыли, потому что вы пылесосили.

Чарльз: Да, тогда мне приходится все время вытирать нос.

Тим: Представьте себе, как вы это делаете. Пусть возникнут чувства. Мы хотим это откалибровать. Хорошо?

(Обращаясь к группе) Мы видим напряжение, вот здесь. (Показывает на лицо Чарльза.) Цвет лица меняется. Изменения происходят, даже когда он просто это себе представляет.

(Чарльзу) Отпустите это.

(Обращаясь к группе) Кстати, обычно это хороший признак, он указывает, что процесс сработает. Итак, мы идентифицировали текущее состояние. Мы его откалибровали. Эта реакция будет для нас завершающей проверкой того, сработал ли процесс. Поэтому важно вначале провести калибровку. Мы это делаем всегда.

(Чарльзу) Есть ли какие-то серьезные причины для этой аллергии на пыль?

Чарльз: Я так не думаю.

Тим: Она позволяет вам избежать работы по дому?

Чарльз: Нет, не позволяет. Мне все равно приходится этим заниматься.

Тим: Так что вам приходится страдать в любом случае, да?

Чарльз: Я страдаю в любом случае.

Тим: Тогда обратитесь внутрь и проведите проверку. Есть ли какая-то «часть», у которой есть серьезные причины для аллергии?

Чарльз: Я так не думаю.

Тим(обращаясь к группе): Если у нас есть какая-то проблема экологии, позже она все равно всплывет, но часто полезно просто спросить. Иногда человек вдруг понимает: «Ой, из-за аллергии мне не приходится делать это или это». Один парень, у которого была аллергия на пыль, был профессором в Стэнфорде. Он часто читал лекции для влиятельных и богатых людей. И иногда у него начиналась эта аллергия. Тогда он мог использовать ее как оправдание того, что его лекция была не настолько блестящей, как он хотел. Он мог сказать: «Ну, у меня была аллергия. Если бы не она, моя лекция была бы блестящей». Так что нам пришлось найти другой способ справиться с тем, как он думал о себе.

(Чарльзу) Итак, каков контрпример? Есть что-то похожее на пыль, как вы думаете? Что-то, что не вызывает у вас реакции? Вы можете вспомнить время, когда у вас не было этой аллергии? Или какое-то похожее вещество?

Чарльз: Я не думаю, что было время, когда у меня не было реакции на пыль, но я не реагирую на пыльцу.

Тим: Пыльца.

Чарльз: Обычно я нюхаю цветы спокойно, без последствий.

Тим: Хорошо, так что если бы кто-то дал вам розу, вы могли бы нюхать ее целый день, и с вами все было бы в порядке, да?

Чарльз: У меня никогда не было аллергии на запах цветов.

Тим: Хорошо. И конечно, пыльца состоит из небольших частиц, таких же, как пыль, правильно? Возможно, в ней есть какие-то крохотные организмы. Вы не поверите, если я вам скажу, сколько микололюв сейчас летает вокруг вас. И везде есть эти микроскопические организмы.

Чарльз: Они должны здесь быть. Они отгоняют другие организмы.

Тим: Итак, пусть будет пыльца. Согласно вашей модели мира, пыль и пыльца очень похожи. Другая возможность – дорожная пыль, которая тоже похожа на домашнюю пыль. Вы когда-нибудь ходили в горы?

Чарльз: На это у меня тоже аллергия.

Тим: На это тоже? Потому что иногда люди могут вдыхать пыль на дороге. А как насчет муки? Возможно, вы когда-нибудь просеивали муку, чтобы испечь хлеб?

Чарльз: На это у меня нет аллергии.

Тим: Кто-то мог печь хлеб или что-то подобное, и вы могли вдохнуть муку.

(Обращаясь к группе) Это будет еще один пример. Если бы он не смог придумать

контрпример, я мог бы подумать о том, что это могло бы быть. Что еще похоже на пыль?

(Чарльзу) Я думаю, что пыльца – хороший пример. И вы сказали, что розы у вас не вызывают реакции. Представьте себе, что здесь находится роза. И вы чувствуете ее запах. И ваше тело знает, что с этим делать, не так ли? С вами все хорошо. Вы можете просто наслаждаться запахом розы, наслаждаться жизнью.

Еще раз представьте себе, что чувствуете запах розы; запомните эту реакцию. И я прошу ваше бессознательное тоже это сделать. Представьте себе, что здесь находится стеклянный экран, от пола до потолка, очень толстый экран. Посмотрите за него. Найдите там определенную точку, немного выше. Посмотрите туда. Вы видите Чарльза, который чувствует запах розы, там, за экраном, и он такой же, как вы, – такой «вы», каким вы хотите быть, – у вас все хорошо. Как это выглядит?

Отпустите этот образ, и точно в том же месте представьте себе другой образ: вы и пыль, возможно, вы пылесосите свою гостиную. Но обратите внимание: у вас есть эта способность быть таким, каким вы хотите быть, несмотря на пыль. Хорошо.

(Обращаясь к группе) Выглядит хорошо, правда? Все заметили изменения? Небольшое расслабление?

(Чарльзу) Теперь уберите стеклянный экран. Представьте себе, что вы находитесь в своей гостиной и пылесосите и в воздухе есть пыль. Подумайте об этом. Видите эти маленькие частицы в воздухе, в солнечном свете?

Чарльз: Нет, я не их вижу. Они микроскопические.

Тим: Ну ладно. Моя пыль побольше.

Чарльз: У моего пылесоса такой фильтр, который всасывает крупные частицы.

Тим: Просто представьте себе, как пылесос всасывает большие частицы, но у вас есть эта способность.

(Обращаясь к группе) Когда я говорю «эта способность», я немного дольше удерживаю якорь контрпримера. (Чарльзу) Отпустите образ пылесоса, но представьте себе эти большие частицы в воздухе. Что с вами происходит?

Чарльз: Все хорошо.

Тим: Выглядит хорошо, правда? Это действительно выглядит по-другому. Сможете ли вы проверить это в ближайшие несколько дней?

Чарльз: Вероятно, в следующие выходные.

Тим: Представьте себе, что наступила суббота. Вы пылесосите свой дом.

Чарльз: В воскресенье.

Тим: Хорошо, воскресенье, и вы пылесосите. Там есть эти частицы. Что происходит? И вам придется пообещать, что вы пропылесосите свой дом в воскресенье.

Чарльз: Я это и так должен сделать.

Тим: Давайте себе представим, что прошел год и вы целый год спокойно пылесосили. Эти частицы – уже не проблема. И вы можете оглянуться назад, на то время, когда отпустили эту старую реакцию ответа. И мы хотим услышать отчет, когда увидим вас в следующий раз.

## Вопросы

Джек: Работает ли это с аутоиммунными заболеваниями?

Тим: Аутоиммунные заболевания – обычно это конфликты. Одна наша «часть» борется

с другой «частью». Так что здесь я начал бы с интеграции конфликта.

Арнольд: Сработает ли этот процесс, если моя проблема связана со стрессом?

Тим: Скорее всего, да.

Джек: Сработает ли это с пищевыми аллергиями?

Тим: Да. Это также работает с пчелиными укусами. Это работает с лекарствами. Это работает почти с чем угодно. Мы работаем с процессом/мышлением и с тем, как вы реагируете, а не с каким-то определенным содержанием.

Мэри: Работает ли это с экземой?

Тим: Возможно. Как правило, достаточно только знать, на что у вас аллергия. Однажды я работал с маленьким мальчиком, ему было 7 лет, и у него была экзема. Я просто предложил ему отправиться внутрь себя, как будто он спускается на лифте. Потом я попросил его спросить себя, почему у него началась экзема. Он предложил две вещи: соленая вода и апельсиновый сок. Его мать поила его апельсиновым соком почти каждый день, практически с самого рождения. Мы поработали с этим аллергеном, и его экзема ушла.

Я всю жизнь ем блюда мексиканской кухни, без всяких негативных последствий, но однажды я поужинал в мексиканском ресторане в Колорадо. У меня запершило в горле, и почувствовал, что оно начало опухать. Я понятия не имел, что было в еде, но знал, что зуд вызвала именно еда (возможно, специи). Я сразу же провел этот процесс с самим собой, используя в качестве контрпримера время, когда я ел мексиканские блюда в Мексике без всякой аллергии.

Зуд тут же прошел, и опухоль стала спадать.

Вот похожий пример. Сьюзи с другом пошла в поход по горам штата Юты. Спустя какое-то время она стала чихать и кашлять, а потом у нее начался насморк. Сьюзи знала, что реакция вызвана чем-то в воздухе. Она провела этот процесс, представляя себе, как она много раз ходила в горные походы в Айдахо без всякой аллергии. Симптомы тут же прекратились.

Джек: Думаю, этот процесс может хорошо работать с пищевыми и другими зависимостями.

Тим: У меня была клиентка, с которой я работал по другому поводу. Но однажды она сказала, что босс подарил ей большую коробку конфет и она их все сразу же съела. Я слышал, что пищевые и другие зависимости похожи на аллергические реакции, и сказал ей об этом.

Мы провели этот процесс, и у нее исчезла навязчивая тяга к шоколаду. С тех пор я много раз использовал его в работе с зависимостями – с хорошими результатами.

Фред: Если у человека зависимость от шоколада, каким может быть подходящий контрпример?

