

РОССИЙСКАЯ АКАДЕМИЯ ОБРАЗОВАНИЯ МОСКОВСКИЙ
ПСИХОЛОГО-СОЦИАЛЬНЫЙ ИНСТИТУТ

С.В. Ковалев

НЛП-КОНСАЛТИНГ:

ВВЕДЕНИЕ В ЧЕЛОВЕЧЕСКОЕ БЛАГОПОЛУЧИЕ

**ВОСТОЧНАЯ ВЕРСИЯ
НЕИРОПРОГРАММИРОВАНИЯ, ИЛИ
УЧЕБНИКИ УМЕНИЯ ЖИТЬ**

Книга первая

Учебное пособие

*Рекомендовано Редакционно-издательским советом Российской академии образования к
использованию в качестве учебно-методического пособия*

Москва
2006

УДК 159.9 (075.8)
ББК 74.0
К56

Главный редактор
Д. И. Фельдштейн
Заместитель главного редактора
С. К. Бондырева *Члены*
редакционной коллегии:

А. Г. Асмолов	И.В. Дубровина	Н.Д. Никандров
В.А. Болотов	М.И. Кондаков	В.А. Поляков
В.П. Борисенков	В.Г. Костомаров	В.В. Рубцов
А.А. Деркач	Н.Н. Малофеев	Э.В. Сайко
А.И. Донцов		

Ковалев С.В.

К56 Восточная версия нейропрограммирования, или учебники умения жить. НЛП-консалтинг: введение в человеческое благополучие, - М. : Московский психолого-социальный институт, 2006. - 240 с.

ISBN 5-89502-990-6

В этой книге одного из лидеров отечественного нейролингвистического программирования впервые описывается методология и методы одного из наиболее интересных направлений «продвинутого» НЛП: Восточной версии нейропрограммирования, причем делается это на материалах более всего «закрытой» его области - НЛП-консалтинга. Описываются основы НЛП: сущность и отличительные особенности Восточной версии нейропрограммирования; расширенное использование модели «Русская матрешка»; основы теории психологического и НЛП-консультирования, а также методики НЛП-консалтинга как средства достижения человеческого благополучия: работы с обыденными проблемами; консультирования сложных проблем; психотехнологий прояснения, определения, формулирования и оформления целей; консультирования осуществления изменений; прояснения нерешаемых проблем: поиска нестандартных решений и создания мотивации к изменениям.

Для психологов, психотерапевтов, консультантов, коучеров, а также всех, кто интересуется НЛП и новейшими психотехнологиями благополучия, совершенства и удачливости, а также просто - умением жить...

УДК 159.9
(075.8) ББК 74.0

ISBN 5-89502-990-6 (МПЦИ)

(Багира-2)

© Московский психолого-социальный
институт, 2006 ISBN 5-98352-045-8
© Дизайн и верстка ООО «Багира-2», 2006

Предисловие

Скажите, вы хотите стать благополучным, совершенным и удачливым? Если нет, то поставьте эту книгу обратно на полку и быстрым (ну очень быстрым) шагом возвращайтесь в свою серую повседневность. Если да, то приготовьтесь к тому, чтобы принять участие в самой увлекательной в мире игре: развитии себя и других. А заодно еще и к тому, чтобы сделать свою жизнь эффективной и счастливой. Ибо это, пусть и немного суховатое (извините, объемы поджимали) учебное пособие - первое из серии «Восточная версия нейропрограммирования, или учебники умения жить» - предоставит вам уникальные возможности, которые иначе вы не получили бы ни за какие коврижки: приобрести знания и навыки, способные самым серьезным образом улучшить вашу жизнь, и получить новую, высокооплачиваемую и очень нужную людям специальность и профессию (ну это если вы еще и не так уж долго у нас отзанимаетесь...).

Если же говорить более конкретно, то с помощью этой книги вы овладеете первыми, но вполне достаточными для самостоятельного использования азами науки о человеческом совершенстве, благополучии и удачливости: Восточной версии нейропрограммирования. И для начала станете благополучным. А далее (посредством уже других книг этой серии) избавитесь от почти всех своих страхов и комплексов, обретя взамен эффективность и счастливость. Овладеете принципами, приемами и способами жизнедеятельности высокоэффективных и успешных людей. Приобретете устойчивую и активную веру в себя: веру, способную изменять жизнь в нужную вам сторону. Обретете совершенство и удачливость (в любой области или сфере своей жизни). Узнаете Смысл, Предназначение и Цели собственной жизнедеятельности. И усвоите систему из более ста психотехнологий, которые позволят вам осуществлять обоюдовыгодные улучшения себя и других...

Введение

Нейролингвистическое программирование

(НЛП) - когда-то одно из популярных направлений прикладной психологии, а ныне вполне самостоятельная **метанаука о человеческом благополучии, совершенстве и удачливости** - давно уже признано (в том числе и оппонентами) одной из наиболее эффективных систем изменений человека, группы и общества. Область применения НЛП чрезвычайно широка и помимо психокоррекции, психологического консультирования, психотерапии и коучинга включает в себя педагогику, медицину, маркетинг, рекламу, а также управленческий и политический консалтинг. В отличие от многих других практически и/или психотерапевтически ориентированных психологических дисциплин и школ современной психотерапии, зачастую более декларирующих, чем демонстрирующих свою действенность, нейролингвистическое программирование обеспечивает действительно быстрые (и очень устойчивые) изменения в психике человека, а также весьма эффективные решения проблем как отдельного индивида, так и социума в целом.

В то же время именно сейчас НЛП переживает очевидный и обидный кризис. И (что печально) более всего этот кризис обусловлен пробелами в методологии, когда из-за слабой методологической базы нейролингвистическое программирование превратилось в некий конгломерат прекрасно работающих, но крайне слабо структурированных техник, которые удачно и успешно растаскивают представители других школ и направлений. Отчего, по горьким словам Дж. Гриндера, одного из отцов-основателей этой науки, НЛП может, как бы раствориться в них, исчезнув, как шепот на ветру...

Немаловажным (но уже для отечественного нейролингвистического программирования) оказалось и то, что к моменту прихода НЛП к нам, на Восток, там, на Западе, оно уже было диверсифицировано на многие школы и школы, представители которых истово и неистово отстаивали свое, «истинное» нейролингвистическое программирование и, соответственно, его и преподавали. И, если воспользоваться известной притчей о слоне и трех слепых, ныне в России мы не имеем «НЛП слона», и только лишь - совершенно отдельно! - нейролингвистическое программирование хобота, ушей и хвоста означенного животного...

Эта беда усугубилась тем, что отечественные энэлперы, видимо в силу врожденного российского комплекса неполноценности (как известно, компенсируемого комплексом превосходства), вместо соответствующей методологической работы занялись дележом рынка и мелким администрированием, в основном направленным на отстаивание своей рыночной ниши...

Мы начали заниматься нейролингвистическим программированием еще в конце 80-х годов прошлого века. И сразу же оказались вынуждены не только впитывать и воспринимать новое, поразившее нас своей эффективностью знание, но и структурировать и даже просто менять получаемую информацию. Первоначальное усвоение НЛП было осуществлено нами как бы в три этапа.

На первом этапе - **структурном** - обнаружив, что столкнулись с плохо организованной совокупностью (именно совокупностью, а не системой) изумительно работающих психотехнологий, мы попытались хоть как-то

структурировать их по направлениям использования.

На втором этапе - *системном* - выяснив, что современное нейролингвистическое программирование уже как бы утратило свою целостность и распалось на четыре независимых направления (конативное, когнитивное, аффективное и имажинативное - см. более подробно далее), постарались как-то синтезировать все наиболее ценное, что было создано в рамках каждого из этих направлений.

На третьем этапе - *методологическом* - окончательно поняв, что нейролингвистическое программирование, при всей его «особливости», родилось не на пустом месте, а, наоборот, весьма ловко «позаимствовало», творчески изменив (часто до неузнаваемости) достижения других школ современной прикладной психологии и психотерапии), мы вернулись к «первоисточникам» и как бы заново, но «под углом» методологии НЛП, изучили гештальттерапию, психосинтез, транзактный анализ, краткосрочную позитивную терапию, психодраму, когнитивную и рационально-эмоциональную терапию и еще многое другое, включая аналитическую психологию Юнга, классический психоанализ и индивидуальную психологию Адлера.

А потом произошло то, что и должно было произойти. Количество перешло в качество, и в результате углубленной работы над методологией уже только нейролингвистического программирования (самым слабым местом классического НЛП) родилась Восточная версия нейролингвистического программирования, которая 30 ноября 2005 года была официально признана комитетом по модальностям Общероссийской профессиональной психотерапевтической лиги самостоятельной модальностью (методом и направлением) консультирования и психотерапии.

Полное описание этой самой Восточной версии НЛП будет дано нами в серии из пяти или шести книг (одна из которых, возможно, будет полностью посвящена методологии). Первую из этих книг, причем самую тоненькую, - «НЛП-консалтинг» - вы сейчас держите в руках. Книгу, которая (как, разумеется, и все последующие) действительно позволит профессиональному и усердному пользователю достичь совершенства, благополучия и удачливости в любой области своей жизни (порукой тому наши, разбросанные по всему пространству России и СНГ, ученики, жизнь которых, как по волшебству, изменилась в лучшую сторону). А поскольку то, что получилось, оказалось заметно отличающимся и от классического, и от «продвинутого» НЛП, в качестве более краткого, а может быть, даже и окончательного, названия утвердилась номинация «Восточная версия нейропрограммирования».

Использованные выше термины «профессиональный» и «усердный», безусловно, нуждаются в пояснении. Так вот, на наш взгляд, процесс обучения чему бы то ни было состоит из двух составляющих: **усвоения** знаний и их **освоения**, что графически можно представить так (рис. 1).

При *усвоении* чего угодно мы имеем дело с традиционным обучением как увеличением количества знаний по некоему предмету, что, конечно же, расширяет возможности их использования, но ненамного. В случае же *освоения* речь идет, собственно, о расширении этих самых возможностей: практического ли, теоретического ли, но использования накопленного. Освоение усвоенного. Собственно, усвоение имеет отношение к

профессионализму (с точки зрения профессионального статуса, присваиваемого по сумме усвоенного), тогда как освоение - все-таки к *усердию в использовании* усвоенного. Так, многие практики НЛП, получившие желаемый сертификат, никогда больше не используют нейролингвистическое программирование в достаточном для его освоения объеме (или же начинают усваивать нечто новое). Соответственно, людей, которые только лишь усваивают, ничего не осваивая, мы называем **подмастерьями**. Людей, которые, усвоив нечто, всю оставшуюся жизнь только лишь осваивают это, единожды усвоенное, - **специалистами** (помните, у К. Пруткова: «Специалист подобен флюсу - полнота его односторонняя...»). А тех, кто четко выдерживает цикл усвоения-освоения и многократно повторяет его на протяжении всей своей профессиональной карьеры, а то и жизни, только лишь и можно назвать **Мастерами**.

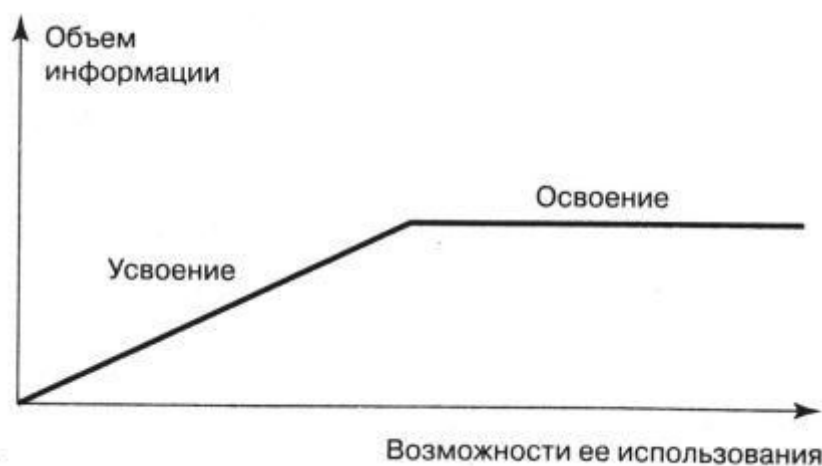


Рис. 1

Осмысление накопленного опыта позволяет нам утверждать (ну, если хотите, то вслед Г. Бэйтсону), что в жизни, мышлении и в обучении люди действительно соблюдают определенные иерархии и классификации, имеющие уровневую структуру. И что таких уровней (это уже в отличие от Г. Бэйтсона и предшественников) всегда и везде (хотя и с возможными исключениями) насчитывается три обобщенных (и девять их - обобщенные уровни - составляющих). В качестве этих самых трех обобщенных уровней мы выделяем:

- 1) **инструментальный**
- 2) **интенциональный** и
- 3) **смысловой**.

Кстати, существование именно этих уровней хорошо показано в древней притче о трех каменотесах, которых спросили, что они делают.

«Неужели ты не видишь - дроблю эти проклятые камни!» - раздраженно буркнул один (инструментальный уровень).

«Зарабатываю себе на жизнь» - пожал плечами другой (интенциональный уровень).

«Я строю храм!» - гордо отвечивал третий (смысловой уровень).

Мы неоднократно будем возвращаться к этой универсальной для Восточной версии нейропрограммирования модели, а пока только лишь сообщим, что и в обучении также очень четко наблюдается три уровня, как бы объединяющие в себе девять нейробиологических уровней (НЛУ).

Инструментальный - отвечающий на вопросы «Где?» и «Когда?» (НЛУ *окружения*), «Что?» (НЛУ *действия*) и «Как?» (НЛУ *способностей*) применять.

Интенциональный - отвечающий на вопросы «Для чего?» (НЛУ *намерений*), «Зачем?» (НЛУ *ценностей*) и «Почему?» (НЛУ *убеждений*).

Смысловой - отвечающий на вопросы «Кому?» (НЛУ *идентичности*), «Во имя чего?» (НЛУ *Миссий*)

и опять-таки «Где?» (НЛУ *Смысла*), но это уже из нового цикла обучения данного индивида...

Остается добавить, что давно и не нами отмечено, что в области психических процессов, поведения и деятельности людей психологи могут почти все объяснить, но мало что изменить. В этом отношении нейролингвистическое программирование, которое почти ничего не объясняет, но очень многое легко изменяет, может оказаться воистину бесценным даром для любого человека, профессионально работающего с людьми, универсальным инструментом или, если хотите, своеобразной «палочкой-выручалочкой» консалтинга, психокоррекции, психотерапии и коучинга.

Однако освоение НЛП требует усвоения не столько теоретических знаний, сколько практических навыков - многочисленных, порой весьма трудных и обязательно как бы «пропущенных через себя». Именно поэтому данное пособие помимо описания психотехнологий нейролингвистического программирования снабжено еще и системой упражнений, последовательное прохождение которых только лишь и может позволить обрести необходимые умения и навыки.

Что же касается перехода от обучения НЛП к его применению, то здесь нам хотелось бы привести слова одного из наших учителей - директора ВС *NLP Neuro-lingvistic programming institute* М. Атkinson, которая советует любую технику нейролингвистического программирования осваивать следующим образом: десять раз сделать ее на себе, а потом еще десять раз - на друзьях и родственниках. И утверждает, что если техника «пойдет» на в упор не видящих в вас профессионала родных и близких, вы можете не сомневаться, что она сработает на любом клиенте... Однако не будем скрывать, что полное и подлинное усвоение премудростей Восточной версии нейропрограммирования может быть осуществлено на наших специальных курсах, программу и график проведения которых вы найдете в конце данной книги.