Ответ: Интуитивно некоторые выбирают в качестве контрпримера, скажем, продукт питания, который им не нравится. Вместо этого лучше выбрать что-то, что не вызывает навязчивой тяги и похоже на шоколад. Некоторые не могут жить без шоколада, но совершенно спокойно относятся к шоколадным батончикам. Или поедают карамельки, но не шоколадные конфеты. Если у вас нет аллергии на арахис, то текстура арахисового масла похожа на шоколад.

Брэдли: Каким может бы хороший контрпример для сигаретного дыма?

Тим: Дым от камина, дым походного костра, ладан, иногда сигары. У некоторых аллергия на сигареты, но не на сигары.

Вопрос: Каким может быть хороший контрпример для молока и молочных продуктов?

Ответ: Рисовое молоко, соевое молоко, козье молоко. Сьюзи однажды работала с человеком, который использовал в качестве ресурса кокосовое молоко. Контрпример должен быть подходящим для клиента – даже если он не имеет смысла для вас. Ведь это его иммунной системе нужно «переучиться».

Вопрос: Можно сделать это самому или нужна чья-то помощь?

Ответ: Если вы хотите поработать с самим собой, используйте пространственный якорь. Положите на пол лист бумаги, который будет вашим ресурсом. Выбрав соответствующий контрпример, встаньте на этот лист и представьте себе, что находитесь рядом с контрпримером. Затем отойдите в сторону, проведите проверку и убедитесь, что у вас есть положительный пример. Снова встаньте на якорь, посмотрите сквозь стеклянный экран и продолжайте процесс, по шагам. Можно также установить кинестетический якорь самому себе, который будет представлять контрпример. Но, как правило, лучше работать с другим человеком, если это возможно.

Вопрос: Работает ли этот процесс с чем-то еще кроме аллергий?

Ответ: Да. Никаких ограничений здесь нет. Он должен работать со всем, что для нас нересурсно, где можно найти контрпример. Однажды мы работали с социальным работником, который вел группы с клиентами. Он сказал, что всегда очень нервничает в первый день работы с новой группой. Он сказал, что полностью расслабляется примерно на четвертой встрече группы, и в качестве контрпримера мы использовали «четвертую встречу».

## **Передний план / задний план**

Следующий паттерн, который мы хотим обсудить, называется «Фигура / Фон» или «Передний план / задний план».

Процедура. Роберт разработал этот метод, прочитав о некоторых экспериментах Павлова с собаками.

Я уверен, вы помните русского ученого Павлова, который одним из первых начал проводить исследования феномена под названием «стимул– реакция». В одном из опытов он обучил собаку: у нее начиналось слюноотделение, когда она слышала звонок, гудок и голос одновременно. Павлов обнаружил, что каждый из этих звуков вызывал у собаки слюноотделение, но в разной степени. Звонок провоцировал выделение десяти капель слюны, гудок – пяти, а голос – двух. Другими словами, звонок был на «переднем плане» всех звуков, которые слышала собака (то есть собака обращала больше внимания на звонок, чем на гудок или голос). Голос вызывал самое слабое слюноотделение и был фоном.

Павлов обнаружил, что если он подавлял реакцию на голос так, что в ответ на него у собаки вообще не возникало слюноотделения, когда она слышала этот звук (то есть у него была нулевая ценность), а потом снова вводил голос вместе со звонком и гудком, ценность всей комбинации звуков падала до нуля. Три звука вместе больше не служили стимулом для слюноотделения.

Тот же принцип можно применить к аллергиям, а также к другим проблемам, связанным с феноменом «стимул – реакция». Технику «Передний план / задний план» можно использовать, когда у вас есть определенный стимул в определенном контексте. Ее можно

использовать в работе с фобиями, с неприятными реакциями на звук бормашины, с негативными реакциями на неприятный тон голоса и так далее.

### **Демонстрация техники «Передний план/ задний план»**

Тим: У кого-нибудь здесь еще есть аллергия?

Гэри: У меня аллергия на тополиный пух. Он вызывает у меня насморк. Что интересно, когда я обращаю внимание на свои симптомы, они усиливаются. Если же я на что-то отвлекаюсь, они становятся легче.

Сьюзи: Хорошо. Возможно, мы можем помочь вам замечать другие вещи.

Тим: Что происходит, когда рядом с вами есть тополиный пух?

Гэри (у него возникает напряжение вокруг глаз, цвет кожи становится неровным): Глаза начинают чесаться, и появляется насморк.

Тим: Если бы здесь был тополиный пух, это вас беспокоило бы?

Гэри: О да.

Тим: Вам нравятся сосны? У вас нет аллергии в сосновом лесу? (Ставит кинестетический якорь на руке Гэри, когда тот начинает думать о соснах.)

Тим (резким тоном, все еще удерживая якорь, связанный с соснами): Как вы ощущаете эти теннисные туфли у себя на ногах? (Создает ассоциацию между любыми ощущениями в ногах Гэри и тем, что происходит, когда Гэри находится рядом с соснами.)

Тим (отпуская якорь): А как начет тополей? Если вы гуляете среди тополей... что происходит?

Гэри (замешательство, несколько раз моргает, проявляет физиологию, связанную с соснами). Погодите...

Сьюзи: Это называется «короткое замыкание».

Гэри: Это похоже на шок. (Несколько мгновений сидит молча.)

Тим: Что происходит сейчас, когда вы думаете о тополях? Можете ли вы вернуть старую реакцию?

Гэри (пауза): Нет.

Сьюзи: Хорошо, тогда представьте себе, что в этой комнате полно этого пушистого белого пуха.

Гэри (пауза): Я очень стараюсь. (У него не возникает ни одной из физиологических реакций, возникавших раньше, когда он думал о тополях.) Я мысленно возвращаюсь к прошлому, когда у меня была реакция... мне кажется, что ее никогда не было. Это очень странно.

Тим(обращаясь к группе): Этот процесс легко сделать скрыто, потому что он очень быстрый. Очевидно, что его можно использовать в семейной терапии, в бизнесе, в работе с парами, так как он работает с визуальными или аудиальными реакциями-якорями.

Сьюзи(обращаясь к группе): Позвольте мне объяснить, что Тим сделал с Гэри. Сначала тополь был «передним планом» в восприятии Гэри. Его ноги, которые всегда с ним, были «фоном».

Тим: Мы создали стойкую ассоциацию между его ногами и контрпримером (сосны), на который у него нет никакой иммунной реакции. Если контрпример с соснами достаточно близок к тополям, для Гэри эта техника работает.

Участник: Как это можно сделать скрыто?

Тим: Этот процесс и был скрытым для тех, кто не знает, что такое якоря. Вот другой пример. На днях я разговаривал с человеком, одетым в пальто и галстук. Он рассказывал мне, что у него проблемы с женой и что она «ноет», когда он звонит ей с работы. Я предположил, что у него есть негативный якорь с тоном ее голоса в контексте нытья. Позже я сказал ему, что я очень рад, что мне не нужно носить галстук, и спросил, нравится ли ему носить галстук. Пока он думал, нравится ему это или нет, я закорил его реакцию визуально, завязав воображаемый узел галстука у себя на воротнике. Потом я спросил его, как он разговаривает с женой, когда его интересует то, что она говорит, удерживая при этом свой визуальный якорь – завязывая у себя на воротнике воображаемый узел галстука.

Потом я спросил его, как «ноет» его жена, и у него была совсем другая реакция, чем в первый раз. Он сказал, что это вообще-то все не так уж плохо. Он совершенно не осознавал, что произошло, но я уверен, что его бессознательное одобрило новую реакцию – как одобрит ее и его жена, когда он начнет внимательнее ее слушать.

Важно найти в мышлении человека достаточно «близкий» контрпример. Лучший контрпример – когда у человека должна была бы возникнуть реакция, которая ему не нравится, но ее нет. Например, я мог спросить Гэри, были ли в его жизни случаи, когда, находясь в непосредственной близости от тополей, он не испытывал аллергической реакции. Следующий тип контрпримера – что-то, что человек относит к той же категории объектов (деревья в случае Гэри) или паттернов поведения (разговор в примере с воображаемым галстуком).

Сьюзи: Когда мы впервые увидели, как с этой техникой работает Роберт, он работал с женщиной, которая начинала беспокоиться, когда слышала звук бормашины. Роберт попросил ее предложить контрпример – что-то похожее на звук бормашины, но не вызывающее у нее никакой реакции. Она сказала, что это электрический миксер. С этим контрпримером техника не сработала. Оказалось, дело в том, что миксером управляет она сама, а бормашиной – стоматолог. Хорошим контрпримером для нее стали ножницы парикма\*censored\*a. Звук был похож, – и ножницами управляет парикма\*censored\*.

Тим: Еще лучше, если контрпример – что-то, что человеку нравится. Эта женщина сказала, что любит ходить в парикма\*censored\*скую, потому что после нее чувствует себя более привлекательной. Некоторые из этих приятных чувств были перенесены в контекст визита к стоматологу.

Для элемента, который играет роль «заднего фона», можно выбрать что-то, что есть всегда: температуру воздуха, ощущения в руках или ногах и так далее. Выбирайте осторожно и сначала проверьте пример вместе с человеком. Мы работали с одним клиентом, у которого была аллергия на сигаретный дым. Его жена курила, так что у него была большая проблема. В качестве «заднего фона» мы использовали его ноги, как в работе с Гэри, и у него вдруг возникла неприятная реакция. Оказалось, что он сам раньше курил, но бросил, когда его врач сказал, что у него начались проблемы кровообращения в ногах!