Часть I

МЕТОДОЛОГИЯ ВОСТОЧНОЙ ВЕРСИИ НЕЙРОПРОГРАММИРОВАНИЯ

Глава 1

Основы НЛП

Как уже отмечалось ранее, при всех своих очевидных отличиях Восточная версия нейропрограммирования исходно базируется на «классическом» НЛП. А это значит, что пусть и не все, но основные постулаты и принципы данной науки сохраняются в ней в неприкосновенности. К сожалению, из-за того, что в течение почти всего времени своего развития нейролингвистическое программирование намеренно позиционировалось как прикладная и даже атеоретическая наука, говорить о какой-либо завершенной его методологии преждевременно. Тем не менее есть в НЛП некий «джентльменский» набор сведений, без которых его изучение оказывается невозможным. К таковым в данной главе мы отнесли:

- теоретические основы, истоки и базовые положения нейролингвистического программирования;*
- сущность и отличительные особенности НЛП;*
- историю возникновения и развития нейролингвистического программирования;*
- подход НЛП к человеческой деятельности и возможностям сознания;*
- основные причины эффективности нейролингвистического программирования.*

1.1. Теоретические основы, истоки и базовые положения нейролингвистического программирования

В настоящее время в теоретическом плане НЛП рассматривается как «...модель человеческих коммуникаций и поведения, которая может быть эффективно использована для организации или описания взаимодействий в психотерапии, педагогике, менеджменте с целью их оптимизации» или как «...современное направление пост-эриксоновской психотерапии... разрабатываемое с 1975 г.».

Как наука, нейролингвистическое программирование трактуется как «...область знаний, изучающая структуру субъективного опыта людей, занимающаяся разработкой языка его описания, раскрытием механизмов и способов моделирования опыта с целью совершенствования и передачи выявленных моделей другим людям».

В практическом аспекте нейролингвистическое программирование рассматривается как наука о человеческом превосходстве, совершенстве и личном мастерстве. В данном плане оно трактуется как «...практическое искусство, позволяющее добиться тех результатов, к которым мы искренне

стремимся в этом мире... Это - исследование того, что составляет различие между выдающимся и обычным. Оно также оставляет после себя целый веер чрезвычайно эффективных техник в области образования, консультирования, бизнеса и терапии».

Принято считать, что классическое НЛП базируется на следующем:

- изучении, анализе и моделировании практики М. Эриксона, В. Сатир, Ф. Перлза и некоторых других американских психотерапевтов;
- современных данных о межполушарной асимметрии, то есть о различиях в переработке информации левым и правым полушарием;
- работах Г. Бэйтсона, посвященных «экологии разума»;
- трансформационной грамматике Н. Хомского;
- исследованиях кибернетики в части искусственного интеллекта;
- теории логических типов Дж. Рассела;
- разработках поведенческой психологии (от И. Павлова до К. Прибрама).

В связи с этим нейролингвистическое программирование обоснованно рассматривается как *междисциплинарная интегративная концепция необихевиористской ориентации*.

Базовые постулаты классического НЛП можно свести к следующим четырем.

1. Человеческий мозг и организм (Сознание и Тело) могут быть уподоблены компьютеру, имеющему набор программ, возникающих как следствие:

- генетического программирования;
- самопрограммирования;
- внушении значимых лиц и
- программирующего воздействия психотравматических ситуаций.

2. Большая часть программ человеческого биокомпьютера не осознается и не предъявляется в речи. Однако она отражается в глубинных речевых структурах и может быть выявлена посредством целенаправленно задаваемых вопросов.

3. Любые патологические симптомы имели в прошлом (и, возможно, имеют в настоящем) адаптивную функцию (то есть явились своеобразной уродливой формой адаптации к реальности), однако они могут быть перепрограммированы на более адаптивные и адекватные.

4. Для перепрограммирования людей необходимы подстройка к ним (с созданием прочного раппорта) и использование эффективных технологий взаимодействия и воздействия. Однако любое перепрограммирование должно учитывать самоценность человека и руководствоваться принципом «не навреди».

НЛП также как бы построено на двух фундаментальных принципах.

1. **Карта не есть территория.** Согласно этому принципу, человеческие существа никогда не смогут постичь всю полноту действительности, поскольку все, что мы по знаем, есть только лишь наше восприятие этой действительности. И именно «нейрологические карты»

действительности, а не сама действительность определяют наши поступки и придают им смысл.

2. **Жизнь и Сознание являются системными процессами.** То, что возникает в нас при взаимодействии с окружающей реальностью, есть системный процесс. Наши тела, сообщества людей и сама Вселенная образуют экологию сложных систем и подсистем, которые постоянно взаимодействуют и влияют друг на друга и, основываясь на определенных принципах самоорганизации, стараются прийти в состояние оптимального равновесия, или гомеостаза.

Поскольку вышеприведенные описания Р. Дилтса выглядят несколько умозрительно, уточним, что, согласно первому принципу, человек живет в реальности своих «карт» (или в реальности, создаваемой этими «картами») и, например, художник, ботаник и лесоруб, придя в один и тот же лес, увидят три разных леса. Согласно же второму принципу (точнее, его дополнению), свойства любой системы не сводимы к свойствам составляющих ее элементов и, более того, не выводимы из них. Однако они - свойства системы - могут быть изменены за счет воздействия на системообразующие элементы, и потому даже точечное воздействие на Сознание и Тело человека может изменить практически даже и все (в идеале) свойства этих самых Сознания и Тела.

1.2. Основы модели НЛП

Описание основных положений нейролингвистического программирования в предыдущем разделе было как емким, так и излишне сухим. Поэтому рассмотрим вопрос о модели НЛП более подробно. Так вот, в сути своей нейролингвистическое программирование действительно представляет собой **модель** психологических процессов и поведения человека. Модель эта построена на вполне отчетливой компьютерной аналогии, согласно которой человеческий мозг может быть представлен в виде сверхмощного компьютера, а индивидуальная психика - как набор программ. Эффективность жизнедеятельности человека определяется качеством его «программного обеспечения» и может быть существенно повышена за счет перехода на более совершенные «программы» психической деятельности.

В аббревиатуре НЛП часть «нейро» представляет весьма важную в контексте методологии нейролингвистического программирования идею о том, что любые поведение и деятельность имеют своим началом *чисто неврологические* процессы в голове и теле человека. «Лингвистическая» часть напоминает о том, что именно с помощью языка мы организуем и упорядочиваем наши мысли и действия, а также вступаем в общение с другими людьми. Ну, а часть «программирующая» указывает на способы (программы), с помощью которых человек организует свою психику (а психика, в свою очередь, - человека), чтобы получить необходимые результаты.

Следует особо отметить, что, в отличие от других психологических дисциплин, НЛП редко интересуется *содержанием* человеческого опыта (что, собственно, и является основным предметом психологии). Нейролингвистическое программирование уделяет основное внимание *организации* этого опыта - тому, как человек строит свой опыт; какие процессы лежат в основе данного построения и как всем этим можно управлять. Именно в

связи с этим «классики» НЛП часто предлагают рассматривать использование этой науки как своеобразный образовательный процесс: *переобучение мозга*. Большинство реакций людей на внешние и внутренние раздражители являются стереотипными и автоматическими, но далеко не всегда полезными и эффективными. Путем замены старых «программ» на новые нейролингвистическое программирование создает более продуктивные формы поведения и реагирования на внешние и внутренние стимулы.

В чисто методологическом аспекте НЛП не является, как это принято нынче считать, отраслью прикладной психологии. Скорее, его можно признать своеобразной *метанаукой* - аналогичной математике и кибернетике, но ограничивающей свои интересы областью человеческого поведения и деятельности.

В теоретическом плане нейролингвистическое программирование определяется как *многомерная модель структуры и функции человеческого опыта*. НЛП описывает на одном уровне динамическое взаимодействие нервной системы, физиологии, языка и поведенческого программирования, то есть тех основных компонентов, которые создают субъективный опыт. Будучи представленным как процесс, НЛП представляет собой стратегию ускоренного обучения и эффективного общения, причем бихевиоральная технология является его побочным продуктом. Последняя включает набор фреймов, приемы и навыки развития системного познания, гибкости и компетенции. НЛП также представляет собой особое отношение, в основе которого лежит стройная система убеждений и предположений относительно масштабов человеческих возможностей, процессов, общения и изменений.

В практическом аспекте нейролингвистическое программирование - это искусство и наука о личном мастерстве. Это практическое руководство, позволяющее добиться тех результатов, к которым мы стремимся в этом мире. Это описание того, что создает различия между выдающимся и обычным, выдающимися и обычными людьми. И это система приемов, техник и технологий, позволяющая использовать колоссальные возможности человеческого Разума*.

Смысл и предназначение НЛП можно выразить в виде простой метафоры. Если вы покупаете какую-нибудь сложную вещь - телевизор, компьютер и тому подобное, то в обязательном порядке требуете инструкцию по пользованию этой самой вещью. Иначе вам просто не удастся воспользоваться всеми возможностями, которые заложены в любом сложном изделии. Но тогда как же жаль, что Мать-Природа, снабдив нас таким прекрасным инструментом, как мозг, то ли забыла, то ли не захотела приложить к этому изделию подробную инструкцию по пользованию. Соответственно, нейролингвистическое программирование и является наукой, которая как бы разрабатывает инструкции по использованию возможностей человеческого мозга. Инструкции по управлению мозгом - своим и чужим.

1.3. История возникновения и развития нейролингвистического программирования

Нейролингвистическое программирование было создано в

семидесятые годы XX века студентом (!) Калифорнийского университета Р. Бэндлером и доцентом кафедры лингвистики этого учебного заведения Дж. Гриндером.

Основой для его создания в первую очередь явилось моделирование данными авторами терапевтического опыта «отца» гештальт-терапии Ф. Перлза. Результаты этого моделирования Р. Бэндлер и Дж. Гриндер опробовали в ходе серии семинаров в окрестностях Санта Круз, после чего приступили к изучению терапевтических моделей В. Сатир - уникального семейного терапевта по сути и социального работника по статусу. Чуть позднее основатели НЛП познакомились с Г. Бейтсоном, также преподававшим в Калифорнийском университете, - биологом по профессии, но психологом, антропологом и психиатром по характеру своих интересов и роду занятий. Именно Г. Бейтсон порекомендовал Р. Бэндлеру и Дж. Гриндеру обратить внимание на создателя так называемого нового гипноза М. Эриксона (ныне эта модель наведения и использования транса так и называется: эриксоновский гипноз). Взаимодействие с ним, наряду с уже накопленным опытом моделирования Ф. Перлза и В. Сатир, а также Г. Бейтсона, и привело к тому, что к концу семидесятых годов был создан весьма своеобразный синтез гештальт-терапии, семейной психокоррекции, кибернетики и гипноза, который и получил название «нейролингвистическое программирование» (как утверждают, вначале оно было просто шуткой!).

В дальнейшем сотрудничество между Р. Бэндлером и Дж. Гриндером прекратилось, и в развитии НЛП они пошли разными путями. Р. Бэндлер в восьмидесятые годы стал заниматься преимущественно *субмодальностями* - своеобразными оттенками наших внутренних образов, звуков и чувств, посредством которых человек (или его мозг) фиксирует собственный опыт (и целенаправленная модификация которых способна полностью изменить сущность, структуру, смысл и оценку этого опыта). Дж. Гриндер в это же время сконцентрировал свое внимание на изучении *предпосылок личностной гениальности*, а также создании так называемого *Нового Кода* нейролингвистического программирования, в котором главное место отводилось фильтрации накопленного опыта и множественному описанию действительности.

Наряду с этим во все те же восьмидесятые годы Р. Дитлс осуществил тщательное исследование сущности, роли и способов кодирования *человеческих убеждений*, что привело к созданию целого ряда новых психотехнологий НЛП, а также реализовал в конкретных методологических и методических моделях идею Г. Бейтсона об *иерархии логических уровней* человеческой жизнедеятельности. Л. Камерон-Бэндлер обнаружила существование *метапрограмм* - своеобразных тенденций в содержании бессознательного человека - и разработала ряд методов, позволяющих с помощью этого паттерна изменять эмоции и образ жизни человека. Э. Роббинс создал так называемую рабочую форму «*применения НЛП к себе*» (в отличие от уже существующей формы «воздействия посредством НЛП на клиента»), что существенно расширило возможности использования нейролингвистического программирования. А. Т. Джеймс постулировал наличие феномена *линии времени* - индивидуального способа организации человеческого опыта в

контексте связи прошлого, настоящего и будущего и создал ряд новых психотехнологий НЛП, позволяющих видоизменять прошлое и программировать будущее индивидуума.

Девяностые годы развития нейролингвистического программирования в основном были связаны с разработкой Р. Дилтсом концепции *системного НЛП*, открытием К. Андреас метода *сущностных трансформаций* (использования так называемых корневых, или сердцевинных, состояний в решении проблем человеческой жизнедеятельности), работами М. Холла по исследованию и использованию *метасостояний* («состояний над состояниями», то есть вторичных, а не исходных), а также созданием Р. Бэндлером системы *«инженерного Проектирования Человека»* {*Design Human Engineering*}.

К числу наиболее интересных событий, случившихся в нейролингвистическом программировании в конце XX - начале XXI века можно отнести возникновение *нейролингвистической психотерапии (NLPt)*; создание С. Андреасом оригинальной системы трансформации «Я», основывающейся на открытом им феномене *баз данных*; применение Р. Дилтсом НЛП в *коучинге*; разработку В. Мак Винни и П. Янгом концепции *четырёх реальностей* (унитарной, сенсорной, социальной и мифической) с одновременным выделением *четырёх самостоятельных моделей нейролингвистического программирования* (конативной, когнитивной, аффективной и имажинативной); а также создание *Восточной версии нейропрограммирования*.

1.4. Подход НЛП к человеческой деятельности и возможностям сознания

В подходе к человеческой деятельности НЛП исходит из четырех важнейших условий ее эффективности, которые хорошо переданы еще одной метафорой: трехминутного семинара. Согласно этой метафоре, для того чтобы добиться успеха в жизни, необходимы следующие четыре вещи.

Во-первых, быть в согласии с собой и миром, то есть признавать то, что существует, не обязательно пытаясь это изменить (РАППОРТ).

Во-вторых, знать то, что вы хотите, иметь ясное представление о предполагаемом результате в любой ситуации (РЕЗУЛЬТАТ).

В-третьих, быть внимательным и держать свои чувства открытыми, для того чтобы заметить, что вы движетесь к результату (ЧУВСТВИТЕЛЬНОСТЬ).

В-четвертых, иметь достаточно гибкости, чтобы настойчиво изменять свои действия до тех пор, пока вы не получите то, что хотите (ГИБКОСТЬ).

Данные принципы представляют собой своеобразные *четыре столпа* нейролингвистического программирования.

В анализе возможностей человека НЛП намеренно отказывается от теоретического анализа структуры психики и динамики психических процессов, также предпочитая аналогию.

С точки зрения НЛП, человеческое сознание (единство его бессознательных и сознательных компонентов) можно уподобить уникальному биокомпьютеру совершенно фантастической мощности, который, однако,

работает вхолостую. Как тот же «*Pentium*» у начинающего пользователя, который применяет его исключительно для того, чтобы играть в компьютерные игры.