## **Описание процесса «Передний план / задний план»**

1. Идентифицируйте ограничивающую реакцию, возникающую в определенном контексте (аллергия, звук стоматологической бормашины, раздражающий тон голоса).

- а) Калибровка физиологии, связанной с этим.
  - б) Каков передний план? Что человек лучше всего осознает?
2. Найдите соответствующий ресурсный контрпример. Или время, когда у человека должна была возникнуть реакция, но не возникла, или контекст, который похож на ограничивающий.
- а) Каков передний план? Чем человек лучше всего осознает?
3. Идентифицируйте что-то, что должно происходить и в ограничивающем контексте, и в контрпримере, чего человек не осознает. Каков задний фон в обоих случаях (например, он чувствует подошвы ног, вес своей одежды)? Заякорите эти качества.
4. Удерживая якорь, попросите человека сосредоточиться на том, что он лучше всего осознает в ситуации контрпримера. Цель состоит в том, чтобы создать прочную ассоциацию между тем, что находится в сознании (передний план), и тем, чего он не осознает (задний план).
5. Отпустите якорь и сразу же попросите человека вспомнить ограничивающую ситуацию и ассоциироваться с ней.
6. Калибруйте физиологические реакции.
- а) Если ограничивающая реакция все еще возникает, вернитесь на шаг 3, найдите другой контрпример и усильте ассоциацию между передним планом и задним фоном.
7. Присоединитесь к будущему, удерживая якорь заднего фона, пока человек думает о будущих контекстах.

### **Описание картирования субмодальностей**

Есть другой способ использовать контрпримеры и субмодальности, работая с аллергиями. Вместо якорения можно выяснить, какие субмодальности присутствуют, когда иммунная система работает адекватно, и применить их в ситуации, когда возникает неадекватная реакция. Часто можно обнаружить одно критическое различие в субмодальностях.

1. Калибровка.
2. Объясните ошибку иммунной системы.
3. Проверка вторичной выгоды/экологии.
4. Найдите соответствующий ресурс/контрпример. Выявите субмодальности для этого контрпримера. Можно спросить: «Как вы об этом думаете?» Это субмодальности, которые использует иммунная система человека, когда реагирует адекватно.
5. Выявите субмодальности, связанные с аллергеном. Это субмодальности, которые использует иммунная система человека, когда реагирует неадекватно.
6. Когда человек думает об аллергене, проведите картирование по субмодальностям так, чтобы это соответствовало субмодальностям контрпримера.
7. Присоединение к будущему.
8. Проверка.

### **Эпилог**



Сейчас вы читаете историю об исцелении. Это вдохновляющая история о том, как женщина выздоровела от рака груди, рассказанная ею самой, ее собственными словами. В 1982 году у одной женщины диагностировали рецидив рака груди. Врачи сказали, что рак распространился по всему телу. Прогнозы были неутешительными. Но благодаря своей смелости, готовности исследовать себя и любви к жизни и к семье эта женщина взяла на себя ответственность за собственное здоровье и добилась поразительного исцеления. Она прожила еще почти четырнадцать лет, не имея никаких симптомов почти все это время. История ее выздоровления и ее желание жить вдохновили людей во всем мире, которые ищут собственный путь к исцелению. Так случилось, что эта женщина – моя мать.

Я рассказываю историю ее выздоровления на своих семинарах и в лекциях, а также в книге «Изменение убеждений с помощью НЛП». Но при этом, естественно, я всегда рассказывал ее со своей точки зрения, ведь я наблюдал этот чудесный процесс исцеления со стороны. В этой статье моя мать рассказывает историю своего собственного пути к здоровью и описывает множество факторов и открытий, повлиявших на этот путь.

Во многом ее личные открытия и ее описание внутренних изменений – более яркие, трогательные и точные, чем любые отчеты о моей скромной роли в этом процессе. Исцеление приходит изнутри. Это результат не каких-то техник и методов, а решения выпустить на свободу огромную и естественную способность человека к самоисцелению. Я уверен, что этот отчет поможет другим тоже высвободить в себе эти невероятные силы.

Роберт Дилтс  
Санта-Круз, Калифорния

С разделами «Благодарности» и «Об авторах» вы можете ознакомиться на сайте:  
<http://www.piter.com/download/978549600094>.

## **Мой путь к целостности**

Патрисия А. Дилтс (1929–1995)

Когда мы выбираем наш путь к здоровью? Как мы его теряем? Ровен или тернист наш путь? Много ли от нас зависит? Если путь меняется, как нам продолжать следовать ему и не потерять равновесие? Больше десяти лет я искала ответы на эти вопросы.

## **Моя история**

Размышляя о своем детстве, которое пришлось на 30-е и 40-е годы двадцатого века, я не помню, чтобы слишком часто задумывалась о здоровье. Возможно, лишь тогда, когда на стене у нашей парадной двери появлялся красный знак карантина, когда кто-то из нас пятерых, трех братьев и двух сестер, подхватывал какое-то инфекционное заболевание. В те дни карантин объявляли из-за коклюша, кори и скарлатины; а те, кому не повезло, болели дифтерией или тифом. Мы жили в небольшом городке, и получить медицинскую помощь иногда было сложно.

Порезы и ссадины лечили меркурохромом или йодом. Микробы, казалось, исчезали

сами собой, испуганные едким цветом или «убийственным» запахом антисептиков. Конечно, чтобы убивать микробов, обычно использовали лизол, потому что у него был самый едкий и ужасный запах. Мы не сомневались, что это были сильные средства, и, конечно, мы выздоравливали. Кроме того, только дурак мог захотеть еще раз пережить такое лечение.

Молодежь 30-х и 40-х годов не беспокоилась о красивой фигуре или о модной одежде от дорогих дизайнеров, как современные молодые люди. По крайней мере, в маленьких городках Северной Индианы, где я выросла. Это были военные годы, и мы привыкли, что у вещей нас не много. Наша жизнь обычно проходила рядом с домом. Женщины рожали детей дома. Люди редко попадали в больницу. Когда кто-то умирал, он оставался дома до похорон.

Кроме операции по удалению гланд, я была здоровым и живым ребенком. Я любила играть во дворе. К счастью, у нас был большой дом и много места для детских игр. У нас были воображаемые джунгли с воображаемыми крокодилами, или мы скакали по двору на воображаемых лошадях. Я гордилась своей силой и координацией. Во дворе лежала большая железная бочка, я могла взобраться на нее и «идти» по ней, пока она катилась по двору. Я часами каталась на велосипеде по окрестностям.

Повзрослев, я заинтересовалась медициной. Я хотела стать медсестрой. После Второй мировой войны колледжи были заполнены ветеранами. А еще – новыми идеями и открытиями. Мой отец был тяжело болен, и я хотела больше узнать о том, что такое здоровье. Меня особенно увлекали новые медицинские открытия. Я устроилась работать санитаркой в нашу маленькую частную больницу. Так началась моя карьера в медицине.

Я поступила на четырехлетнюю программу по подготовке медсестер в университете Индианы. Я проучилась год в кампусе Блумингтон, а потом еще три года в медицинском центре в Индианаполисе. Позже я прошла еще несколько университетских курсов. Нам учили, что самое главное для медсестры, действовать быстро и эффективно. Наши оценки зависели не только от успехов в теории, но и от того, насколько быстро и аккуратно мы работали. Дисциплина была очень жесткой и в плане обучения, и в смысле личного поведения.

Обувь должна была быть начищенной, нельзя было пользоваться лаком для ногтей. Манжеты и воротнички должны были быть накрахмалены. Униформа должна была быть идеально отглажена, длинные волосы были строжайше запрещены – они не должны были касаться воротничка. Руководство могло неожиданно провести инспекцию комнаты студентки, и если в комнате было не убрано, студентку вызывали со смены в больнице, и она должна была немедленно привести комнату в порядок. К обучению тоже предъявлялись высокие требования. На государственном экзамене для медсестер наша группа заняла первое место в стране. Меня внесли в почетный список, и я была одной из лучших студенток в группе – я действительно много и добросовестно училась. У меня до сих пор сохранилось много привычек, возникших в те годы.

Окончив университет Индианы, я стала работать в медицинском центре детской больницы Райли, в отделении для самых маленьких, – у нас лежали дети в возрасте до пятнадцати месяцев. Я любила больницу и ее маленьких пациентов. Тогда я жила в Индианаполисе. Через год я вернулась в Блумингтон и вышла замуж за парня, которого знала с детства. Мой новоиспеченный муж окончил юридическую школу, а я стала работать медсестрой в округе Монро.

Мы прожили год в Индиане, где у нас родился первый сын. Следующие три года мы провели в Принстоне, Нью-Джерси, и у нас родился второй сын. Потом мы переехали в Сан-Матео, Калифорния, где на свет появились дочь и еще двое сыновей – нас стало семеро. Я была совершенно счастлива. Я воспитывала детей, участвовала в их школьных делах и заботилась о доме. Все пятеро наших детей выросли и стали прекрасными людьми.

## **Начало пути**

В 1975-м я почувствовала, что могу вернуться к работе, и устроилась медсестрой в кабинет местного врача. Я была в восторге и купила новое платье для поездки на юридический конгресс в Сан-Диего. Я впервые должна была сопровождать мужа в деловой поездке. В тот же день я пришла для регулярной проверки к своему гинекологу. Он был чрезвычайно обеспокоен опухолью у меня в груди. Двумя месяцами раньше, пока мой гинеколог был в отпуске, я обратилась к другому врачу по поводу этой опухоли, сделала маммограмму, получила отрицательный результат и успокоилась. Направляясь в офис хирурга, я была в отчаянии. Я не ожидала, что когда-нибудь так серьезно заболею.

Это не входило в мои планы. Я думала о захватывающем путешествии. Этого просто не могло случиться со мной. Хирург обследовал меня, и новости были неутешительными: мне нужно в больницу, поскольку у меня, скорее всего, рак груди. Я могла подождать несколько дней, хотя в то время не было большого выбора с точки зрения лечения, и я решила, что чем раньше туда отправлюсь, тем больше мои шансы выздороветь. Мои мать и сестра недавно умерли от рака груди – по роковому совпадению, в один и тот же день, с разницей в год.

Моя сестра прожила всего четыре года после двух мастэктомий. Она умерла от метастазов в 48 лет, оставив пятерых детей в возрасте от 14 до 20 лет. Моя мать прожила после мастэктомии всего два года, умерев в 72 года. У нее тоже было пятеро детей. И моя мама и сестра были талантливыми женщинами, профессиональными судебными репортерами. Мама начала работать после Первой мировой войны, а моя сестра работала до самой смерти.

Их смерть после самого современного лечения заставила меня принять решение: если биопсия будет позитивной, то я сразу же сделаю операцию. Я просто хотела «избавиться от этого». Я легла в больницу, и на следующее утро мне провели радикальную мастэктомию. Радикальная мастэктомия – это удаление всей ткани молочных желез, но не мышц. Поскольку лимфоузлы не были затронуты, мне не нужно было проходить другое лечение, потому что врачи давали мне 85-процентную вероятность, что рецидивов не будет. Меня это успокаивало. Я научилась прекрасно заботиться о пациентах, перенесших хирургическую операцию, но ничего не поняла о самой себе.

Я быстро выздоровела и через пять недель вернулась на работу. Мне оченьгодились навыки, приобретенные в юности, в университете Индианы, и стала очень хорошей медсестрой. Как молодая мать и взрослая женщина, я требовала от себя тотального совершенства. Я рассчитывала по минутам все, что делала, – и дома, и на работе. На работе я брала на себя все больше и больше обязанностей. И мне было все труднее находить свободное время.

Даже когда я болела, я часто приходила на работу, потому что мне не могли найти

замену. Я была слишком добросовестной. Дома моя семья ожидала, что я буду «супермамой». Конечно, мое поведение только поощряло такое отношение. Никто никогда не требовал от меня отдавать столько сил, и поэтому никто на самом деле не ценил моих усилий. В таком невероятно жестком графике я прожила еще четыре года. Я даже брала дополнительную работу на выходные – вела бухгалтерию для моего друга-врача и подменяла подругу в ее антикварной лавке.

## **Новая глава**

В конце июня 1982 года я обнаружила у себя опухоль в другой груди. 1982 год был трудным. У нас в кухне случился серьезный пожар, и чтобы ее восстановить, потребовалось пять месяцев. Я готовила на электрической плитке в спальне и мыла посуду в ванне. Юридическая компания моего мужа распалась, и он открыл собственную адвокатскую фирму.

Мой младший сын уехал в колледж. Эти перемены, вместе с работой и семейными заботами, заставляли меня жить в безумном темпе.

К тому же мне казалось, что никто не понимает трудностей, которые переживает моя семья из-за пожара. Я негодовала на бесчувственность окружающих, но не пыталась объяснить им ситуацию. Я не привыкла жаловаться. На работе я чувствовала, что награда за мои усилия достается другим, а меня не ценят. Сейчас я понимаю, что все это вызывало у меня гнев, но я не обращала на него внимания.

Я обратилась к тому же хирургу, что и в 1978 году. На этот раз маммограмма выглядела подозрительно, а сканирование показало обширные поражения. Я чувствовала себя ужасно подавленной. Мне предложили лечь в больницу в тот же день, а мне отчаянно хотелось просто пойти домой. Я помню, как кто-то стал настаивать, чтобы я легла в больницу немедленно. Я ответила, что хочу домой. Мы всего несколько дней назад закончили ремонт, и я хотела домой. К счастью, мой хирург согласился, что я могу подождать несколько дней, и я ушла.

Проблема была в моем отношении к миру, в моих привычных моделях поведения. Я пыталась брать на себя ответственность за поведение других людей и думала, что могу решить все проблемы. В тот день, вместо того чтобы лечь в больницу, я ушла домой. Это стало началом самых важных перемен в моей жизни. Я перестала пытаться сделать все на свете, потому что «должна». В этот день у меня появился выбор.

## **Взгляд внутрь себя**

Мой сын Роберт, или Брайан, как мы называли его в детстве, провел со мной следующие четыре дня. Он научил меня мыслить по-новому, показал новые стратегии, позволяющие получить выбор, который был мне нужен. У нас в доме была большая гостиная, изолированная от других комнат. В ней была особая атмосфера. В ней было много света и очень спокойно. Я обставила ее старинной мебелью, некоторые предметы были созданы еще в восемнадцатом веке. Эта обстановка была для меня очень комфортной – идеальное место для того, чтобы обратиться внутрь себя. Мои дети часто использовали эту комнату для уединения и творческого вдохновения, иногда играли на фортепьяно, благодаря

музыке находя ответы на свои вопросы.

Эти четыре дня я думала о своей жизни, о неопределенности и училась заново находить внутреннее равновесие и покой. Я определила фрагменты своего «пазла» и начала собирать из них общую картину. Сначала мне было очень тревожно, и Роберт просил меня описывать события моей жизни или мои страхи и рассказывать ему, что я нахожу, когда задаю себе вопросы. Что у меня есть? Что я делаю? Что мне нужно? Как мне снова стать здоровой? Без особых усилий я видела образы или картины, больше похожие на кинофильмы, имевшие для меня очень важный личный смысл. Роберт называл это невербальной коммуникацией.

Первый образ, который пришел мне в голову, – очень усталая, старая, уродливая женщина с длинными седыми волосами, в изношенном сером платье. Когда я говорила, мне казалось, что ее представляет моя правая рука. Она хотела только одного – покоя и отдыха. Мне казалось, что она хочет умереть, потому что смерть принесла бы ей мир и покой.

Затем возник образ сильной, энергичной, намного более молодой женщины в безвкусной одежде (оранжевого, фиолетового и золотистого цвета). Она фонтанировала энергией и была полна самых разных идей.

Роберт спросил меня, что эти две женщины думают друг о друге. Я сказала, что они находятся далеко друг от друга и не доверяют друг другу. В этот момент я поняла, что усталая женщина в сером хочет, чтобы женщины в оранжевом не было, – тогда они обе могли бы хоть немного отдохнуть. Это открытие было очень важным, оно поразило меня. Я не знала, что мне делать, – стыдиться или злиться. Это был действительно очень серьезный конфликт. Я чувствовала себя дурой.

Затем Роберт спросил меня, могу ли я сделать так, чтобы эти две женщины поменялись местами. Женщину в оранжевом, казалось, представляла моя левая рука. Я легко поменяла их местами, перекрестив запястья в форме буквы «X». Образы начали меняться. Женщина в сером стала выглядеть моложе, у нее изменился цвет волос, а платье стало более нарядным и голубым.

Женщина в оранжевом стала спокойнее, и тона ее одежды стали более приглушенными. Роберт спросил, могу ли я сблизить женщин. Я соединила ладони, переплетая пальцы. Я почувствовал себя очень спокойно и сосредоточенно. Я увидела привлекательную, приятную женщину, хорошо одетую. Она была очень сильной, но спокойной. Даже сейчас, если я чувствую беспокойство, то использую этот жест с переплетенными пальцами, и сразу же понимаю, что делать.

Мне понадобилось время, чтобы найти эти образы и объяснить их. Мы с Робертом постоянно говорили, и в этих разговорах я делала все новые и новые открытия. Мне нужно было восстановить свою волю к жизни. Прошло два дня. Я потеряла чувство времени. Я хотела только одного – говорить с Робертом, ведь мне очень многое открывалось. Возможно, это было проявлением той мудрости, которую я считала «Святым Духом»?

Передо мной появлялись другие образы, образы того, что мешало мне снова стать здоровой, снова стать целостной. Однажды я увидела существо, похожее на черта, одетое в черное, оно угрожало мне и вызывало у меня страх. Роберт спросил меня, могу ли я уменьшить этот образ. Я его уменьшила. Могу ли поместить его в рамку? Я вставила его в рамку из светлого дуба. Могу ли я изменить его цвет? Я одела его в ярко-желтый костюм, и это было очень забавно. К этому моменту «черт» стал смешным и безобидным. Он исчез

навсегда. Юмор – прекрасный ресурс.

В другой момент я увидела прекрасную молодую девушку с ниспадающими каштановыми волосами, в светло-голубом платье, лежащую на мраморной плите, и я не могла ее обойти. Я снова испугалась. Следуя указаниям Роберта, я представила себе, что девушка сидит, но она и плита все равно преграждали мне путь. Тогда я одела ее в более яркое платье и представила, как она встает с плиты и уходит, чтобы никогда не вернуться. Мой страх прошел. Движение – еще один хороший ресурс. Эти занятия отбирали так много энергии, что я все время хотела есть. Мне казалось, что я ем и ем; и при этом я похудела на пять фунтов. Роберт был внимателен ко мне и прекращал сеансы, когда я выбивалась из сил. В эти четыре дня я только спала, ела и вела внутренний поиск.