Энэлперы сильно расходятся в вопросе о том, насколько именно человек использует возможности своего мозга. Но даже самые оптимистичные из них утверждают, что не более чем на 10 %! Однако, скорее всего, с десяти-процентным «коэффициентом полезного действия» работает только мозг гения. Обычный же человек не использует и 3 % своих возможностей...

Весьма любопытно, что, говоря о возможностях мозга, специалисты по НЛП вовсе не имеют в виду только лишь «скоростные» его характеристики (быстродействие человеческого биокomпьютера, позволяющие ему за минуты делать то, на что у обычных компьютеров уходят годы). Речь идет еще и о колоссальном, дарованном любому человеку запасе информации, который он практически не использует, - как ребенок, обладающий энциклопедией, но упорно и глупо старающийся все узнать самостоятельно... По утверждению энэлперов, в 1998 году британские неврологи обнаружили, что мозг человека уже содержит весь объем сведений о мироздании. Но это как бы негатив, который надо спроецировать на «фотобумагу» нашего сознания и должным образом проявить. К сожалению (продолжим вышеприведенную аналогию), мы все представляем собой бракованные фотографии. Кому-то не хватило выдержки в «засветке» позитива, кому-то - времени проявления отпечатка. А кто-то просто не удосужился как следует зафиксировать то, что уже начало проявляться...

1.5. Основные причины эффективности нейролингвистического программирования

В настоящее время НЛП считается (даже его оппонентами) одной из самых эффективных психотехнологий личностных изменений. В качестве основных причин этой эффективности специалисты по данной дисциплине обычно называют следующие три:

- 1) **стратегичность** нейролингвистического программирования, его нацеленность на результат;
- 2) **ориентация в работе на всю** или, по крайней мере, **большую часть потенциала человеческого мозга, заключенного в бессознательном;**
- 3) **использование высокоэффективных психотехнологий** у опирающихся на язык и коды этого самого бессознательного.

Рассмотрим все это более подробно.

Итак, *во-первых*, нейролингвистическое программирование стратегично по самой своей сути. Безоговорочно нацелено на результат. *И всегда идет не от негатива (плохого), а к позитиву (хорошему).* Это только кажется, что разница между этими последними «от» и «к» не очень-то существенна. На самом деле она кардинальна. Избавиться от чего-то вовсе не значит к чему-то прийти. Если вы воскресным вечером после проведенного на природе уикэнда собираетесь вернуться домой, вам не удастся сделать это, просто идя от леса, в котором вы так хорошо провели свое время. Вам обязательно нужно идти к остановке автобуса, станции электрички или припрят-

танной неподалеку машине. Самолет, летящий от аэродрома и не знающий конечной точки своего маршрута - другого аэродрома, на котором он сможет приземлиться, - летит в никуда: к аварийной посадке где-нибудь в тайге. Да, человек - это, конечно же, не самолет. Но если он идет от чего-то, не зная, к чему он собирается прийти, вероятность успеха «путешествия» становится минимальной.

Специалисты по нейролингвистическому программированию, моделируя эффективность и совершенство, давно уже установили, что единственно действенным является именно движение «к», а не «от»; приближение к позитиву, а не удаление от негатива. Так, в условиях нынешнего базара, который мы ошибочно называем рыночной экономикой, миллионы людей занялись бизнесом. Примерно 80 % из них - чтобы уйти от нищеты. И только 20 % - чтобы прийти к богатству. Как вы думаете, кто из них добился большего успеха и преуспел?

В качестве главной причины, по которой движение к позитиву куда эффективней удаления от негатива, энэлперы обычно указывают на своеобразную, но почему-то малоизвестную многим особенность работы нашего мозга, который как бы не понимает частицы «не» и заложенного в ней момента отрицания. В результате употребляющие это отрицание люди сплошь и рядом программируют себя с точностью до наоборот.

Например, сейчас, пожалуйста, *не думайте о хромой белой обезьяне*. Ни под каким видом! Ни каким образом! И никак не меньше минуты! Получилось? Вряд ли. Потому что для того, чтобы не думать об этой самой мартышке или другой разновидности четвероруких, вы сначала должны были о ней подумать. Как-то представить ее, после чего - если вы, конечно же, были честны перед самим собой, - она накрепко засела в вашем сознании. А теперь, продолжая не думать о белой хромой обезьяне (она опять появилась?), подумайте о розовом медведе. Что, все? Обезьяна исчезла? Естественно.

Весь этот фокус нужен был только для того, чтобы подчеркнуть единственное, но колоссальной важности положение (идею): уходя от чего-то, вы, как это ни странно, именно к этому и приходите. Вы не хотите быть бедным? Как это понятно и естественно! Но только лишь уходя от бедности, вы периодически, непременно и непреложно думаете именно о ней - о том, от чего вы уходите. И по сути программируете свой мозг на поддержание и воспроизводство столь ненавистного вам состояния, близкого к нищете.

Во-вторых, нейролингвистическое программирование в своей работе опирается на мощь человеческого бессознательного, что позволяет куда как успешнее осуществить адаптацию к действительности.

Вы, конечно же, знаете о существовании у человека сознательной и бессознательной частей его психики. Так вот, по мнению специалистов по НЛП, только 6 % планов и программ человеческого поведения являются сознательно-осознанными, а 94 % этих самых планов и программ действуют и функционируют на бессознательном уровне.

Объясняя это, энэлперы приводят еще одну компьютерную аналогию. Из чего состоит любой компьютер? Из дисплея, на котором отображается выводимая информация и который «психологически» соответствует зоне непосредственного осознания. Из оперативной памяти, которая может

считаться полным аналогом осознаваемой части нашей психики. И из системного блока с хард-диск, где содержится вся накопленная конкретным компьютером информация, который как раз и соответствует бессознательному.

В анализе соотношения и ролей сознательного и бессознательного специалисты по нейролингвистическому программированию безоговорочно констатируют примат последнего - по целому ряду причин, из которых упомянем только три.

Во-первых, быстроедействие бессознательной части человеческого разума на несколько порядков (!) выше быстрогодействия части сознательной (то есть сознание, увы, тугодумно, в то время как бессознательное мыслит молниеносно и безошибочно).

Во-вторых, в сознании хранится только очень небольшая часть накопленной индивидом информации, в то время как в бессознательном находится абсолютно полная запись всех событий и сведений, которые он почерпнул на жизненном пути (вы только представьте, сколь компетентными вы бы были, если бы помнили, ну, хотя бы все те книги, которые прочли, а ведь они в полном объеме записаны на хард-диске вашего мозга-компьютера).

В-третьих, по известным данным трансперсональной психологии, в определенных режимах работы именно бессознательное человека оказывается способным подключаться как бы к гигантской системе «Интернет» - коллективному бессознательному, и черпать из него информацию, зачастую недоступную не только индивидуальному сознанию, но и коллективному сознанию большинства живущих в настоящее время на Земле представителей данного человечества. Ныне многие обоснованно считают, что все великие прозрения, пророчества и предсказания были получены людьми именно из того, что вслед за Тьярдом де Шарденом и В. И. Вернадским принято называть ноосферой.

Сделаем простой вывод из вышесказанного. Если 94 % планов и программ нашего поведения находится в бессознательном, то примерно столько же причин психологических патологий помещаются именно там. Воздействовать на них сознательно-волевыми усилиями - дело заведомо безнадежное. Куда проще *договориться* с бессознательным.

Так вот, ***в-третьих***, нейролингвистическое программирование для создания этой самой «договоренности» использует весьма эффективные психотехнологии, основанные на языках и кодах человеческого бессознательного. Здесь следует отметить, что методы «классического» НЛП исходят из очень интересного положения, ***по которому любые сложные психологические явления, происходящие в психике человека, можно свести к системе элементарных процессов и кодов деятельности его мозга, изменение которых в свою очередь изменяет и эти самые психологические явления.***

Согласно нейролингвистическому программированию, буквально все программы психики человека вполне можно как бы разложить на элементарные, поддающиеся изменению составляющие, каковые потом можно будет собрать заново, но уже в нужной последовательности. С точки зрения НЛП, психику человека можно представить в виде такого набора элементов типа конструктора «Лего». Из данного набора можно собрать практически все

что угодно - в том числе и все то, что необходимо для экологичной жизнедеятельности человека.

Однако, к сожалению, во-первых, у большинства людей эта самая сборка была осуществлена крайне неудачно, так что в результате получилось бог весть что. А во-вторых, практически у всех из нас в получившихся (весьма уродливых) «конструкциях» не хватает некоторых весьма важных элементов, которые по той или иной причине были нами же забыты или потеряны. Но элементы эти не исчезли совсем. Они просто «спрятались» в дальних уголках и глубинах нашего бессознательного.

Изучая элементы психики, которые, складываясь в последовательности, и образуют наши программы, специалисты по нейролингвистическому программированию обнаружили, что любой человеческий опыт состоит из визуальных образов и восприятий, внешних и внутренних звуков и голосов, приходящих извне или изнутри ощущений, а также различных логических конструкций. В общем-то, сие вполне естественно, ибо, как известно, имеется пять основных способов, с помощью которых мы познаем окружающий мир: **зрение, слух, ощущения, вкус и запах**. Наиболее важными являются первые три из них - *визуальный* (F), *аудиальный* (Л) и *кинестетический* (K) каналы получения информации, а также свойственный только людям (а не всему прочему живому): логический, или, иначе, *дискретный* (D), - формулы, графики, схемы и тому подобные достижения человеческого разума. Так вот, по НЛП, именно эти самые V, Л, K и D - образы, звуки, ощущения и логические модели, называемые **модальностями**, по-разному организуясь и сочетаясь, не только создают наш опыт, но и определяют схемы реагирования, или, иначе, способы поведения в мире, являясь как бы своеобразными базовыми кодами программ человеческой жизнедеятельности. А это значит, что, для того чтобы изменить эти самые программы, вполне достаточно, не особо вдаваясь в то, откуда и как они появились, просто поменять последовательность, организацию или конкретное содержание соответствующих VAKD.

Однако, для того чтобы договариваться с кем угодно, необходимо говорить на его языке, использовать подходящие, привычные тому, с кем мы собираемся договориться, выражения и коды. Здесь важно то, что, как стало известно после исследований Р. Сперри, два полушария человеческого мозга работают совершенно по-разному. Совсем различно осваивают действительность. И «разговаривают» на абсолютно разных языках. Левое полушарие, условно соответствующее сознанию, понимает и использует слова и знаки. Правое же, отвечающее и соответствующее бессознательному, «разговаривает» и «мыслит» только образами и ощущениями, причем закодированными вполне определенным образом. В результате большинство психокорректирующих объяснений, увещеваний и словесных внушений если и достигают подсознания, то только посредством сознания и очень-очень нескоро. А в целом ряде случаев попросту не доходят до «блока управления» соответствующим процессом (чтобы проверить это, попробуйте точно так же «уговорить» забарахливший компьютер заработать нормально). В нейролингвистическом программировании используются как бы собственный язык и коды бессознательного. И именно поэтому работа с любой патологией

напоминает в НЛП «ремонт» засбоившего компьютера: вошел в операционную систему, нашел вирус или дефектный файл, убрал ненужное, добавил необходимое, перезагрузил «биокомпьютер» - и все. Быстро, беспроблемно и с немедленной проверкой работоспособности...

Следует, однако, упомянуть, что в Восточной версии нейропрограммирования мы выделяем несколько видов кодов НЛП.

Базовый код - уже известное вам *VAKD*.

Микрокод - так называемые *субмодальности* (а это как бы «подмодальности» базового кода: например, цвет и яркость в модальности визуальной; удаленность и громкость - в аудиальной; размер и форма - в кинестетической).

Макрокод - так называемые метасостояния или, точнее, *мыслечувства*: чувства по поводу чувств, чувства по поводу мыслей, мысли по поводу чувств и мысли по поводу мыслей.

И **метакод** - *символы*, используемые бессознательным (кстати, наиболее охотно) для отображения процессов в сознании и теле...

Упражнение 1

Попробуйте объяснить кому-либо из достаточно терпеливых своих знакомых теоретические основы, истоки и базовые положения нейролингвистического программирования.

Упражнение 2

Претерпев (скорее всего) в этом обидную неудачу, своими словами расскажите о сущности и отличительных особенностях НЛП.

Упражнение 3

Изучите, насколько реализуются в вашей жизни четыре столпа нейролингвистического программирования. То есть, опираясь на настоящее и текущее, оцените, знаете ли вы *желаемый* вами *результат* (и насколько ясное представление о нем имеете); проявляете ли *чувствительность* в плане продвижения к нему; имеете ли достаточно *гибкости*, чтобы действовать по принципу «если не так, сделаем иначе»; и находитесь ли вы в достаточном *согласии* с собой, другими и миром.

Упражнение 4

С учетом данных упражнения 3, попробуйте если и не пересмотреть, то, по крайней мере, оптимизировать следующий отрезок вашей жизнедеятельности, основываясь на принципах результата, чувствительности, гибкости, а также раппорта.

Упражнение 5

Опять-таки попробуйте объяснить кому-либо причины эффективности нейролингвистического программирования.

Глава 2

Сущность и отличительные особенности Восточной версии нейропрограммирования

Результаты осмысления более чем двадцатилетнего опыта использования нейролингвистического программирования в Российской Федерации и ближнем зарубежье показали, что западная (преимущественно

американская) версия НЛП может успешно применяться в России и СНГ только после весьма существенной ее переработки и методической адаптации, а также с учетом иной - во многом существенно отличной - ментальности пользователей и клиентов. В связи с этим нами и была создана Восточная версия нейропрограммирования, позволяющая совершенно по-другому посмотреть на роль, значение и направления использования НЛП как научной дисциплины. Полноценное изложение методологических основ данной версии будет нами осуществлено в отдельной книге. Однако уже сейчас, в данной главе мы описываем и приводим наиболее важные положения Восточной версии нейропрограммирования, а именно:

- *содержательный и динамический аспекты человеческого опыта;*
- *цели и задачи Восточной версии нейропрограммирования;*
- *методологию Восточной версии нейропрограммирования как области профессиональной деятельности;*
- *модель «Мерседес-SK» и*
- *основные положения Восточной версии нейропрограммирования.*

2.1. Содержательный и динамический аспекты человеческого опыта

Содержание психики (опыта) человека в Восточной версии нейропрограммирования рассматривается с точки зрения двух аспектов: статического и динамического. Под статическим аспектом психического мы понимаем набор «карт», которые используются индивидом для описания реальности. Под динамическим - систему программ, обеспечивающую ему жизнедеятельность в данной реальности.

Разберем этот вопрос более подробно. Опыт, приобретаемый человеком, действительно можно представить в виде *системы* неких «карт», *фиксирующих фрагменты реальности*. Причем эти «карты» в дальнейшем и будут использоваться для репрезентации (представления) данных фрагментов. Например, если во время «опытного» знакомства ребенка с таким «фрагментом реальности», как собака, означенное животное позволило ему погладить себя, умильно виляя при этом хвостом, в условной «карте» данного дитя под некоей рубрикой «собаки» будет записано «добрые, ласковые, мохнатые». В то же время у его братишки или просто кого-то другого, кого эта (или другая - но при первом знакомстве) псина, рыча, укусила, под той же рубрикой будет записано: «злые, вредные, кусачие». И все последующие взаимодействия с этим «фрагментами реальности» - в данном случае собаками - будут осуществляться исключительно с позиции (как бы через призму) получившейся «карты», а не реальности как таковой. В нашем примере первый ребенок скорее всего будет спокойно относиться к и не слишком дружелюбным псам, тогда как второго станет бросать в дрожь при встрече даже с болонками...