### **Визуализация будущего**

В эти четыре дня больше всего времени мы с Робертом потратили на поиски внутреннего ресурса, который помог бы моему исцелению. Он также хотел, чтобы я увидела себя со стороны. Он просил меня представить саму себя где-то рядом с нами, наблюдающей за нами в гостиной. Я это сделала. Могу ли я увидеть себя под потолком? Да. Потом он попросил меня увидеть саму себя все дальше и дальше, шаг за шагом. Я представила себя у дома, во дворе, над городом, над страной и так далее.

Это упражнение было простым: мне нужно было представить себе телевизионный прогноз погоды, как мы видим погоду во всем мире. Я смогла представить саму себя за границами нашей Вселенной и почувствовала гармонию со всем сущим. Я представила себе, как возвращаюсь на Землю в виде единственной клетки и очень медленно нахожу свое место в общей схеме вещей. Мое место – это здоровое место. Мне не было предназначено судьбой быть больной. Моя жизнь началась хорошо. Что же произошло по пути? Я повторяла это упражнение много раз и каждый раз чувствовала себя все более уверенной в своем будущем. Я открывала, кто я и почему я здесь.

Роберт попросил меня представить себе, как я буду выглядеть через двадцать пять или тридцать лет. Я увидела, как я иду рядом с его отцом, моим мужем, но было ли это в будущем? Я увидела, что у меня все хорошо, я стала намного старше, но остаюсь активной и чувствую себя счастливой. Моя фигура была немного более стройной, чем я в реальности, но действительно похожа на меня. Сейчас мне кажется странным, что в этом образе мой муж выглядел так же, как тогда, никаких седых волос, все та же прямая спина и стремительная походка. Я видела то, что будет через тридцать лет, но он ничуть не постарел. Три года спустя, после внезапной смерти моего мужа, я вспомнила этот образ. Я и сейчас использую такие образы будущего – они помогают мне достигать своих целей. Я вижу и чувствую, что достигла успеха в будущем. Как говорит Роберт, я стала своей собственной «моделью». И приложила для этого достаточно усилий.

### **Сделать выбор**

Четыре невероятных дня прошли. Я была готова лечь в больницу. Я чувствовала себя сильной, уверенной и способной справиться с предстоявшей операцией – удалением яичников, опухоли в груди и лимфоузлов. Я хорошо перенесла операцию, капризничала

по поводу еды, пришла в себя и уехала домой, чтобы столкнуться со следующими трудностями.

У меня появилась возможность изменить свой образ жизни. Я уволилась с работы. Я отказалась от обязательств, которые на себя взяла, – от церковного хора до председательства в клубе. Я решила начать с чистого листа и заняться тем, чем всегда хотела, но не позволяла себе. Мне повезло, что мои дети уже выросли. Если бы позволяли обстоятельства, я бы изменила еще многое в своей жизни. У меня была огромная потребность в изменениях.

В это время каждую ночь я просыпалась по несколько раз в страхе и тревоге. В конце концов, врачи мне не давали мне утешительных прогнозов, и я отказалась от их рекомендаций по дальнейшему лечению. Я проконсультировалась с тремя врачами и решила не использовать облучение или агрессивную химиотерапию, которую они рекомендовали. Это было непростое решение. Мне показали всю статистику преимуществ и облучения, и химиотерапии. Мое воображение показывало мне страшные картины, в которых я не выдерживала никаких методов лечения. На меня оказывали давление, чтобы я выбрала один из методов, и не только онкологи, но также мой терапевт и хирург. Ни один из этих методов лечения не соответствовал моему образу себя. Иногда я чувствовала себя очень хрупкой. Мое прошлое медсестры говорило мне, что я должна слушаться врачей. Мне было страшно.

Наконец, я приняла решение попытаться использовать свои убеждения и энергии, чтобы помочь своей иммунной системе стать сильнее и помочь мне выздороветь. Я чувствовал себя как мифологическая птица Феникс, восставшая из пепла. Я отчетливо помню момент, когда приняла это решение. Я это сделаю. Словно птица Феникс, я сбросила перья страха. Я больше не боялась. Я ни разу не оглянулась назад. Я знала, что мне нужен врач, с которым я смогу сотрудничать, который не будет на меня давить и заставлять лечиться так, как я не хочу. Я нашла онколога, выпускника Стэнфорда, – я чувствовала, что он открыт для новых идей. Он предложил мне гормональную терапию. Я согласилась попробовать – я была уверена, что мне это не навредит. Я считаю, что когда пациент берет на себя ответственность за свое собственное здоровье и участвует в принятии решений по поводу лечения, это способствует исцелению. Со мной можно не согласиться. Некоторые предпочитают более пассивную роль. Но у каждого из нас есть выбор.

## **Найти вдохновение**

Мне было сложно найти вдохновляющий пример. Моя мать, сестра и тетя моей матери умерли от рака груди. Роберт предложил мне вспомнить моего отца, которому поставили смертельный диагноз, а он после этого прожил еще двенадцать лет. Я стала думать о том, чем я похожа на отца, физически, в том, как я мыслю, и в том, что мне интересно. Я стала идентифицировать себя с отцом, а не с матерью, которой так восхищалась. Чаще всего мы с отцом проводили время вне дома. Я узнала от него очень много о природе и о садоводстве. Он всегда перерабатывал мусор и использовал естественные методы садоводства. Я очень любила работать или просто гулять в саду и наблюдать мастерство природы. Я люблю это и сейчас. Я пыталась идентифицировать себя с отцом, перенимая его философию и отношение к жизни.

В то время я также практиковала визуализацию. Мне не нравилась идея о том, чтобы

уничтожить часть себя, и я представляла себе, что раковые клетки – это просто обычные клетки, только потерявшие ориентацию и нуждающиеся в руководстве или в «переработке».

Я прочувствовала идею притчи о заблудшей овце из Евангелия и решила вернуть свои заблудшие клетки обратно в «стадо». Читая Евангелие на воскресной мессе, я находила много подходящих идей. Раньше я читала или слышала их тысячу раз, но только теперь поняла их смысл. Среди них очень много наставлений о целостности и гармонии, и прежде всего о душевном спокойствии.

Они всегда были рядом, я просто их не замечала. Теперь, когда на церковной службе нас просили пожелать мира соседу, я от всего сердца говорила: «Мир вам». Я знаю, как важно быть в мире с самим собой.

Представляя себе, что облака – это прекрасные стада овец, которые пасутся и размножаются на горных вершинах, я хотела «размножить» свои лейкоциты. Я представляла себе, как потерявшие ориентацию клетки поедаются и превращаются в чистую энергию. Иногда я чувствовала себя очень слабой физически и тогда представляла себя мифическим Меркурием – человеком в крылатом шлеме и с большими ступнями, твердо стоящими на земле. Конечно, я была сделана из сияющего серебра. Недавно мне сказали, что Меркурий – это бог трансформации. Это очень интересно, если учесть те изменения, которые произошли в моем мышлении. Я узнала, что в древней алхимии ртуть использовали для превращения обычных металлов в золото.

Я заметила, что когда соединяю руки, переплетая пальцы, как в молитве, – как я сделала, когда в первый раз объединила свои конфликтующие «части», это становится якорем для состояния силы и целостности. Когда я чувствовала себя слабой или подавленной, я соединяла руки, касалась ими губ, и мое состояние сразу же менялось. И сейчас, если я чувствую упадок сил или беспокойство, я соединяю руки и тут же чувствую сосредоточенность и спокойствие. Это помогает мне воспринимать ситуацию, сохраняя здравый смысл. Я часто использую этот жест.

### **Найти свой «хлеб насущный»**

Я изменила свой рацион и стала прислушиваться к тому, как я себя чувствую, когда ем те или иные блюда. [Примечание: рацион Пэт был близок к диете, которую рекомендует американское общество по борьбе с раком]. Я стала посещать курсы правильного питания в качестве программы непрерывного образования – я хотела возобновить свою регистрацию в качестве медсестры. Я узнала об опасности жирной пищи, о том, как важно включать в свой рацион крестоцветные, желтые овощи (богатые бетакаротином) и крупы, – все они обладают антиканцерогенными свойствами. Я почти перестала есть полуфабрикаты и полностью отказалась от красного мяса. Я даже составляла диету и меню для некоторых молодых друзей, имевших проблемы с пищеварением, которые, как я подозревала, были вызваны неправильным питанием и беспокойством.

Я начала регулярно плавать и много гулять, почти каждый день. Я старалась избегать крайностей и в физических нагрузках, и в питании. Я стала сторонницей умеренности во всем, как рекомендуют нам почти все религии. Я хотела стать сильнее физически и развивать мускулатуру. В результате я открыла для себя целые новые миры, расширила свои горизонты и нашла новую радость жизни.



Меня спрашивают, что я делала – или сделала бы, – когда мне казалось, что легче сдать. Бывают моменты, когда я чувствую, что мои успехи не так велики, как могли бы быть. Я думаю, если вы серьезно больны и чувствуете себя физически слабым, усилия, которые нужны для того, чтобы выздороветь, могут казаться чрезмерными. В такие моменты я стараюсь найти что-то, даже какую-то мелочь, которую хочу сделать, но до сих пор не сделала. Мне нравится старая история об осле: чтобы уговорить его идти вперед и тащить телегу, нужно помахать у него перед носом морковкой. Метафора с морковкой имеет и буквальный смысл: я каждый день ем морковь или пью морковный сок, потому что они содержат антиканцерогенный бета-каротин.

Когда человек чувствует себя слабым, самые незначительные, простые и повседневные дела и события – лучше всего. Если вы можете сделать хоть что-то, – это уже хорошо. Я всегда пытаюсь избежать вторичной выгоды от болезни. Я говорила с людьми, которые, как мне кажется, бессознательно использовали свою болезнь, чтобы решить какие-то проблемы, а некоторые, возможно, фактически программируют себя так, чтобы по собственной воле уйти мир иной.

Важно избегать того, что Роберт называет «вирусами мышления». Общество и даже наши собственные врачи могут сеять в нас негативные мысли. Они делают это с добрыми намерениями, но эти мысли могут быть очень вредными для уязвимого пациента. Мне пришлось бороться с многими вирусами мышления, и избавиться от них трудно. Иногда мы учимся ожидать определенного поведения и программируем себя в соответствии с этими ожиданиями. Я сопротивляюсь негативным ожиданиям и получаю удовольствие, когда мне удается трансформировать их так, чтобы они служили моим интересам и помогли мне оставаться здоровой.

Очень помогает, если мне удастся найти что-то забавное в любой ситуации. В нашей семье считается, что даже в самые неприятные моменты жизни есть над чем посмеяться. Смешное можно обнаружить в самых неожиданных местах. Я стараюсь помнить такие ситуации.

Еще важно научиться смеяться над собой. Относиться к себе чересчур серьезно – не слишком полезно. Если я могу посмеяться над своими страхами, над самой собой вместе с другими, жизнь обретает новую и приятную перспективу. Я стала терпимее к другим, особенно если я могу найти что-то забавное в тех тревогах и заботах, с которыми каждый день сталкивается каждый из нас. Я даже насвистываю, когда стою в пробке. Насвистывая, просто невозможно чувствовать себя плохо.

Я не боюсь мечтать о чем-то прекрасном. Как ни странно, иногда эти мечты сбываются. Я беру уроки пения, и мне очень нравится выступать на сцене. Я снялась в нескольких телевизионных рекламных роликах – чего никогда от себя не ожидала. Эти годы стали для меня прекрасными и удивительными, несмотря на все прогнозы о том, что их никогда не будет.

Для меня, как и для многих других, всегда было целительно проводить время на природе. Благодаря любви и уважению моих родителей к природе я чувствую сильную связь с землей и ее плодами. Я всегда испытываю гармонию и радость, когда работаю в своем саду и гуляю среди деревьев. Природа и ее жизненные циклы могут очень многому нас научить.

Любопытство – еще один важный для меня стимул жить. Я люблю учиться новому, меня увлекают открытия и исследования. Есть очень много всего, чему я еще могу научиться,

что могу понять и осознать и на что мне потребуется еще много лет. Я изучаю иностранные языки в нашем местном колледже, я несколько раз съездила в Европу. Прикоснувшись к другим культурам, я открыла для себя совершенно новые интересы. Изучение исторических фактов и их последствий стало для меня потрясающей метафорической «морковкой». Если я заболею, болезнь помешает мне исследовать эти увлекательные новые миры.

### **Я выбираю жизнь**

Мой друг врач как-то сказал мне, что он считает, что иногда человеку нужно серьезно заболеть, чтобы научиться заботиться о себе и, в конечном счете, улучшить свою жизнь. Я думаю, это очень верное наблюдение. Очень многие люди, пережившие смертельные заболевания, говорят о том, что научились ценить каждый день жизни, и даже о том, что стали любить других людей. Я верю, что каждый день, который я решила прожить, несет новую мудрость. Я говорю «решила», потому что я чувствую, что «решение» имеет некоторое отношение к продолжительности жизни. Я должна сделать каждый день достойным того, чтобы жить. Иногда достаточно просто увидеть небо и деревья. А иногда важнее всего – кому-то помочь.

Иногда на первый план выходит потребность быть «нужной». Улыбнуться незнакомцу и увидеть улыбку в ответ тоже может быть важно. Не у всех есть поддержка и возможности, которые есть у меня. Но можно делать что-то простое, шаг за шагом, до тех пор, пока, оглянувшись назад, не увидишь, как много было сделано небольших шагов. Каждый шаг делает жизнь еще более ценной, а каждое достижение вызывает гордость.

Жизнь становится более осмысленной, когда мы ощущаем себя ее динамичной частью. Мы собираем свои сокровища по дороге опыта. Мой сын, Роберт, учит меня, что у каждого из нас есть собственная карта мира. У каждого из нас есть способность изменить некоторые из линий на нашей карте, чтобы сделать наш мир местом, в котором мы хотим жить. Моя главная цель – сделать мой мир красивым для самой себя, для моей семьи и для всех, кого я встречаю на пути. Из моей «ремиссии» рождается моя новая миссия.

### **Приложение А. Условия хорошо сформированного результата**

1. Чего вы хотите? а) Что будет, если вы получите желаемый результат? б) Результат:
  - Описан позитивно (чего вы хотите, а не чего не хотите)?
  - Его достижение полностью зависит от вас?
  - Вы контролируете его?
  - Это какой-то общий, глобальный результат или его достижение разбито на промежуточные этапы, которыми можно управлять? Если нужно, разбейте процесс достижения цели на более мелкие этапы.
2. Как вы узнаете, что достигли желаемого результата? (Процедура доказательств) Доказательства описаны в сенсорных терминах? (Что я увижу, услышу, почувствую, какими будут запахи, вкусы)
3. Где, когда и с кем вы хотите получить желаемый результат? (Контекст)

4. Что мешает вам получить желаемый результат сейчас?
5. Какими будут позитивные и негативные последствия получения желаемого результата?
6. Какие ресурсы вам нужны, чтобы получить желаемый результат? (Информация, отношение к ситуации, внутреннее состояние, навыки, деньги, помощь или поддержка других и так далее)
7. Каков конкретный и достижимый первый шаг к достижению желаемого результата?
8. Есть ли больше одного способа достижения желаемого результата?
9. Каковы временные рамки?
10. Полностью представьте себе, как входите в будущее, где у вас есть желаемый результат. Оглянитесь назад и определите, какие шаги нужны, чтобы достичь желаемого результата.

## **Приложение Б. Нлп и лечение рака**

Рак – это физическое заболевание, характеризующееся хаотическим и не поддающимся контролю ростом определенных тканей тела. В зависимости от того, какие части тела затронуты, и от темпов роста раковые образования считаются более или менее опасными. Что делает рак опасным – это степень его вариативности и адаптивности. Раковые клетки быстро меняются и могут быстро приспосабливаться к разной окружающей среде. Рак становится опасным для жизни, когда наша иммунная система не способна производить регулирующее разнообразие, необходимое для идентификации и эффективного «поглощения» распространяющихся раковых клеток.

В попытках победить рак онкология зашла в тупик, потому что у раковых клеток больше гибкости, чем у сильнодействующих химических веществ и радиационного облучения, которые используются для их уничтожения.

Вначале эти методы могут эффективно уничтожать раковые клетки (к сожалению, вместе с множеством здоровых клеток). Но вариативность раковых клеток растет, и они становятся все более стойкими к такому лечению, – это приводит к повторному появлению симптомов рака. В такой ситуации используют более сильнодействующие и более опасные химические вещества, пока не наступает момент, когда химиотерапия становится опасной для жизни пациента и медицина больше ничем не может помочь.

В некоторых ситуациях диагноз «рак» считается чем-то вроде смертного приговора. Но развитие традиционных и дополнительных методов лечения рака бросает вызов такому отношению и позволяет значительно увеличить процент тех, кто сумел победить болезнь. В начале 1970-х годов Карл и Стефани Саймонтоны показали, что использование визуализации и внутренних образов способно значительно ускорить исцеление для некоторых пациентов. Саймонтоны считали раковые клетки «слабыми и сбитыми с толку», а не смертельными захватчиками.

Они просили пациентов представлять свою иммунную систему сильной и здоровой, способной активно убирать слабые и сбитые с толку раковые клетки. Их методы, описанные в книге «Возвращение к здоровью» (1978), дали толчок исследованиям в области целительских подходов, основанных на связи тела и разума, в лечении рака. Методы НЛП можно использовать для того, чтобы усовершенствовать базовый подход Саймонтонов, особенно с точки зрения более полного использования репрезентативных

систем (не только зрения, но и слуха и кинестетики), как дополнение к визуализации и в работе с убеждениями и системами верований.

Становится все больше свидетельств того, что НЛП может быть эффективным дополнительным средством лечения многих форм рака. Один из самых известных случаев – история моей матери, Патрисии, которая пережила «чудесное» исцеление от рака груди, сопровождавшегося метастазами, в начале 1980-х годов благодаря применению принципов и методов НЛП. Вот некоторые основные элементы подхода НЛП в лечении рака:

- Создание полной и целостной репрезентации здорового, хорошо сформулированного и привлекательного будущего, создание убеждений о том, что это будущее желательно и возможно, что человек способен его достичь и заслуживает его. Здесь могут быть полезны процесс создания убеждений и работа с логическими уровнями.

- Укрепление чувства надежды и развитие творческих способностей с помощью поддерживающих убеждений. В этом могут помочь такие методы, как оценка убеждений и аудит убеждений.

- Идентификация «позитивного намерения» и «вторичной выгоды» от физических и психологических симптомов, связанных с болезнью, и поиск более экологичных способов их реализации и достижения. Для этого нужно уметь отличать разные логические уровни опыта и работать с разными версиями процесса рефрейминга. Некоторые НЛП-практики, например, помогают человеку «напрямую» пообщаться с раком, чтобы найти его потенциальные позитивные намерения.