Создание «карт», составляющих как бы вторичную реальность жизни человека (и подменяющих первичную - истинную), осуществляется за счет трех основных процессов:

- 1) **импринтирования** - то есть, по сути, мгновенной «впечатки» опыта в ситуации болезненности, слабости и незащищенности (нересурсной и безресурсной);
- 2) **обусловливания** - когда этот опыт как бы опосредуется ситуацией: длящейся системой условий и обстоятельств, в которых находится индивид;
- 3) **воспитания** (обучения) - приобретения опыта как следствия осознанных или не очень внешних воздействий со стороны неких «педагогов».

Например, формирование негативной «карты» по отношению к воде и плаванию может явиться следствием одного-единственного «утонутия», когда приобретающий опыт человек как следует нахлебается речной или морской воды. Оно может стать следствием нескольких не слишком болезненных, но достаточно неприятных ситуаций (грязное дно, холодная вода, неприятные переживания и т. п.), которые как бы в сумме «переполняют чашу». Или выступить следствием длительных назидательных нотаций и сентенций по поводу связанных с водными развлечениями опасностей: из самых лучших побуждений, но с убийственным результатом, поскольку данная область реальности - а точнее, связанные с ней эффективность и счастье - окажется навсегда закрытой для данного конкретного субъекта...

Однако каким бы образом не осуществлялось приобретение человеком его опыта, в нем всегда есть точка фиксации этого опыта: некий «момент истины», который, правда, очень часто оказывается последней соломинкой, переломившей хребет верблюду... Например, обобщенная негативная «карта» относительно собственного здоровья (очень удачно и точно названная М. и Р. Гулдингами родительским предписанием «не будь здоровым») может формироваться в течение длительного времени за счет обусловливания (когда, например, родители не обращают никакого внимания на ребенка, пока он здоров, но окутывают его нежностью и заботой, когда он заболевает, из чего данный конкретный подрастающий индивид бессознательно зафиксировывает в какой-то из своих «карт»: «Быть больным - значит получать внимание и заботу»). Тем не менее, фиксация опыта произойдет в одной - последней - ситуации. А это значит, что для изменения человека в данной области его вторичной реальности им достаточно, не меняя весь этот опыт, «переписать» или просто разрушить (если опыт бесполезный или уже ненужный) только эту самую последнюю ситуацию: *критический инцидент фиксации* (это положение является основополагающим для психотерапии личной истории).

Что же касается *программ жизнедеятельности* как динамического аспекта человеческого опыта, то их можно рассматривать как совокупность способов реализации имеющихся у человека «карт» реальности. При этом при равном по качеству наборе «карт» эффективность и счастье человека (его благополучие) определяются качеством программ, обеспечивающих динамическое взаимодействие с реальностью. Генезис программ, так же как и формирование «карт», происходит в результате импринтирования, обусловливания и обучения (да, это так: воспитание - это о «картах», а обучение - о программах), причем в силу высокой сложности человеческой

деятельности роль последнего заметно выше.

С точки зрения программ человеческой деятельности и «карт» реальности возможны следующие патологии, приводящие к отсутствию улучшения или даже к ухудшению качества жизни (благополучия человека).

1. **«Карты» и программы изначально были недостаточно эффективными** (отличались низким качеством). Например, к числу наиболее известных применяемых в психотерапии патологических «карт» и обеспечивающих их реализацию программ относятся выделенные М. и Р. Гулдингами («Психотерапия нового решения») и обязательно принятые и переработанные ребенком родительские предписания:

- не делай;
- не будь;
- не сближайся;
- не будь значимым;
- не будь ребенком;
- не взрослей;
- не добейся успеха;
- не будь собой;
- не будь нормальным;
- не будь здоровым;
- не принадлежи.

2. **«Карты» и программы просто устарели и перестали в необходимой степени соответствовать действительности.** К примеру, именно практически полным несоответствием «карт» и программ людей, выросших в условиях социализма (не важно, развитого или не очень), реальностям рыночной экономики более всего и объясняется прогрессирующая нищета и невозможность вписаться в капиталистические отношения представителей старшего поколения. Тогда как не слишком обремененные старыми «картами» и программами (в том числе - морали) «комсомолы» адаптировались в новых условиях на удивление быстро и эффективно...

3. **До того эффективные «карты» и программы человека перестали нормально функционировать вследствие некоего «вируса»** (в компьютерном смысле этого слова). А таковым может оказаться как патологическая «карта» (например, посттравматическая фобия), так и программа (к примеру, депрессии). Здесь, однако, важно то, что совершенно аналогично компьютерному, психологический вирус может как частично, так и полностью (абсолютно!) парализовать нормальную работу человеческой психики и породить у «заразившегося» индивида чувство полной безнадежности. Однако локальное антивирусное воздействие, грамотно осуществленное, способно восстановить адекватное функционирование с незначительными затратами времени и сил...

2.2. Цели и задачи Восточной версии нейропрограммирования

Как уже упоминалось ранее, нейролингвистическое программирование изначально определялось как *наука о превосходстве, совершенстве и мастерстве*. Однако, поскольку и превосходство, и

совершенство, и мастерство могут (и, возможно, должны) рассматриваться не как цель, а только лишь как средство достижения каких-то других, более важных целей, в основу Восточной версии нейропрограммирования легло другое определение нейролингвистического программирования, данное Дж. Гриндером и Дж. Делозье в одной из их сравнительно ранних работ. В ней данные авторы, подчеркивая, что НЛП олицетворяет собой существенный прогресс в развитии человеческих возможностей, утверждали далее, что «*оно дает квалифицированному и гармонично развитому пользователю возможность хорошо жить - умение, которое прежде объяснялось в разных случаях судьбой, удачей, наследственностью, волею случая или вмешательством высших сил*» (курсив мой. - С. К.). А более позднее знакомство с работами В. В. и Г. А. Макаровых («Транзактный анализ - восточная версия») позволило прийти к выводу, что *Главной Целью нейролингвистического программирования выступает или является достижение человеческого благополучия*. Сравните: задача НЛП - открыть тайну жизненного успеха тех, кому удалось его достичь.

Соответственно, мы определили Восточную версию нейропрограммирования как **науку о человеческом благополучии**, каковое (благополучие) состоит из **эффективности и счастливости**, а достигается за счет синтеза и взаимодействия двух таких обобщенных характеристик человека, как его **совершенство и удачливость**.

Пожалуй, это еще одно - если не основное - новое, что вводится в НЛП только в Восточной его версии. Анализ человеческого благополучия как феномена, органично соединяющего предметно-инструментальную (эффективность) и социоэмоциональную (счастливость) стороны внешнего и внутреннего бытия. И подход к нему как к чему-то, достигаемому в результате синтеза и взаимодействия двух относительно независимых (только относительно, но все же независимых) обобщенных характеристик, паттернов или гиперфакторов: *совершенства и удачливости*. Все это можно выразить двумя условными формулами:

$$\text{Благополучие} = \text{Эффективность} + \text{Счастливость} \\ \text{Благополучие} = /(\text{Совершенство} * \text{Удачливость})$$

Именно подход к благополучию как результату синтеза совершенства и удачливости позволяет, например, понять, почему человек, выросший в прекрасной семье и получивший отличное образование, заканчивает свое существование где-то под забором, в силу собственной неудачливости оказавшись неспособным реализовать благоприобретенное совершенство. Или почему страна, имеющая фантастические запасы природных ископаемых, огромную территорию и вполне еще трудоспособное население (то есть совершенная по природе и сути), до сих пор с трудом сводит концы с концами, буквально по уши погрязнув в собственной неудачливости. Увы, но буквально вся история человечества полна примеров горестной жизнедеятельности совершенных во всем, но так ничего и не достигших неудачников и счастливого бытия не слишком совершенных, но зато вполне благополучных удачников...

Рассмотрим, однако, данный вопрос более подробно. Итак, благополучие состоит из эффективности и счастливости, и всех людей на этом свете можно разделить:

- на неэффективных и несчастных;
- неэффективных, но счастливых;
- эффективных, но несчастных;
- эффективных и счастливых.

Создается это благополучие как результат синтеза и взаимодействия совершенства и удачливости, и опять-таки всех живущих на данной земле индивидов можно разделить:

- на несовершенных и неудачливых;
- несовершенных, но удачливых;
- совершенных, но неудачливых;
- совершенных и удачливых.

И совершенство, и удачливость определяются программами жизнедеятельности и «картами» реальности (их качеством), причем совершенство более (только более) имеет отношение к программам, тогда как удачливость - к «картам». Удачливость может рассматриваться как необходимое условие благополучия, в то время как совершенство - как условие только лишь достаточное (аналогично эффективность достаточна для благополучия, но счастливость для него совершенно необходима). И потому (позволим себе повториться) так неблагополучна совершенная как по природе, так и по людям Россия и так благополучна весьма несовершенная, но ох же какая удачливая Америка. И столь, увы, благополучны ничего собой не представляющие, но удачливые новые русские и так неблагополучны представляющие собой «много чего», но на редкость неудачливые «русские старые»...

Остается добавить, что, по-видимому, в *философском плане* совершенство имеет отношение к Порядку, тогда как удачливость - к Хаосу. В *психологическом* совершенство рационально, тогда как удачливость иррациональна. Ну а в *нейрофизиологическом плане* совершенство «левополушарно», тогда как удачливость - «правополушарна».

Само по себе **благополучие** можно также определить и как *достижение удовлетворяющего субъекта уровня жизни в основных областях его жизнедеятельности.*

При этом введение в вышеприведенное определение категории «удовлетворяющего» связано с тем, что у каждого индивида наличествует собственная «карта», отражающая желаемый им на определенном этапе или отрезке жизни уровень благополучия (то есть в этом плане кто-то может довольствоваться малым, а кто-то - ну очень большим...). А использование номинации «в основных областях жизнедеятельности» предполагает существование неких базовых аспектов искомого благополучия, к каковым, по нашим многолетним наблюдениям, относятся «пять великих проблем» клиентов психотерапии и консультирования (рис. 2).



Рис.2

Все остальные области жизнедеятельности (семейная жизнь, жилье, материальный достаток и др.) как бы выводятся из этих пяти областей.

В принципе, вопрос о структуре **«карт» человеческой удачливости** выходит (и заметно) за пределы НЛП-консалтинга и более подробно будет освещен в последующих книгах серии «Восточная версия нейропрограммирования». Однако уже сейчас следует отметить, что удачливость человека прежде всего (и более всего) определяется содержанием некоторых **метакарт**, а именно **базовых представлений** человека: **о себе, о других и о мире**.

Дело в том, что еще до рождения у любого ребенка складываются некие исходные представления, впоследствии задающие все его отношение к жизни в широком смысле этого слова (да и саму эту жизнь). Представление о том, *насколько в порядке он сам, насколько в порядке другие и насколько в порядке мир*, в котором ему предстоит жить. У подавляющего большинства детей к моменту рождения эта самая «карта порядка» *внутренне благополучна и удачлива*, то есть соответствует идеальному варианту «*все о'кэй*»: *я, другие и мир* (к редким исключениям относятся те, кого хотели убить еще в утробе матери, сделав аборт; или те, вынашивание которых происходило с выраженными патологиями). Однако далее *травма рождения* (крайне неприятный и плохо организованный процесс), *родительское программирование* и *воздействие значимых других* приводят к тому, что вышеупомянутые метакарты пришедшего в этот мир человека меняются, а после как бы фиксируются.

О тех немногих, которые сумели в буквально нечеловеческих условиях сохранить метакарту «*я в порядке - другие в порядке*» (во избежание сложности анализа позиция человека относительно мира обычно опускается) мы ничего писать не будем: во-первых, ни в какой особой психологической помощи они не нуждаются, а во-вторых, таковых действительно просто мало - ну очень-очень мало...

Что же касается тех, кому не повезло, то, прежде всего (и, возможно, чаще всего) в силу ряда обстоятельств они принимают в качестве основной метакарты принцип «*я не в порядке - другие в порядке*». Возникает это как из-за беспомощности ребенка, его целиком и полностью зависимой позиции во время и после родов, так и вследствие более поздней его заброшенности родителями

и значимыми другими. Однако как бы ни «генерировалась» эта самая метакарта, рано или поздно наши многочисленные обиды и унижения находят свое выражение в ощущении беспомощности и ненужности себя («я не в порядке») при полном или относительном признании благополучия определяющих его жизнь и управляющих ею всемогущих Взрослых («другие в порядке»).

Бывает (но реже, значительно реже), что человек принимает другую метакарту: «я в порядке - другие не в порядке». Обычно происходит это в силу двух причин: либо подчеркивания превосходства ребенка над прочими и остальными (это когда он растет в атмосфере всепрощения, почитания себя, но принижения и подавления других), либо, наоборот, при постоянных унижениях, угрожающих здоровью (как психическому, так и физическому), а то и самой жизни (а это когда для того, чтобы преодолеть свою приниженность и беспомощность, а то и просто выжить, ребенок как бы «опускает» мучителей, признавая их неадекватность, и возвышает себя, любым образом оправдывая собственную адекватность и, возможно, исключительность).

Наконец, еще реже, но все же бывает, что человек принимает еще одну - самую безнадежную - метакарту: «я не в порядке - другие не в порядке». Это метакарта безнадежного отчаяния и опустошающего душу бессилия, когда все, что остается, так это только «тонуть» дальше, опускаясь на самое дно, и обреченно ждать, когда же все это, наконец, кончится...

Наверное, вам понятно, что ни одна из трех вышеперечисленных метакарт не может считаться подлинно благоприятной (и удачливой) в самом широком смысле этого слова. Ибо люди, живущие с метакарткой «я не в порядке - другие в порядке», во все века и времена, даже в самых что ни на есть благоприятных условиях:

- живут тяжело и грустно, не претендуют на успех и результат;
- отказываются от инициативы и ответственности;
- недостаточно уверены в себе;
- низко оценивают свою жизнь и деятельность;
- а также просто часто, но как-то вяло, болеют (и психически, точнее, психологически, и физически).

Те, которые «бытийствуют» с метакарткой «я в порядке - другие не в порядке», наоборот:

- постоянно демонстрируют надменное превосходство, чванливость и самодовольство;
- подавляют и принижают других, используя их в качестве только лишь инструмента для достижения собственных целей;
- борются со всеми и вся, терроризируя близких;
- устраивают бесконечные разборки и обнаруживают врагов даже там, где их и в помине не было.

Ну а те, которые буквально (и только лишь) существуют с установкой «я не в порядке - другие не в порядке», чаще всего проводят свою жизнь в домах для хронических больных, наркологических, психиатрических и соматических стационарах, местах лишения свободы и даже просто в бомжатниках. Они либо кончают с собой сами, либо бессмысленно и обреченно ждут этого конца, не имея ни сил, ни ресурсов на жизнь и даже не ожидая

никакой помощи...

Следует, однако, отметить, что в Восточной версии нейропрограммирования вопрос о структуре человеческих «карт» раскрыт значительно глубже, чем в вышеописанном варианте транзактного анализа. Дело в том, что введение упомянутого в начале данной книги принципа нейрологических уровней позволяет говорить о **трех аспектах удачливости: инструментальном, интенциональном и смысловом**. Более детальное рассмотрение данного вопроса позволяет утверждать, что мы имеем дело не с тремя или девятью, а двадцатью семью «картами» удачливости, что наглядно следует из нижеприведенной схемы.

Нейрологический уровень	Я (мои)		Другие (их)		Мир (в мире)	
	+	—	+	—	+	—
Окружение						
Поведение						
Способности						
Намерения						
Ценности						
Убеждения						
Идентичность						
Миссия						
Смысл						

Рис.3

Аналогично говоря о совершенстве (вопросы об обеспечивающих его программах опять-таки выходят за пределы данной книги, преимущественно ориентированной на работу с «картами»), его можно рассматривать в трех обобщенных аспектах: инструментальном, интенциональном и смысловом. Определяется же это совершенство качеством девяти менее обобщенных классов программ - окружения, поведения, способностей, намерений, ценностей, убеждений, идентичности, миссии и смысла, - каковые, в свою очередь, также задают девять соответствующих «мини» совершенств, включаемых друг в друга (то есть снизу вверх: от окружения до смысла) по принципу матрешки.

Остается добавить, что в контексте содержания проблему **совершенства** мы более подробно раскроем в других наших книгах. Что же касается **удачливости** как таковой, то, согласно транзактному анализу и глубоко уважаемым нами В. В. и Г. А. Макаровым («Транзактный анализ - восточная версия»), всех людей можно подразделить на три уровня, или

класса: **неудачников, середняков и удачников**, каковые (уровни, или классы), в свою очередь, *делятся на три подуровня, или подкласса*. В связи с тем, что по закону нормального распределения в этом мире довлеют все-таки середняки (а также по ряду других, приведенных далее соображений), изобразим все это в виде своеобразного «яйца» (рис. 4).

К определенному уровню и классу удачливости человек может быть отнесен как в целом, так и по отдельным областям своей жизнедеятельности {здоровью, взаимоотношениям, любви, сексу, деньгам или работе). Так, например, многие благополучные в плане денег бизнесмены чрезвычайно нуждаются в консалтинге, психотерапии или коучинге вследствие того, что наряду с многомиллионным счетом в банке имеют: посредственное здоровье; испорченные межличностные и/или внутрисемейные взаимоотношения; практически полное отсутствие любви, а иногда и секса; изматывающе-изнуряющую, но уже не приносящую никакого удовлетворения работу...



Рис.4

Отнесение конкретных субъектов к каждому из этих уровней и классов определяется прежде всего их *удачливостью как легкостью достижения целей* (в целом или в отдельных областях жизнедеятельности). «Неудачники, - пишут В. В. и Г. А. Макаровы, - это такие люди, которые практически никогда не достигают целей, которые сами для себя ставят. А за достижения, даже небольшие, они платят слишком высокую цену. Они отказываются от претензий на результат, успех; часто лишены комфорта на своем жизненном пути. Многие из них упорно думают о том, как они себя поведут во время "генеральной" расплаты за свои неудачи. Когда они накапливают материальные ценности, то делают это ради того самого "черного дня", который, по их мнению, когда-нибудь обязательно наступит. Когда начинают какое-либо дело, то заранее программируют себя на провал и заняты тем, что "подстилают соломку" в те места, куда они обязательно упадут при неотвратимо приближающейся катастрофе. Как видно, такие люди заранее прогнозируют неудачу и своими

действиями бессознательно приближают ее.

Середняки - это те, кто довольствуется тем малым, что удастся достигать день ото дня, терпеливо неся свою ношу. Они избегают риска и возможных потерь. Ограничивают себя, свои достижения, свой комфорт в жизни. Они всегда только сводят концы с концами. Избегают риска. Часто думают о том, что произойдет, когда они потерпят поражение. Однако они фиксированы на неудаче в меньшей степени, чем представители предыдущей группы.

Удачники - это те, кто достигает поставленных целей, рискует, выполняет контракты, договоры, заключаемые с собой. Удачники обеспечивают для себя и своих близких желаемый уровень комфорта».

Поскольку и совершенство, и удачливость, прежде всего и более всего определяются «картами» реальности и программами жизнедеятельности, Главным Постулатом Восточной версии нейропрограммирования является следующий.

Качество жизни или благополучие человека ничуть не лучше качества его программ жизнедеятельности и «карт» действительности.

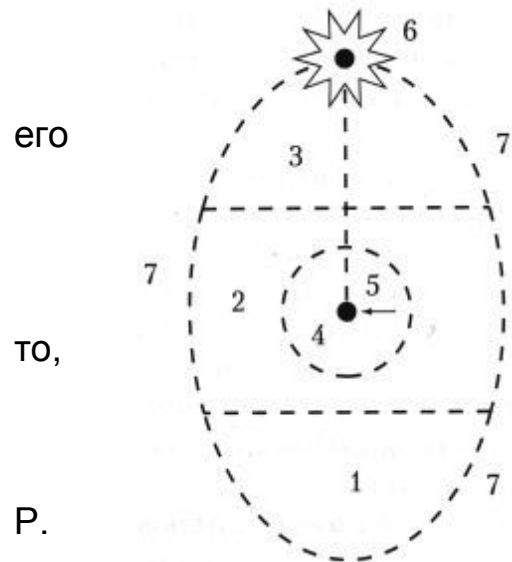
Нельзя также не упомянуть, что совокупность имеющихся у человека «карт» создает его *туннель реальности*, или, иначе, *Модель Мира*. А система программ жизнедеятельности - его *жизненные сценарии* в трактовке, близкой к используемой в транзактном анализе.

Теперь рассмотрим способы повышения совершенства и удачливости человека, для чего обратимся к некоторым методологическим проблемам нейролингвистического программирования как области профессиональной деятельности.

2.3. Методология Восточной версии нейропрограммирования как области профессиональной деятельности

Как известно, успех любой профессиональной деятельности определяется осознанием четырех важнейших моментов:

- 1) **предмета**, или материала, с которым мы работаем;
- 2) **объекта**, или того, на ком мы работаем с этим материалом;
- 3) **цели**, или того, что с этим хочется сделать, и
- 4) **способа(ов)** достижения цели.



Поскольку нейролингвистическое программирование в любой из существующих разновидностей «работает» с человеком, **предметом** НЛП - как, впрочем, и любого направления психотерапии, - является человеческая психика. Используемая при этом **модель** данной психики во многом определяет каким именно образом осуществляются изменения. Так вот, в Восточной версии нейропрограммирования используется такая «карта» внутреннего мира человека, как «яйцо» Ассаджоли (рис. 5).

1. Низшее бессознательное
2. Среднее бессознательное
3. Высшее бессознательное, или
сверхсознательное
4. Поле сознания
5. Сознательное «я»
6. Высшее Я
7. Коллективное
бессознательное

Рис. 5

Как оказалось, эта теоретическая модель чрезвычайно продуктивна для анализа очень многих областей Восточной версии нейропрограммирования.

Во-первых, с точки зрения **предмета** (или материала, с которым мы работаем) «яйцо» Р. Ассаджоли позволяет довольно легко как бы «развести» предметные области консалтинга, психокоррекции, коучинга и психотерапии. Как известно, в современной науке все еще не выработаны соответствующие критерии, хотя в кругу консультантов и психотерапевтов существует некое негласное соглашение о том, что психотерапия - это работа с невротиками, а консультирование - работа если и не со здоровыми, то уж во всяком случае не с больными людьми.

Приобретший за последние годы весьма большую популярность коучинг (точнее, та его разновидность, которая именуется коучинг с большой буквы) вообще как бы поглотил в себя и консультирование, и психотерапию (а заодно еще и бизнес, и политический консалтинг). Да так, что ныне все «продвинутые» психологи, психотерапевты и тренеры враз стали коучами (правильнее - коучерами, ибо это англо-американский эквивалент французского слова «кучер», сиречь перевозчик), ни на йоту не изменив при этом стиль и характер своей деятельности. Все это, как минимум, несерьезно, так как для выделения новой предметной области в ней должны обнаружиться «различия, порождающие различия» (Г. Бейтсон). А в коучинге в качестве таковых обычно указывают только лишь **тотальность** (то есть здесь мы занимаемся буквально всем чем придется: всем, что понадобится клиенту) и **полевой характер деятельности** (а занимаемся мы этим всем не в своем любимом кабинете, а везде, где осуществляется жизнедеятельность клиента), что представляется явно недостаточным.

Так вот, в Восточной версии нейропрограммирования предметом психотерапии в основном является материал из нижнего бессознательного клиента; консалтинга и психокоррекции - среднего бессознательного; а коучинга, как личного развития человека в нетерапевтическом аспекте, - высшего бессознательного (что, конечно же, не исключает частичного взаимоперекрывания выделенных предметных областей - рис. 6).

Во-вторых, с точки зрения **объекта** становится ясно, что основными пользователями НЛП-психотерапии действительно выступают невротизированные **неудачники** (мы намеренно исключили здесь привычный

для нейролингвистического программирования аспект *совершенства*)] НЛП-психокоррекции и консалтинга - преимущественно *середняки*, а НЛП-коучинга - *удачники* (точнее, те, кто хотят ими стать). А сам процесс становления внутреннего благополучия на всем отрезке пути из «лягушек в принцы» протекает по цепочке:

Психотерапия -► Психокоррекция и консалтинг -► Коучинг



Рис. 6

В-третьих, в контексте **целей** главной задачей психотерапии становится *реадаптация* индивида в социуме, то есть доведение неудачников до уровня середняков; консалтинга и психокоррекции - *обеспечение успешной социализации*, а также расширение автономии и зоны комфорта (то есть становление и упрочивание устойчивых середняков и малоудачников), а коучинга – превращение этих середняков в удачников, то есть вышеупомянутое *развитие личности в нетерапевтическом аспекте*.

Ну а в-четвертых, - с точки зрения **способов достижения целей** - получает полное теоретическое обоснование эмпирически выведенная нами структура техник Восточной версии нейропрограммирования (подробнее см. далее). В этой структуре *психотерапия неудачников* как переработка материала из преимущественно низшего бессознательного *осуществляется за счет психокоррекции Самостоятельных Единиц Сознания*, а также *психотерапии личной истории и сценариев жизнедеятельности*. *Консалтинг и психокоррекция середняков* на материале из среднего бессознательного *производятся с использованием «классических» психотехнологий прояснения «карт»* (раскрутки, метамодел, рейфрейминг и т. п.) и *изменений программ* (якорения, взмахи, репетиции поведения и т.п.). Ну а коучинг «кандидатов в принцы» делается с применением *психотехнологий Нового Кода* и *другой половины НЛП* с преимущественной опорой на уровень мета.

В свете вышесказанного можно, конечно же, отметить, что с точки зрения подхода к коучингу как обеспечению перемещения клиента из пункта А

(нежелаемое состояние) в пункт Б (состояние желаемое) все «путешествие» из «лягушек в принцы» может быть названо Большим Коучингом (очень большим...). Однако в этом случае психотерапия и консалтинг просто исчезают, как бы растворяясь в этом БК. В связи с этим (и в соответствии с созданной нами *моделью нейробиологических уровней* - см. Введение) мы, как относительно самостоятельные, выделили следующие три вида коучинга:

- 1) инструментальный (коучинг окружения, поведения и способностей);
- 2) интенциональный (коучинг намерений, ценностей и убеждений) и
- 3) смысловой (коучинг идентичности (сущности), миссии и смысла).

А теперь следует объяснить, что основополагающим отличием Восточной версии нейропрограммирования от классического НЛП является разрабатываемая нами теория возникновения и устранения патологий, целиком и полностью базирующаяся на концепции «точки сборки реальности» (ТСР). Как известно, понятие точки сборки впервые ввел К. Кастанеда, причем, согласно Томасу, под ней подразумевается «...место внутри структуры светящегося кокона человека, где происходит сборка восприятия... Она представляет собой круглое, очень яркое, блестящее пятно размером примерно с теннисный мяч».

В Восточной версии нейропрограммирования мы используем совершенно другую интерпретацию. Согласно этой интерпретации вторичная реальность, в которой живет человек, обычно собирается вокруг определенных условных точек, каковые выступают своеобразными системообразующими элементами. Внедрение, включение или возникновение ТСР по так называемому *закону ряби* (это когда от камня, брошенного в воду, расходятся далеко идущие круги) способно полностью изменить фрагмент или даже всю вторичную реальность. Например, некачественный ужин может стать причиной для возникновения предположения о том, что жена является плохой хозяйкой (первый круг сборки реальности), далее о том, что она просто плохая жена (второй круг), а после о том, что клиенту не повезло с семейной жизнью (третий круг), и даже о том, что ему не повезло с жизнью как таковой (четвертый круг). В результате данный клиент может впасть в состояние *устойчивого гипноза проблемы*, которая, при всей ее кажущейся надуманности, является для него вполне реальной.

С помощью, например, метамоделей мы как бы разбираем «жемчужину проблемы» до образовавшей ее «песчинки», а посредством рефрейминга предлагаем иную точку сборки реальности. Важно здесь то, что практически любое воздействие специалиста по НЛП является системообразующим, а последствия от него могут быть весьма серьезными (в идеале - меняющими всю жизнедеятельность клиента в более экологическом плане и направлении). А искусство психотерапевта как раз и заключается в подборе таких ТСР, которые меняют все, причем сразу и навсегда.

Так вот, в свете вышеизложенного по методологии Восточной версии нейропрограммирования как области профессиональной деятельности становится достаточно очевидным, что обобщенная точка сборки реальности неудачников находится в низшем бессознательном; середняков - в бессознательном среднем, а удачников - в бессознательном высшем. И,

возможно, не случайно, структура мира у древних славян также включала три сектора и изображалась в виде яйца (рис. 7; ну а соответствующие выводы мы предлагаем вам сделать самостоятельно).



Рис.7

2.4. Модель «Mercedes-SK» как основа планирования изменений

Для конкретной или, если хотите, практической репрезентации структуры программ совершенства в «горизонтальном» аспекте (материала, с которым мы работаем) в Восточной версии нейропрограммирования используется модель, которую мы назвали «Mercedes-SK» (рис. 8).



Рис.8

Справедливости ради надо сказать, что она, с одной стороны, является логическим развитием достаточно известной в нейролингвистическом программировании модели «Mercedes», включающей три сектора (внутреннее состояние, внешнее поведение и внутренняя переработка), каковые окружает адаптивная реакция, а с другой - «восходит» к постулированной еще в начале прошлого века структуре социальной установки, включающей в себя аффективный (эмоции), конативный (поведение) и когнитивный (нечто познавательное) аспекты. Однако модель «Mercedes-SK» достаточно сильно отличается от своих предшественников (то есть имеет «различия, создающие различия»).

Во-первых, в ней четко разделены содержательные и

обеспечивающие процессы (точнее, элементы) в психике человека (так, в классической модели «Мерседес» в состав сектора «внутренней обработки» входят субмодальности как нечто содержательное, в то время как в Восточной версии нейропрограммирования они обеспечивают функционирование программ и «карт» образов самого себя, состояний, поведения, убеждений и реакций на убеждения в качестве своеобразных *микрокодов*).

Во-вторых, идентичность как система образов самого себя (каковая во все той же «классической» модели опять-таки оказывалась «втиснутой» во внутреннюю обработку!) заняла в модели «Мерседес-SK» достойное место центрального элемента психики человека, объединяющего и организующего и его состояние, и его поведение, и его убеждения, и, конечно же, реакцию на окружение.