- Укрепление иммунной системы и развитие ее гибкости с помощью методов визуализации, вербальных аффирмаций и соматического синтаксиса. (Некоторые практики используют разновидность процесса работы с аллергиями для стимуляции соответствующих реакций иммунной системы).

- Создание и укрепление личных границ человека благодаря укреплению «первой позиции» (или Я-позиции), умение идентифицировать

- и объяснять другие позиции восприятия. Умение распознавать оценочные прилагательные, паттерны языка и физиологические ключи доступа, связанные с различными позициями восприятия, – важный навык в этом отношении.

- Работа с семейной системой и проблемами в отношениях, которые могут подавлять способность человека сохранять гибкость и восстанавливать свое здоровье. Для этого полезны системные методы НЛП, например «Мета-зеркало» и «Мета-картирование».

- Создание фильтров, позволяющих сортировать ограничивающие убеждения, поступающие из внешних источников (СМИ, друзья, врачи и так далее). Для этого нужно создать стратегию оценки поступающей информации, использовать паттерны богатого языка и процесс изменения убеждений.

- Идентификация и разрешение ситуаций или импринтов в личной истории, которые связаны с ограничивающими убеждениями по поводу здоровья или выздоровления. Для этого полезны методы перепросмотра прошлого опыта и негативные ролевые модели с помощью техники изменения личной истории.

- Разрешение внутренних конфликтов, которые могут создавать напряжение и не позволять конгруэнтно предпринимать шаги для выздоровления. Интеграция конфликтующих убеждений и «частей» может стать здесь полезным методом. В случае Патрисии Дилтс разрешение базового внутреннего конфликта стало очень важным элементом в ее исцелении. Для других пациентов разрешение важных импринтов из

прошлого может оказаться важнейшим фактором.

Продолжаются научные исследования в области применения НЛП в лечении рака при поддержке Института (Institute for Advanced Studies of Health (IASH)), основанного Робертом Дилтсом, Тимом Халлбомом и Сьюзи Смит. IASH – некоммерческая организация, которая поддерживает исследования и обмен данными в сфере применения системных методов НЛП в области здравоохранения. В рамках этой миссии IASH проводит программы для NLP World Health Community and Health Certification Training. IASH поддерживает международный каталог НЛПпрактиков, сертифицированных в сфере работы в здравоохранении. За дополнительной информацией обращайтесь по адресу: [www.nlpiash.org](http://www.nlpiash.org).

## **Глоссарий**

**Якорь:** ситуация, когда какой-то внешний стимул связывается с внутренним состоянием, стимулы, которые будут постоянно вызывать у человека одни и те же внутренние состояния. Якоря возникают естественно. Бэндлер и Гриндер выяснили, что якоря можно применять сознательно, с помощью того или иного стимула: жеста, прикосновения, звука, чтобы поддерживать определенное внутреннее состояние.

**Как будто:** метод «симуляции» поведения, «как будто» это правда. Используется для создания ресурса.

**Ассоциированные состояния:** состояния, когда мы переживаем событие «в текущем времени», как если бы оно происходило сейчас, и находимся в своем теле и видим его собственными глазами. Полная вовлеченность в текущий момент или полное погружение в прошлый опыт.

**Калибровка:** особое умение наблюдать (видеть, слышать, ощущать) поведение человека, чтобы замечать определенные изменения в его состоянии (например, тон голоса, поза, жесты, цвет кожи, напряженность мышц). Калибровка помогает заметить момент, когда (и как) происходят изменения во внутреннем состоянии человека.

**Изменение личной истории:** процесс якорения в НЛП, который добавляет ресурсы в проблемные воспоминания.

**Конгруэнтность:** состояние, когда все наши «части» находятся в согласии по поводу определенного поведения в определенном контексте.

**Диссоциированные состояния:** позиция, когда мы видим со стороны свое собственное поведение; наблюдение за собой «глазами наблюдателя».

**Глазные ключи доступа:** движения глаз, коррелирующие с визуальным, слуховым или кинестетическим мышлением.

**Присоединение к будущему:** ассоциация с будущим, когда внешние ключи в окружении запускают внутреннюю реакцию или определенное поведение. Как только мозг таким образом отрететировал процесс, поведение автоматически будет возникать в данном контексте в будущем.

**Неконгруэнтность:** когда человек находится в состоянии какого-то внутреннего конфликта и отправляет два разных сообщения. Внешнее поведение и внутренние чувства не соответствуют друг другу и часто проявляются в виде асимметрии в физиологии человека.

**«Тупик»:** дымовая завеса. Человек внезапно теряет ход мысли или испытывает

замешательство, когда вы с ним работаете.

Метамоделль: семнадцать языковых различий, которые используются для сбора конкретной сенсорной информации.

Метапрограммы, или метасортировка: привычные мыслительные процессы, которые люди используют, чтобы сортировать информацию и придавать смысл миру.

Стратегии генератора нового поведения: процессы, когда человек рассматривает ситуацию, в которой ведет себя не так, как хотел бы, а затем добавляет новые ресурсы в эту ситуацию. Он может: (1) выбрать ресурс, к которому у него был доступ в прошлом; (2) притвориться, что у него есть этот ресурс; или (3) найти человека, у которого есть этот ресурс, и смоделировать его.

Результат: конечный результат, определенный на основании сенсорных свидетельств его достижения.

Присоединение: отзеркаливание поведения другого человека, включая его позу, тон и темп голоса, дыхание, предикаты и так далее. (См. Раппорт)

Часть: комплекс паттернов поведения или стратегий (например, «Часть меня хочет, чтобы я похудел»).

Псевдоориентация во времени: метод, позволяющий переориентировать человека в прошлом или будущем.

Раппорт: пребывание на одной «волне» с другим человеком; «синхронизация» с ним. Раппорт возникает, когда мы присоединяемся к поведению другого человека на нескольких уровнях.

Рефрейминг: в терминологии НЛП процесс пересмотра, где вторичная выгода – как намерение того или иного поведения – получает признание. Это изменяет точку зрения человека и обеспечивает новый выбор.

Репрезентативная система: внутренние и внешние образы, звуки, слова и ощущения, которые мы используем, чтобы «репрезентировать» и понять мир.

Сенсорная наблюдательность: умение видеть, слушать или кинестетически ощущать минимальные ключи, которые предлагает нам другой человек в своем поведении.

Состояние: целостное выражение всех внутренних переживаний человека, непосредственно влияющих на физиологию.

Стратегия: последовательность внутренних репрезентаций (образы, звуки, слова, чувства), которая приводит к тому или иному результату.

Субмодальность: «модальность» – термин, который указывает на один из пяти органов чувств (зрение, слух, кинестетику и так далее). Субмодальность – компонент или качество модальности. Например, в визуальной модальности субмодальности – это яркость образа, его ясность, четкость, размер, ассоциированный он или диссоциированный и так далее; аудиальные субмодальности включают в себя тон, высоту, громкость, темп, длительность звука и так далее; кинестетические субмодальности – давление, сила, длительность и так далее.

Паттерн «взмах»: генеративный процесс НЛП, связанный с субмодальностями и программирующий мозг начать двигаться в новом направлении.

Трансдеривационный поиск: обычно его называют Т-Д поиском. Процесс, когда якорится какое-то чувство, и с помощью якоря это чувство прослеживается назад во времени, к тем моментам, когда у человека возникало то же самое чувство.

Визуальный «взмах»: процесс переговоров между двумя внутренними «частями» или полярностями, который включает в себя определение частей, идентификацию

позитивного намерения или цели каждой из них и достижение соглашения между ними с последующей интеграцией.

## Примечания

### Глава 1

1. Джозеф Иджер (Joseph Yeager), известный НЛП-тренер и автор книг определил три компонента, необходимых для эффективных изменений: (1) желание измениться; (2) знать, как измениться; и (3) иметь шанс измениться.
2. See Albert Bandura, "Self-efficacy: Toward a Unifying Theory of Behavioral Change," *Psychological Review* 84 (1977), 191–215.
3. See Irving Kirsch, "Response Expectancy as a Determinant of Experience and Behavior," *American Psychologist* 40 (1985), 1189–1201.
4. F. J. Evans, "The Placebo Control of Pain," in J. P. Brady, J. Mendels, M. T. Orne, and W. Rieger (eds), *Psychiatry: Areas of Promise and Advancement* (New York: Spectrum, 1977), pp. 1291–36; idem, "The Power of a Sugar Pill," *Psychology Today* (April 1974), 555–9; idem, "Placebo Response: Relationship to Suggestibility and Hypnotizability," *Proceedings of the 77th Annual Convention of the American Psychological Association*. (Washington, DC: APA, 1969), pp. 8898–90.
5. L. Lasagna, F. Mosteller, J. M. von Felsinger, and H. K. Beecher, "A Study of the Placebo Response," *American Journal of Medicine* 16 (1954), 7707–79.
6. G. A. Marlatt and D. J. Rohsenow, "Cognitive Processes in Alcohol Use," in N. K. Mello (ed.), *Advances in Substance Abuse: Behavioral and Biological Research* (Greenwich, CT: JAI Press, 1980), pp. 1591–99; D. W. Bridell, D. C. Rimm, G. R. Caddy, G. Krawitz, D. Sholis, and R. J. Wunderlin, "Effects of Alcohol and Cognitive Set on Sexual Arousal to Deviant Stimuli," *Journal of Abnormal Psychology* 87 (1978), 4184–30; H. Rubin and D. Henson, "Effects of Alcohol on Male Sexual Responding," *Psychopharmacology* 47 (1976), 1231–34; G. Wilson and D. Abrams, "Effects of Alcohol on Social Anxiety and Physiological Arousal: Cognitive vs. Pharmacological Processes," *Cognitive Therapy and Research* 1 (1977), 1952–10.
7. Ibid, G. Wilson and D. Abrams
8. See Richard Bandler and John Grinder, *The Structure of Magic I* (Palo Alto, CA: Science and Behavior Books, 1975) for a complete description of the meta-model.
9. See Richard Bandler and John Grinder, *The Structure of Magic II* (Palo Alto, CA: Science and Behavior Books, 1976).