Впрочем, оставим теоретические дискуссии и обратимся к модели «Мерседес-SK». Согласно этой модели человеческая жизнедеятельность протекает в некоем **окружении** (правда, представленном в виде уже известной нам вторичной реальности), которое он использует и осваивает за счет системы адаптивных реакций, включающих **состояния** (души и тела), **способы поведения** и **систему убеждений** (а также пресуппозиций и мысленных стратегий). При этом неким объединяющим началом для всего этого является **совокупность образов самого себя** как содержательно-процессуального аспекта идентичности человека (не случайно последнюю как раз и определяют как «...представления, организующие способности, убеждения и поступки человека в целостную единую систему знаний о себе и своем Я-образе (Курсив наш. - С. К.).

Наиболее адекватной данная модель представляется для области среднего бессознательного (то есть именно там она более всего и пригодна), хотя, с другой стороны, модель «-SK» способна достаточно полно описывать все пространство психики человека, выступая в качестве некой горизонтальной ее составляющей (рис. 9).

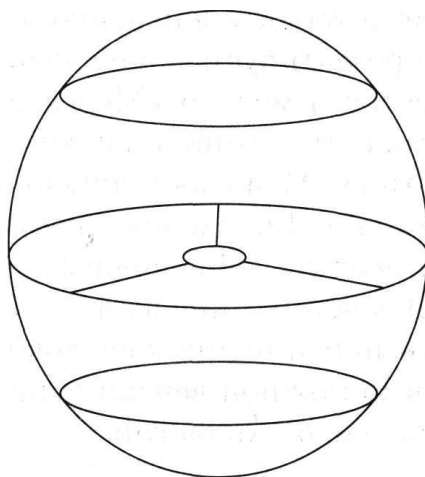


Рис.9

То есть мы вполне можем констатировать наличие как *мета-* (для высшего бессознательного), так и *суб-* (для бессознательного низшего) уровней образов самого себя, состояний, поведения и убеждений. В первом случае можно говорить о репрезентации своей «Божественности», а во втором - «Низменности»: и все в рамках модели «-SK».

Оставим, однако, детальное рассмотрение этого вопроса для более

поздних публикаций, а пока вернемся к области психокоррекций, для которой, собственно, эта модель вначале и создавалась. И отметим, что, во-первых, любая жалоба (или запрос) клиента может быть достаточно четко расклассифицирована по модели «Мерседес-SK», а во-вторых, эта модель позволяет достаточно четко расклассифицировать психотехнологии, используемые в Восточной версии нейропрограммирования.

В первом случае речь идет о том, что уже сама по себе формулировка жалобы или запроса клиента позволяет отнести репрезентируемое нарушение к определенной области (сектору) модели «Мерседес SK» (и, соответственно, подобрать техники психокоррекции). Например, жалоба типа «Меня достали!» преимущественно касается *окружения*; «Мне плохо» - *состояния*; «У меня не выходит» - *поведения*; «Я не понимаю или не верю» - *убеждений*, а «Я какой-то никакой» - *Образов Самого Себя*.

Соответственно, и техники психокоррекции (но не психотерапии) в Восточной версии нейропрограммирования делятся на психотехнологии:

- контекста,
- состояний,
- поведения,
- убеждений и
- Образов Самого Себя.

2.5. Основные положения Восточной версии нейропрограммирования

Очень кратко основные положения Восточной версии нейропрограммирования можно свести к следующим «семи заповедям».

1. В практическом плане (эффективности и счастья) Восточная версия нейропрограммирования есть метанаука о человеческом благополучии (эффективности и счастья) как следствии совершенства и удачливости. В данном случае под метанаукой понимается любая научная дисциплина, которая может быть использована в целой совокупности предметных и объектных областей, объединенных единой универсальной методологией. К таковым, например, относятся математика и кибернетика, хотя справедливости ради надо сказать, что возможности нейролингвистического программирования намного уже, нежели у вышеприведенных супер-метанаук.

2. В общеметодологическом плане Восточная версия нейропрограммирования есть эвристическая наука, отвечающая на вопрос «Как?» (в данном случае - добиться превосходства, совершенства и благополучия). Как известно, в научном познании выделяются два подхода: **эпистемологический**, отвечающий на вопрос(ы) «Что происходит (случилось)?» и «Почему происходит (случилось)?», и **эвристический**, изначально ориентированный на вопрос «Как сделать это происходящее лучше или лучшим?». В данном методологическом плане классическая психология, безусловно, является эпистемологической наукой, а нейролингвистическое программирование - эвристической.

3. В конкретно методологическом плане Восточная версия нейропрограммирования есть наука, ориентированная на работу с

информацией как с первой и исходной ипостасью любого процесса и явления. Этом плане человек может быть представлен как совокупность, или система, состоящая из трех аспектов, или планов:

- 1) *материального* (тело, его органы и клетки);
- 2) *энергетического* (меридианы внутри тела и аура вне его);
- 3) *информационного* (закодированная в нейросети информация и программы ее использования).

Из этих трех аспектов, или планов, именно информационная ипостась способна стать основой для преобразования ипостасей энергетической и материальной. А любые изменения материального субстрата или энергетических параметров, не сопровождающиеся изменением соответствующей информационной составляющей, оказываются малоэффективными, нестойкими и неустойчивыми. Так, например, эффект лечения определяется не столько качеством используемых лекарств и процедур, сколько верой пациента в предлагаемое лечение и уверенностью врача в том, что оно принесет исцеление. А население нашей страны успешно излечивается у ничего собой не представляющих магов и психотерапевтов - и все потому, что верит и в магию, и в данного конкретного мага или психотерапевта...

4. В теоретическом плане Восточная версия нейропрограммирования исходит из аналоговой модели, согласно которой человеческую психику можно представить в виде белково-коллоидного компьютера. В этом компьютере зона осознания соответствует дисплею; сознание - оперативной памяти, а бессознательное - системному блоку и «винчестеру». Помимо этого именно в бессознательном человека находится некая система или структура, отвечающая за связь с Коллективным бессознательным, или ноосферой: аналог модема, связывающего обычный компьютер с системой Интернет.

5. Содержание человеческого белково-коллоидного компьютера составляют (в основном) **«карты» реальности и программы жизнедеятельности.** Качество жизни человека определяется качеством его «карт» и программ и может быть значительно улучшено посредством их совершенствования.

6. Основные «карты» реальности и программы жизнедеятельности находятся в бессознательном человека и, к сожалению, оказываются относительно недоступны прямому вмешательству. В то же время в бессознательном человека находится практически неограниченный объем ресурсов для самосовершенствования. И как следствие непрерывной записи и после* дующего хранения всей без исключения информации, которую человек получает через органы чувств. И как результат получения специальной или дополнительной информации из Коллективного бессознательного, или ноосферы.

Еще в шестидесятых годах прошлого века нейрофизиологи установили, что по неизвестным пока причинам мозг любого человека как бы постоянно пишет непрерывный голографический фильм о его жизни, а значит потенциально все мы - гении и энциклопедисты, ибо при определенных условиях (в глубоком трансе или под действием точечной электростимуляции

через введенные под черепную коробку электроды) можем не только детально вспомнить какой-то отрезок своей жизни, но и любую из не то что прочитанных, а просто пролистанных книг, с точностью до запятой.

Еще раньше знаменитый духовный лидер Шри Ау-робиндо утверждал и хорошо обосновывал, что все великие прозрения, идеи и открытия суть полученные из «Космического интернета» сообщения, а те, кто их получили, просто доросли до этого самого получения, как бы «включив» или настроив собственный «модем».

А в 1998 году британские неврологи вообще обнаружили, что в бессознательном человека находится вся информация о Мироздании - только в закрытом для использования состоянии. И, похоже, что то, что именуется состоянием *Просветления* (в христианстве), *Фейа* (в мусульманстве), *Мокша* и *Самадхи* (в индуизме), *Сатори* (в буддизме), и есть условие получения всей этой информации, а также переход к бытию в первичной реальности.

7. По-видимому, **доступ к бессознательному человека осуществляется через правое - интуитивное - полушарие его мозга.** Как известно, в прошлом веке Р. Сперри получил Нобелевскую премию за открытие функциональной специализации полушарий человеческого мозга, а именно он доказал, что левое полушарие рационально и мыслит в словах, знаках, цифрах, графиках и тому подобном, в то время как правое полушарие интуитивно и мыслит в ощущениях, образах, звуках и символах. Позднее Т. Голуэй пришел к выводу, что речь идет не просто о двух полушариях, но и о двух индивидуальностях одного и того же человека: левополушарном Скептике и правополушарном Гении. Так вот, именно возможности этого гения и использует Восточная версия нейропрограммирования, одновременно их изучая.

Подводя итоги, можно сказать, что, если бы нам предложили выделить суть Восточной версии нейропрограммирования в виде таких слоганов, ими бы были Благополучие, Эффективность, Счастье, а также Благополучие, Совершенство и Удачливость.

Остается добавить, что в современном нейролингвистическом программировании - подчеркиваю, современном, ибо во многом отечественное НЛП застряло где-то в начале 90-х годов - существует еще одна (и весьма важная в рамках этой книги) «реальная» модель, а именно, концепция четырех реальностей В. Мак Винни и П. Янга.

В отличие от вышеперечисленных, она изначально создавалась именно как способ описания основных параметров субъективного бытия человека в данном более или менее объективном мире. Основопологающими в этой концепции явились ориентации человека либо на *правила/истины* (унитарная реальность в терминологии авторов), либо на *факты и доказательства* (реальность сенсорная), либо на *чувства и ценности* (социальная реальность), либо на *идеи и творчество* (реальность мифическая, или, у нас, мистическая) - рис. 10.

Унитарная реальность Правила / Истины	Сенсорная реальность Факты / Доказательства
Мистическая реальность Идеи / Творчество	Социальная реальность Чувства / Ценности

РИС. 10

Вышеприведенная иллюстративная таблица может, кстати, служить и своеобразным тестом для выявления того, в какой именно реальности живет конкретный индивидуум. Для этого иногда достаточно просто спросить его, какие понятия из приведенных в клетках таблицы - правила/истины, факты/доказательства, чувства/ценности или идеи/творчество, так сказать, наиболее близки ему по духу, и перепроверить, просто прислушиваясь к речи и наблюдая за манерой поведения. Ибо для представителей *унитарной реальности*, например, характерны такие высказывания, как «Мы должны следовать правилам», «Только так и никак иначе мы можем добиться цели» или даже «Кто не с нами, тот против нас и ему здесь не место». «Жители» *сенсорной реальности* куда более сдержанны в выражениях и предпочитают сентенции типа «Этому должно быть логическое объяснение», «Всегда можно найти несколько способов» и «Так будет логичней». «Последователи» *социальной реальности* просто обожают говорить о том, что «Мы должны принимать во внимание другие (чужие) мнения», «Что об этом скажут или будут думать люди», а также «Главное - общее благо» («Счастье всем и чтоб никто не ушел обиженным»). Ну а «обитатели» *мифической реальности* предпочитают «словоблудничать», говоря «Давайте-ка посмотрим, что с этим можно сделать», «Было бы здорово, если бы...» и «Это напоминает мне одну историю...».

При этом «унитарщики» не терпят глупцов, добиваются своего во что бы то ни стало и предпочитают стиль давления и запугивания. «Сенсорики» предпочитают отстраненность и невовлеченность в ситуацию и стараются не руководствоваться ничем, кроме логики. «Социалы» постоянно «читают» (в энэлперском смысле) чужие мысли, строя предположения, касающиеся отношений, взаимоотношений и реакций других (и с другими), но в основном почти сладострастно предвкушая очередное унижение, обвинение или угрозу. Ну а «мистики», проявляя экспансивность, оригинальность и, порой ненужный, сарказм, относятся ко всему как к игре и вообще могут легко увлечься второстепенным, «растекшись мыслью по древу».

В стрессе и конфликте представители унитарной реальности обычно занимают позицию Обвинителя; сенсорной - Компьютера; социальной - Жертвы; унитарной - Уравновешивателя или Флюгера. Ну а в рамках организаций (организационной культуры) «унитарщики» являются ярыми представителями так называемой культуры Зевса (который, по образному

выражению, «мечет молнии, когда гневается, и сыплет золотом, когда соблазняет»), где точками сборки выступают власть и кнут, а ресурсами - информация и харизма. «Сенсорики» относятся к культуре Аполлона, в которой главной является роль, а принципами - позиции и процедуры. «Социалы» обычно строят культуру Дионисия, «собираемую» вокруг экзистенциализма и личности по весьма спорному принципу, согласно которому организация существует лишь для того, чтобы служить и помогать людям внутри нее. Ну а «мистики» являются приверженцами культуры Афины, где обобщенной точкой сборки выступает задача, а базовыми ресурсами и принципами - опыт, талант и креативность.

Пожалуй, самое интересное следствие из вышеприведенной модели заключается в том, что и основные течения, или направления, современного нейролингвистического программирования также довольно легко укладываются в «прокрустово ложе» четырех реальностей. И, согласно П. Янгу, распределяются в ней, образуя своеобразные версии данной науки, что, кстати, определяется и архетипами ее представителей (рис. 11).

Реальность Архетип	Модель (версия) НЛП	Персоналии НЛП и акцент
Унитарная Воин	Внешнее поведение (конативная)	Джон Гриндер, Тони Роббинс Физиология и поведение
Сенсорная Мудрец	Внутренняя обработка (когнитивная)	Ричард Бэндлер, Роберт Дилтс, Стив Андреас Стратегии, субмодальности (качества, характеристики)
Социальная Герой	Внутреннее состояние (аффективная)	Лесли Камерон-Бэндлер, М. Холл Эмоции, чувства
Мифическая Волшебник	Видение мира (имагинативная)	Милтон Эриксон, Дэвид Гордон Гипноз, Метафоры, Истории, Воображение

Рис. 11

На наш взгляд, отнесение Д. Гордона к представителям мифического направления в НЛП (при всем уважении к этому действительно блестящему

специалисту) только лишь по, так сказать, инструментальному признаку выглядит явной натяжкой (да и можно ли вообще соединять *паттерны* - типа физиологии и прочего -и *инструменты* - вроде гипноза и метафор - в одной классификации). Но тогда получается, что некое мифическое (имагинативное) нейролингвистическое программирование, столь блистательно начатое М. Эриксоном, на нем же и закончилось. В связи с этим следует отметить, что основой для синтетической по сути Восточной версии нейропрограммирования стало именно это - практически забытое в современном нейролингвистическом программировании - направление НЛП при одновременном, но менее выраженном включении в него всех прочих направлений, что можно выразить следующей схемой (рис. 12).



----- Область охвата Восточной
версии нейропрограммирования

Рис. 12

При этом следует отметить, что хотя представители отдельных направлений нейролингвистического программирования используют все четыре выделенных нами кода НЛП (базовый, микро-, макро- и мета-), в каждом направлении, тем не менее, можно выделить один код: исходный или, если можно так выразиться, излюбленный (рис. 13).

Конативное НЛП ВАКД	Когнитивное НЛП Субмодальности
Имагинативное НЛП Символы	Аффективное НЛП Метасостояния (мысле-чувства)

Рис. 13

Упражнение 6

Попробуйте объяснить кому-либо из знакомых базовый принцип Восточной версии нейропрограммирования - о том, что качество жизни человека ничуть не лучше качества находящихся у него программ и «карт».

Упражнение 7

Определите, используя десятибалльную шкалу (1 - *min*, 10 - *max*), уровень своей удачливости

- в целом,
- по пяти областям жизнедеятельности.

Учтите, что «лягушке» соответствует уровень 0-1 балл, а «принцу» -

9-10.

Упражнение 8

Внимательно изучите модель психики человека Р. Ассаджоли.

Упражнение 9

Объясните кому-нибудь основы методологии Восточной версии нейропрограммирования как профессиональной деятельности (предмет, объект, цели и способы).

Упражнение 10

Распределите собственные проблемы по секторам модели «Мерседес-SK».

Тренировки ради, некоторое время делайте это с дежурными жалобами ваших родственников, друзей и знакомых.

Упражнение 11

Внимательно изучив основные положения концепции четырех реальностей, попробуйте расклассифицировать всех людей в вашем окружении по реальностям, в которых они живут.

Глава 3

«Русская матрешка»

Главной и базовой моделью изучения и использования Восточной версии нейропрограммирования была, есть и, по-видимому, долго (если не всегда) будет модель «Русская матрешка». Данная модель представляет собой набор рамок, заключающих в себе друг друга в определенном порядке и, согласно Л. Деркс и Я. Холландер («Сущность НЛП»), включающий в себя следующее (рис. 14).

*Во-первых, «Русская матрешка» как бы задает иерархию приоритетов в изучении нейролингвистического программирования, каковое в обязательном порядке должно начинаться с усвоения его (НЛП) пресуппозиций (исходных положений); продолжаться по цепочке **«отношения "+ раппорт "+ информация "+ техники»**, а завершаться выявлением и становлением предпочтений и павы ков человека в использовании всего этого.*

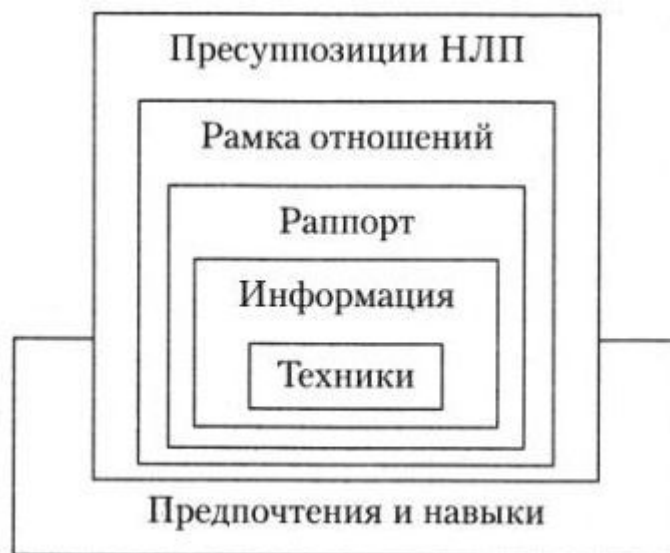


Рис. 14

Во-вторых, она наглядно демонстрирует последовательность работы специалиста по нейролингвистическому программированию, каковая опять-таки просто-напросто должна начинаться с ознакомления клиента с базовыми пресуппозициями НЛП, продолжаться в установлении рамок отношений консалтинга, психокоррекции, психотерапии или коучинга, обязательно включать в себя установление раппорта и сбор информации, а завершаться использованием техник, в том числе и в соответствии с предпочтениями и навыками энэлпера и того, с кем он работает.

Наконец, в-третьих, модель «Русская матрешка» является прекрасным способом разрешения проблем взаимодействия (не только консультативного, психокоррекционного, психотерапевтического и «коучерного», но и просто делового или межличностного), поскольку, например, провал в использовании какой-либо техники предполагает быстрый анализ (проверку) всего процесса по цепочке:

«Достаточно ли у меня информации?»

«Существует ли все еще раппорт или он почему-то нарушен?»

«Сохранена ли рамка отношений или бессознательно мы ее заменили другой?»

«Не нарушены ли какие-то важные пресуппозиции?».

В связи с исключительно важной и теперь уже более понятной читателю ролью модели «Русская матрешка» в Восточной версии нейропрограммирования ниже мы последовательно рассмотрим:

- пресуппозиции нейролингвистического программирования;
- отношения между специалистом по НЛП и клиентом;
- сущность и способы установления раппорта, а также необходимую для этого калибровку;
- особенности сбора и использования информации, а также'
- состав техник консалтинга, психокоррекции, психотерапии и коучинга в Восточной версии нейропрограммирования.

3.1. Пресуппозиции НЛП

Под пресуппозициями нейролингвистического программирования

понимаются некоторые базовые положения, или, иначе, законы, которые составляют своеобразный фундамент данной научной дисциплины. Однако в силу того, что НЛП есть недирективная наука, данные базовые положения, или законы, также носят недирективный характер и именуются пресуппозициями (предпосылками, или, иначе, предположениями).

Соответственно, за каждым изучающим нейролингвистическое программирование как бы сохраняется право: принять или отвергнуть эти пресуппозиции. Однако на самом деле это иллюзия, поскольку данные предпосылки, основанные как на многовековой истории человеческих отношений, так и на исследованиях предшественников и создателей НЛП, определяют эффективность не просто работы энэлпера с клиентом, но всей жизни человека.

Дело в том, что пресуппозиции нейролингвистического программирования суть очень интересная и стройная система убеждений относительно масштабов человеческих возможностей, взаимодействий, процессов общения и изменений. А личное обаяние, овладение знаниями, отношения с другими людьми и творческий процесс зависят, прежде всего, от исходных (корневых) убеждений человека. Чтобы проверить эффективность пресуппозиций НЛП, достаточно просто некоторое время жить и действовать исходя из того, что они верны, а потом определить полученный эффект, что, кстати, является практической реализацией еще одной пресуппозиции нейролингвистического программирования: для того чтобы узнать, полезно ли то или иное, лучше всего попытаться его использовать.

В настоящее время существует множество различных версий группировки пресуппозиций НЛП и их подразделения на *базовые, основные и дополнительные*. Так, Р. Дилтс считает, что все пресуппозиции нейролингвистического программирования можно свести к двум базовым и четырнадцати основным.

Основные пресуппозиции НЛП

«Карта не есть территория»

1. Люди реагируют на свое собственное восприятие реальности.
2. Каждый человек обладает своей собственной индивидуальной "картой" мира. Никакая отдельная "карта" - отражение мира не является более "подлинной" или "настоящей", чем любая другая.
3. Смысл коммуникации заключается в реакции, которую она вызывает, независимо от намерений коммуникатора.
4. Наиболее "мудрые" и "дружественные" "карты" - те, которые предоставляют наиболее широкий и богатый выбор возможностей, а не те, что являются наиболее "подлинными" или "точными".
5. Люди уже обладают (по крайней мере, потенциально) всеми ресурсами, необходимыми для эффективных действий.
6. Любое поведение - даже самое жестокое, сумасшедшее и невообразимое - представляет собой выбор лучшего варианта из имеющихся в данный момент, исходя из возможностей и способностей человека, определяемых его моделью мира.
7. Изменения происходят при высвобождении или приведении в

действие подходящих ресурсов в рамках конкретного контекста, благодаря обогащению "карты" мира данного человека.

Жизнь и "разум" являются системными процессами

1. Процессы, происходящие в человеке и при взаимодействии человека с окружающей средой, являются системными. Наши тела, сообщества и Вселенная образуют экологию сложных систем и подсистем, которые постоянно взаимодействуют и влияют друг на друга.
2. Невозможно полностью изолировать какую-либо часть системы от всей остальной системы. Люди не могут не оказывать влияния друг на друга. Взаимодействия между людьми образуют такие цепи обратной связи, что человек на самом себе испытывает результаты воздействия его поступков на других людей.
3. Системы являются "самоорганизующимися" и стремятся к естественному состоянию уравновешенности и стабильности. Нет поражений - есть только обратная связь.
4. Никакая реакция, опыт или поступок не имеют смысла вне своего контекста или вне отклика, который они за собой влекут. Любое поведение, опыт или реакция могут служить ресурсом или ограничивающим фактором, в зависимости от того, насколько они согласуются с остальной системой.
5. Не все взаимодействия в системе происходят на одном и том же уровне. То, что является позитивным на одном уровне, может оказаться негативным на другом. Весьма полезно отделять свой поступок от собственного "я", то есть положительные намерения, функцию, убеждения и тому подобное, вызывающие данный поступок, от самого поступка.
6. Любое поведение (на определенных уровнях) имеет "позитивное намерение". Оно воспринимается или воспринималось как положительное и приемлемое в том контексте, где оно получило развитие, и с точки зрения человека, совершившего действие. Гораздо легче и продуктивнее реагировать на намерение, чем на проблемное поведение.
7. Окружающая обстановка и контексты меняются. Одно и то же действие не всегда будет приводить к одному и тому же результату. Для успешной адаптации и выживания необходима определенная гибкость. Уровень гибкости пропорционален вариативности остальной части системы. По мере усложнения системы требуется все большая степень гибкости.
8. Если ваши действия не находят ожидаемого отклика, необходимо варьировать свое поведение, пока не достигнете желаемого» .

Мы считаем, что в качестве базовых пресуппозиций должны фигурировать следующие пять:

- 1) *карта - это не территория;*
- 2) *жизнь и разум - системные процессы;*
- 3) *убеждение - это самооправдывающееся пророчество и самореализующееся предсказание;*
- 4) *сознание и тело - части единой биокибернетической системы и*
- 5) *Вселенная - сфера дружественная.*

Однако, поскольку данная книга является не теоретической, а, наоборот, сугубо практической (хотя и исходит из того, что нет ничего практичней хорошей теории), не вступая ни с кем в теоретический спор, приведем важнейшие, на наш взгляд, *основные, дополнительные* и «*специальные*» пресуппозиции Восточной версии нейропрограммирования.

Основные пресуппозиции НЛП

1. Наши представления о мире этим миром не являются (карта - это не территория).
2. Модель мира другого человека может в корне отличаться от моей. И я обязан уважать и учитывать эти различия.
3. Сознание и тело - это часть одной и той же кибернетической системы.
4. Весь наш жизненный опыт закодирован в нашей нервной системе.
5. Субъективный опыт состоит из визуальных образов, звуков, чувств, вкусовых ощущений и запахов.
6. Смысл моего общения заключается в той реакции, которую оно вызывает.
7. Не бывает поражений, существует только обратная связь.
8. Любое поведение представляет собой выбор самого лучшего варианта из имеющихся в настоящий момент.
9. Любое поведение имеет позитивную интенцию (исходное положительное намерение).
10. Любое поведение привязано (адаптируется) или было привязано к первоначальному окружению.
11. Каждый из нас располагает всеми ресурсами, которые необходимы для достижения своих целей.
12. Вселенная, в которой мы живем, представляет собой дружественную, изобилующую ресурсами сферу.

Дополнительные пресуппозиции НЛП

1. Я тот, кто контролирует свой мозг и свои результаты.
2. Если это возможно в мире, это возможно и для меня.
3. Проблема - это неверно сформулированное решение.
4. Каждая ситуация содержит множество выборов. Поэтому если нечто не работает, надо просто сделать что-то другое.
5. Или я верю, что могу, или я ничего не могу. Все, что можно детально представить, осуществимо.
6. Я могу все то, что я действительно хочу.

Следует отметить, что *пресуппозиции НЛП* не столько верны, сколько *экологичны*. Как вы, наверное, уже поняли, в нейролингвистическом программировании вообще нет понятий «истинно» и «ложно». Они давно заменены терминами «экологично» (что значит «помогает жить в соответствии с жизнью») и «неэкологично» (наоборот).

Однако главное здесь состоит в том, что пресуппозиции НЛП очень важны для успешного осуществления изменений. А. Минделл, известнейший специалист по процессуальной терапии, был одним из первых, кто применил термин «**метаназык**». Этим словом он обозначил глубокие духовные качества,

убеждения, верования и принципы, которые проявляются в повседневной жизни и работе психотерапевта. Именно метанавыки создают во взаимодействии психотерапевта и клиента некую чувственную атмосферу, в основе которой - отношение к жизни, к природе и к развитию человека. И если психотерапевт внутренне ненавидит жизнь, считает природу людей патологически ущербной, а развитие человека практически невозможным, он никогда не добьется серьезного успеха в исцелении, сколь бы изощренные техники не использовались в терапевтическом процессе. Ибо без прочного фундамента позитивных метанавыков все эти техники окажутся легковесными конструкциями, не выдерживающими первого же столкновения с реальностью психических нарушений.

В качестве **специальных пресуппозиций** нейролингвистического программирования мы приводим только некоторые, важнейшие в контексте НЛП-консультирования, психокоррекции, психотерапии и коучинга. Однако учтите, что вы в обязательном порядке должны их понять и принять. Как своеобразные семь заповедей, в которые нужно верить и которые следует обязательно выполнять, если, конечно, вы действительно хотите стать мастером нейролингвистического программирования.

Каждая проблема имеет свое решение.

Существуют «переменные среды», над которыми мы, возможно, не властны. Но есть и «переменные выбора», каковые полностью в наших руках. И даже в нынешней не слишком уютной жизни есть масса возможностей для того, чтобы изменить ее к лучшему. Просто мы пока не видим этих возможностей.

Каждый уже имеет все, что ему необходимо.

У нас есть все ресурсы для того, чтобы быть всем кем угодно или делать все что угодно - при условии, что мы способны использовать эти ресурсы в нужный момент и в нужной последовательности.

Каждая ситуация имеет несколько выборов. Поэтому если что-то не работает, сделайте это по-другому.

Если мы не достигли искомого результата неким пусть даже единственно верным способом, надо попробовать полностью изменить свой подход. Один и тот же способ действий или манера поведения дают одни и те же результаты, часто плачевные или нездоровые. Иные же подходы могут привести к желаемому.

Проблемы и боль - это механизмы обратной связи. Именно они дают нам информацию, в которой мы так нуждаемся.

Однако ни проблемы, ни боль не являются необходимыми компонентами жизнедеятельности. Они могут быть лишь сигналом к смене направления, информацией о том, что мы идем куда-то не туда. И, может быть, даже не ведаем о том, куда идем. А тот, кто не знает, куда идет, почти всегда может зайти в тупик,

Не существует поражений, есть только обратная связь.

Любая неудача - это не повод для самообвинений, а реальная возможность чему-то научиться. Но не тому, что нам не стоит больше делать нечто неудавшееся, но полезное себе и другим. А тому, как именно это самое нечто неудавшееся нужно делать, с тем, чтобы добиться успеха.

Каким новым образом. И с учетом каких: условий и обстоятельств.

Любое поведение представляет собой выбор самого лучшего варианта из имеющихся в настоящий момент.

Все мы всегда делаем только лучшее из того, что можем, - просто делать лучше мы пока не научились. Поэтому все наше поведение и действия были лучшими из возможных до сегодняшнего дня. Так что ни под каким видом не следует корить себя за прошлые ошибки и упущения: там и тогда мы сделали лучшее в рамках того, что знали и умели.

Сознание и тело - части одной и той же биокибернетической системы.

Это исключительно верно - то, что в здоровом теле здоровый дух. Как и то, что здоровый дух необходим для здоровья тела. Ибо все, что происходит в одной части любой системы, имеет отражение в других ее частях. И здоровая психика может породить здоровое тело. Возродить здоровье в теле. Если мы в это верим. Если мы этого хотим. И если мы знаем, как это сделать.

Вселенная - сфера дружественная.

На самом деле мир бесконечно прекрасен, безгранично добр и беззаветно щедр. Уродливым, злым и скупым мы его делаем сами - своими восприятиями и своими же действиями, бесконтрольной деятельностью мозга, негативным его наполнением. Но все это можно легко изменить, если понять и принять, что мы - те, кто контролирует свой мозг и свои результаты.