### Глава 4

1. O. Carl Simonton and Stephanie Matthews-Simonton, *Getting Well Again* (New York: Bantam Books, 1978). В Центре консультирования пациентов с раком Симонтонов пациенты практикуют своего рода медитацию в сочетании с традиционными методами лечения. Они представляют себе, как в результате лечения раковые клетки погибают и

покидают их тело.

2. The НЛП Phobia Technique is described in Richard Bandler's Using Your Brain – For a Change (Moab, UT: Real People Press, 1985).

## **Глава 5**

1. See Richard Bandler and John Grinder, The Structure of Magic II (Palo Alto, CA: Science and Behavior Books, 1975), pp. 629–6.

## **Глава 6**

1. See Robert Dilts, Richard Bandler, Judith DeLozier, Leslie Cameron– Bandler, and John Grinder, Neuro-Linguistic Programming, Vol. I: The Study of the Structure of Subjective Experience (Cupertino, CA: Meta Publications, 1979).

## **Глава 7**

1. См. метод СИМОНТОНОВ, ОПИСАННЫЙ В ГЛАВЕ 4.

2. See Shakti Gawain, Creative Visualization (Berkeley, CA: Whatever Publishing, 1978); Adelaide Bry, Visualization: Directing the Movies of Your Mind (New York: Harper & Row, 1979); Jose Silva, The Silva Mind Control Method (New York: Simon & Schuster, 1977); O. Carl Simonton and Stephanie Matthews-Simonton, Getting Well Again (New York: Bantam Books, 1978).

3. См. приложение А.

## **Глава 8**

1. John N. Mackenzie, "The Production of the So-Called 'Rose Cold' by Means of an Artificial Rose," American Journal of Medical Science 9 (1886), 45–57.

2. Peter Jaret, "Cell Wars," National Geographic 169(6) (1986), 701–735.

3. Ivan Petrovich Pavlov, The Essential Works of Pavlov, ed. Michael Kaplan (New York: Bantam Books, 1965).

4. See Richard Bandler, Using Your Brain – For A Change (Moab, UT: Real People Press, 1985).

## **Список литературы**

Anderson, J. Thinking, Changing, Rearranging: Improving Self-Esteem in Young People. Portland, OR: Metamorphous Press, 1988.

Andreas, C. and Andreas, S. Heart of the Mind. Moab, UT: Real People Press, 1989.

Andreas, C. and Andreas, T. Core Transformation. Moab, UT: Real People Press, 1994.



- Andreas, S. and Andreas, C. *Change Your Mind and Keep the Change*. Moab, UT: Real People Press, 1987.
- Bandler, R. *Using Your Brain – For A Change*. Moab, UT: Real People Press, 1985.
- Bandler, R. and Grinder, J. *The Structure of Magic I*. Palo Alto, CA: Science and Behavior Books, 1975.
- Bandler, R. and Grinder, J. *The Structure of Magic II*. Palo Alto, CA: Science and Behavior Books, 1976.
- Bandler, R. and Grinder, J. *Frogs into Princes*. Moab, UT: Real People Press, 1979.
- Bandura, A. "Self-efficacy: Toward a Unifying Theory of Behavioral Change," *Psychological Review* 84 (1977), 1912–15.
- Bridell, D. W., Rimm, D. C., Caddy, G. R., Krawitz, G., Sholis, D. and Wunderlin, R. J. "Effects of Alcohol and Cognitive Set on Sexual Arousal to Deviant Stimuli," *Journal of Abnormal Psychology* 87 (1978), 4184–30.
- Bry, A. *Visualization: Directing the Movies of Your Mind*. New York: Harper & Row, 1979.
- Copra, D. *Creating Health*. Boston, MA: Houghton Mifflin, 1987.
- Dilts, R. *Roots of Neuro-Linguistic Programming*. Cupertino, CA: Meta Publications, 1976.
- Dilts, R. *Applications of Neuro-Linguistic Programming*. Cupertino, CA: Meta Publications, 1983.
- Dilts, R. *Changing Belief Systems with HJIII*. Capitola, CA: Meta Publications, 1990.
- Dilts, R. *Strategies of Genius Vol. III*. Capitola, CA: Meta Publications, 1995.
- Dilts, R. *The Encyclopedia of Systemic Neuro-Linguistic Programming*. Scotts Valley, CA: HJIII University Press, 2000.
- Dilts, R., Bandler, R., DeLozier, J., Cameron-Bandler, L., and Grinder, J. *Neuro-Linguistic Programming, Vol. I: The Study of the Structure of Subjective Experience*. Cupertino, CA: Meta Publications, 1979.
- Dilts, R. and Hollander, J. *HJIII and Life Extension: Modeling Longevity*. Ben Lomond, CA: Dynamic Publications, 1992.
- Dilts, R. and McDonald, R. *Tools of the Spirit*. Capitola, CA: Meta Publications, 1997.
- Evans, F. J. "The Placebo Control of Pain," in J. P. Brady, J. Mendels, M. T. Orne, and W. Rieger (eds), *Psychiatry: Areas of Promise and Advancement*. New York: Spectrum, 1977, pp. xx-xx.
- Evans, F. J. "Placebo Response: Relationship to Suggestibility and Hypnotizability," *Proceedings of the 77th Annual Convention of the American Psychological Association*. Washington, DC: APA, 1969, pp. 8898–90.
- Evans, F. J. "The Power of a Sugar Pill," *Psychology Today* (April 1974), 555–9.
- Jaret, P. "Cell Wars." *National Geographic* 169(6) (1986), 7017–35.
- Kirsch, I. "Response Expectancy as a Determinant of Experience and Behavior," *American Psychologist* 40 (1985), 11891–201.
- Lasagna, L., Mosteller, F., von Felsinger, J. M., and Beecher, H. K. "A Study of the Placebo Response," *American Journal of Medicine* 16 (1954), 7707–79.
- Mackenzie, J. N. "The Production of the So-Called 'Rose Cold' by Means of an Artificial Rose," *American Journal of Medical Science* 9 (1886), 455–7.
- Marlatt, G. A. and Rohsenow, D. J. "Cognitive Processes in Alcohol Use," in N. K. Mello (ed.), *Advances in Substance Abuse: Behavioral and Biological Research*. Greenwich, CT: JAI Press, 1980, pp. 1591–99.

- Pavlov, I. P. *The Essential Works of Pavlov*, ed. Michael Kaplan. New York: Bantam Books, 1965.
- Gawain, S. *Creative Visualization*. Berkeley, CA: Whatever Publishing, 1978.
- Hallbom, T. and Smith, S. "Overcoming Allergies," *Anchor Point* (October 1987).
- Grinder, M. *Righting the Educational Conveyor Belt*. Portland, OR: Metamorphous Press, 1989.
- Kostere, K. and Malatesta, L. *Get The Results You Want*. Portland, OR: Metamorphous Press, 1989.
- Lee, S. *The Excellence Principle*. Portland, OR: Metamorphous Press, 1985.
- Lerner, M. *Choices in Healing*. Cambridge, MA: MIT Press, 1994.
- Lewis, B. and Pucelik, F. *Magic of HJIII Demystified*. Portland, OR: Metamorphous Press, 1982.
- Lund, H. "Asthma Management: A Qualitative Research Study," *The Health Attractor* 1(3), IASH (March 1995).
- McDermott, I. and O'Connor, J. *Neuro-Linguistic Programming and Health*. London: Thorsons, 1996.
- Moyers, B. *Healing and the Mind*. New York: Doubleday, 1993.
- Rossi, E. *The Psychobiology of Mind-Body Healing*. New York: W.W. Norton, 1986.
- Rubin, H. and Henson, D. "Effects of Alcohol on Male Sexual Responding," *Psychopharmacology* 47 (1976), 1231–34.
- Seigel, B. *Love, Medicine and Miracles*. San Francisco, CA: Harper & Row, 1986.
- Seigel, B. *Peace, Love and Healing*. San Francisco, CA: Harper & Row, 1989.
- Silva, J. *The Silva Mind Control Method*. New York: Simon & Schuster, 1977.
- Simonton, O. C. and Matthews-Simonton, S. *Getting Well Again*. New York: Bantam Books, 1978.
- Stone, C. *Re-creating Your Self*. Portland, OR: Metamorphous Press, 1988.
- Taylor, C. *Your Balancing Act: Discovering New Life through Five Dimensions of Wellness*. Portland, OR: Metamorphous Press, 1988.
- Weil, A. *Spontaneous Healing*. New York: Alfred A. Knopf, 1995.
- Wilson, G. and Abrams, D. "Effects of Alcohol on Social Anxiety and Physiological Arousal: Cognitive vs. Pharmacological Processes," *Cognitive Therapy and Research* 1 (1977), 1952– 10.