3.2. Отношения между специалистом по НЛП и клиентом

*Под рамкой отношений в модели «Русская матрешка» понимается не «слияние душ» между специалистом по НЛП и клиентом (достижение чего есть функция раппорта), а некий контекст, в котором будет осуществляться работа по изменению. А таковым, прежде всего и более всего являются вполне определенные **соглашения**; о целях, задачах, способах и формах осуществления консалтинга, психокоррекции, психотерапии и коучинга. Реализуется это соглашение в так называемых **контрактах** на изменение и деловом, сущность и структуру которых мы опишем далее. Пока же отметим, что детали обоих контрактов должны быть полностью обговорены, причем более всего это, конечно же, касается контракта на изменение. Дело в том, что всех клиентов можно достаточно условно разделить на следующие три класса:*

1)жалобщики

2)визитеры

3)покупатели.

*Первые - **жалобщики** - используют психотерапевта в качестве такого платного «обоудмена» (так на Западе называется работник службы управления персоналом, в обязанность которого входит сочувственное и где-то даже эмпатическое выслушивание недовольных), поскольку другие - родители, друзья, родственники и сослуживцы - выслушивать этот поток бесконечных жалоб категорически отказываются. Кстати, только в российской ментальности «жалостливое» вываливание перед близкими собственного грязного белья и душевного мусора если и не поощряется, то, во всяком случае, не пресекается.*

В тех же Соединенных Штатах Америки человеку, который пытается это сделать, с брезгливой миной говорят: «Купи шринка!» (наиболее близкий русский аналог англоамериканского слова «шринк» - «душелюб» и «людовед», то есть психотерапевт). Излечиваться жалобщики не собираются.

Вторые - **визитеры** - как правило, также не ориентированы на изменение. При этом их можно подразделить на три подкласса.

Добросовестные визитеры приходят из любопытства («хочется познакомиться с чем-то новеньким»), а также для того, чтобы убедиться в собственном душевном здоровье.

Терапевтоманы просто как бы зациклились на процессе (а не результате) терапии и получают от него какие-то весьма существенные вторичные выгоды, а то и просто «кайф».

Терапевтоеды поставили своей целью доказать, что с их симптомом никто и никогда не справится, и именно это они со сдержанным и зачастую бессознательным злорадством (иногда доходящим до садизма) демонстрируют очередному терапевту (таким клиентам мы обычно сразу же говорим: «Сколько терапевтов вы уже победили?», после чего с интересом вопрошаем: «А как вы собираетесь одолеть меня?»).

Ну а третьи - **покупатели** - собственно, только и являются ориентированными (но не обязательно достаточно мотивированными) на изменение клиентами, каковые в идеале приходят затем, чтобы «купить» благополучие, уверенность, спокойствие, любовь к жизни и тому подобное. К сожалению, таковых мало, очень мало, поскольку даже потенциальные покупатели куда лучше знают то, от чего они хотят избавиться, нежели то, что желают приобрести...

Наиболее простым способом создания необходимых «покупательных» отношений (а в Восточной версии нейропрограммирования мы, в отличие от многих, например, недирективных психотерапий, не работаем ни с жалобщиками, ни с визитерами, если их не удастся «перевести» в покупатели) является объяснение базовой модели изменений в Восточной версии нейропрограммирования, известной, как модель «НС -> ЖС» (рис. 15).



РИС. 15

Согласно этой модели после ознакомления клиента с пресуппозициями НЛП необходимо объяснить следующее.

В настоящее время он находится в **Настоящем состоянии** (НС): неприятном и малопродуктивном (каковое вы, конечно же, опишете). Но для того, чтобы действительно выйти из этого состояния, клиенту нужно вместе с вами создать описание **Желаемого состояния** (ЖС), то есть того, чего он хочет *вместо* НС. Последнее важно, например, потому, что для того, чтобы из

пункта А приехать в пункт Б, надобно точно представлять, где находится этот самый пункт Б. Например, от страха можно «приехать» в спокойствие, уверенность в себе, скептицизм, пофигизм и, как говорится, и т. д. и т. п. («уехать» же от страха в нестрах просто невозможно). И только когда вы *вместе* опишете это самое желаемое состояние, то сможете осуществить (опять-таки совместное) путешествие из настоящего (нежелаемого) в желаемое состояние: посредством неких **ресурсов** (в Восточной версии нейропрограммирования это не только традиционные ресурсы, но и состояния, способы поведения, убеждения, Образы Самого Себя и новые реакции на контекст), а также **техник**, с помощью которых эти ресурсы будут переданы и/или использованы. И это тем более важно, потому что, согласно так называемому принципу Парето 80-20 (20 % сотрудников выполняют 80 % работ; 20 % продукции приносят 80 % прибыли; 20 % дефектов дают 80 % сбоев), *20 % желаемых состояний «убирают» 80 % состояний нежелаемых.*

Остается добавить, что в ряде случаев (в частности, работая в режиме консалтинга) вы можете воспользоваться моделью «НС -> ЖС» для того, чтобы позволить клиенту осуществить «путешествие» от нежелательного к желаемому не в психологическом (достижение результата), а в, так сказать, социально-экономическом плане (прямое и непосредственное получение эффекта; в НЛП эти два понятия разводятся, причем под результатом понимаются *внутренние* изменения в человеке, а под эффектом - их *внешние* последствия).

3.3. Сущность и способы установления раппорта, а также необходимая для этого калибровка

Как ныне уже широко известно, именно установление глубокого раппорта с клиентом является основным (и едва ли не главным) условием осуществления эффективных изменений, в частности, и хорошей коммуникации в общем. В отличие от обычного контакта (который в Восточной версии нейропрограммирования мы метафорически описываем как приглашение к танцу), **раппорт** можно определить как *бессознательное доверие, синтонность и «биокibernетический резонанс» между двумя и более людьми, возникающий вследствие их взаимоуподобления друг другу* (что мы метафорически описываем как совместный танец, при котором партнеры синхронны и синтонны и не нарушают совместного единства и слияния неуклюжими односторонними движениями).

Весьма любопытно, что само по себе понятие «раппорт» в чисто энэлперском смысле, похоже, возникло не в Америке, а в России. Известно, что на конференции Института мозга в ноябре 1919 года В. Бехтерев сообщил об открытии им механизма особого сверхчувствительного контакта (раппорта), который возникает при определенных условиях и даже позволяет на языке воображаемых образов, эмоций и движений управлять поведением (а именно как условие и средство эффективного управления другим человеком - ну, разумеется, в целях экологичного его изменения - раппорт в НЛП и используется).

В нейролингвистическом программировании раппорт обычно презентруется так.

1. *Раппорт - это глубокое чувство взаимного доверия и легкости, которое позволяет нам хорошо контактировать друг с другом и, следовательно, хорошо выполнять наши задачи. Раппорт - это предварительное условие хорошей коммуникации и отношений сотрудничества. Когда есть раппорт, коммуникация подобна танцу, в котором оба партнера плывут, как один.*
2. *Люди знают, когда они в раппорте или не в раппорте, но не всегда могут установить, как они приходят к раппорту или что делать, если уровень раппорта меняется.*
3. *Раппорту наносится урон, когда между вашим миром и миром другого — конфликт.*
4. *Раппорт развивается, когда наши внутренние миры объединяются или «подходят» друг к другу. Люди устанавливают раппорт легче, если они чувствуют общую почву под ногами.*
5. *Поведенческая подстройка или подстройка к позе, жесту, голосу, тону, темпу и так далее так же, как и к содержанию разговора, может эффективно поднять раппорт на новый уровень.*
6. *Когда мы не «совпадаем» - предлагаем разные позы, жесты, голоса, темпы и так далее, - мы можем не допустить раппорта или прервать его. Иногда и это нужно, если мы не хотим коммуницировать или есть необходимость радикально изменить ход «застывшей» коммуникации.*
7. *Менее решительно, когда у нас хороший раппорт, мы можем элегантно «вести» коммуникацию в желаемом направлении, изменяя содержание, позу, жесты, голос, темп и так далее так, что другой человек естественно за ними следует. В общем, мы «сначала подстраиваемся, затем ведем».*
8. *Для глубокого раппорта надо подстраиваться к интересам, убеждениям и ценностям другого человека.*
9. *И, наконец, чтобы создать раппорт, нам нужно быть в раппорте с самим собой. Если в нашем собственном внутреннем мире есть конфликт, мы будем обращаться к другим со спутанными посланиями.*

Для того чтобы создать раппорт на отличном от привычного нам, более глубоком бессознательном уровне, специалисты по НЛП предлагают использовать своеобразную цепочку: *присоединение, закрепление и ведение* (которую, правда, часто сводят только к двум фазам: *подстройки и ведения*, поскольку давно доказано, что если вам удастся добиться хорошей подстройки, в дальнейшем вы действительно можете «вести» человека в нужном вам направлении).

Согласно «классической» схеме, на начальном этапе этой цепочки - **присоединении** - преимущественно используются особенности дыхания и позы. Достижение синхронности своего дыхания с дыханием партнера (клиента), а также идентичности поз способствует мягкому вхождению в раппорт. Идентичность поз является здесь отправным пунктом в присоединении, ибо, например, если поза клиента свидетельствует о его закрытости, то только после ее копирования («отзеркаливания») можно спустя некоторое время перейти к позе, свидетельствующей об открытости к общению.

В **закреплении** применяются соответствующие жесты

(асимметричные, то есть как бы «зеркальные»), мимика, голос и ключевые слова, которые развивают контакт в направлении «подключения» к миру партнера (клиента), обеспечивая тем самым устойчивое общение с ним.

В **ведении** осуществляется постепенное переключение партнера (клиента) с его собственной программы на предлагаемую взамен. Здесь основное внимание уделяется синхронному сопровождению для переключения партнера (клиента) на выполнение нужной программы и развития общения с ним в интересующем вас направлении.

Для поддержания и сохранения раппорта во время консалтинга и просто общения, специалисты по нейролингвистическому программированию рекомендуют время от времени задавать себе следующие вопросы:

В раппорте ли я (все еще)?

Что мне нужно сказать или сделать, чтобы создать (еще лучший) раппорт?

Почему другой человек изменил позу/голос/дыхание?

По мнению М. Гриндера, для полного раппорта достаточно отражать (по отдельности, а не все сразу) поведенческие характеристики партнера (клиента) в указанных пропорциях:

тело (поза) - 50 % движений и положений тела;

дыхание - 100 % темпа и ритма дыхания;

жесты - 100 % основных жестов;

лицо и глаза - 70 % направлений взгляда и выражений лица;

язык (голос) - 100 % темпа и тона речи.

В связи с исключительной важностью раппорта для осуществления эффективной психокоррекции (по утверждениям очевидцев, М. Эриксон, например, в последний период своей работы осуществлял психотерапевтические интервенции без словесных воздействий, то есть только за счет невербального ведения) коротко разберем основные его формы и виды.

Согласно Г. Олдер и Б. Хаузер, вы можете устанавливать раппорт, добиваясь подстройки по следующим параметрам.

1. **Физиология:** поза и телодвижения.
2. **Голос:** тон, темп речи и прочие характеристики.
3. **Язык и образ мышления** (точнее, его характер): используемый словарь и соответствующая система представления.
4. **Убеждения и ценности:** то, во что люди верят и что считают важным.
5. **Личный опыт:** поиск общей основы в профессиональной деятельности и интересах.
6. **Дыхание:** утонченное, но очень мощное средство подстройки.

Основываясь на материалах данных авторов, рассмотрим все эти варианты установления раппорта чуть более подробно.

1.Подстройка к физиологии

Чтобы установить раппорт на этом уровне, Г. Олдер и Б. Хэзер рекомендуют соответственно партнеру:

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

2.Подстройка к голосу

Этот вид подстройки весьма эффективен и, кстати, является единственным вариантом раппорта при телефонных разговорах. Так вот, здесь, по совету вышеупомянутых авторов, вы можете подстраиваться к следующим индивидуальным особенностям вашего собеседника:

- 1) **громкость** (Как он говорит: громко или тихо?);
- 2) **темп** (Говорит он быстро или медленно?);
- 3) **ритм** (Наличается ли в его речи какой-то ритмический рисунок?);
- 4) **высота** (Какой у партнера голос: высокий или низкий?);
- 5) **тембр** (Его голос звонкий, хриплый, «густой» ит. д.?);
- 6) **интонация** (Какие чувства или темы подчеркивает собеседник интонированием?);
- 7) **произношение** (Использует ли он какие-либо характерные слова или выражения?).

3.Подстройка к языку и характеру мышления

Речь здесь идет об использовании слов, которые соответствуют характеру мышления собеседника, каковое, с точки зрения нейролингвистического программирования, может быть *визуальным*, *аудиальным*, *кинестетическим* или *дискретным*. (То есть если он, например, говорит «посмотрите» и «оглянитесь» (визуальное мышление), не стоит отвечать «мы услышим» (мышление аудиальное) или «мы почувствуем» (мышление кинестетическое), ибо раппорт будет сорван).

4.Подстройка к убеждениям и ценностям

Интуитивно об этом виде раппорта знают практически все, поэтому перед тем, как вступать с кем-либо в серьезный диалог, рекомендуем вам узнать, во что верит и в чем убежден ваш партнер по общению.

Сложнее с ценностями - с тем, что человек действительно ценит в себе и мире. Конечно, в идеале, в начале разговора вы можете задать вопрос: «Что для тебя важно в...», а потом подстроить свое сообщение к обнаружившемуся. Однако будет куда более изящно - и более полезно для раппорта, - если вы определите значимое для собеседника не прямо «в лоб», а косвенно, реагируя на его «ценностные» фразы и подстраиваясь к ним.

5.Подстройка к личному опыту

Даже весьма отдаленное сходство личного опыта или условное единство целей помогает устанавливать хороший раппорт. И здесь одно только повторение волшебных фраз «Я как и ты (вы)...», «У нас общие цели...» и тому подобных дает возможность реально и существенно «отраппортировать» с собеседником.

6. Подстройка к дыханию

Это один из «секретов» эриксоновского, или, иначе, «нового», гипноза, в котором все фразы - и во время наведения транса, и в процессе собственно внушения - произносятся гипнотизером строго в такт дыхания пациента: на его выдохе. Так вот, если вы начнете дышать в такт дыхания вашего партнера, можно гарантировать, что раппорт ваш с ним будет глубоким и прочным.

При использовании любого вида раппорта не повторяйте весьма распространенную ошибку - не «обезьянничайте». Вам вовсе не обязательно

мгновенно повторять все подробности положения и движений тела вашего собеседника. Будет лучше, если вы начнете с одной черты - позы или, например, осанки, а затем постепенно подстроитесь к наклону головы, положению ног, движениям рук, уровню громкости и высоте голоса и т. д. Что касается мимики, то ее следует повторять лишь отчасти - особенно в раппорте с постоянно «минимизирующим» партнером.

Если ваш собеседник внезапно и довольно существенно изменил свою позу, не торопитесь тотчас же скопировать ее. Лучше мысленно просчитайте про себя **«1001, 1002, 1003»** и только после этого «зеркальте» изменение. При этом вы, кстати, можете пользоваться не только прямой, но и так называемой «перекрестной» подстройкой - это когда, например, в ответ на складывание партнером рук на груди вы скрещиваете ноги или шаркаете ногой в ответ на то, что он потирает руки.

И еще одно замечание по позам, а точнее, позициям раппорта. Г. Олдер и Б. Хаузер для точной подстройки рекомендуют обратить внимание на ваше с собеседником общее пространственное положение. Наилучшими вариантами здесь являются три, представленные на рисунке 16.

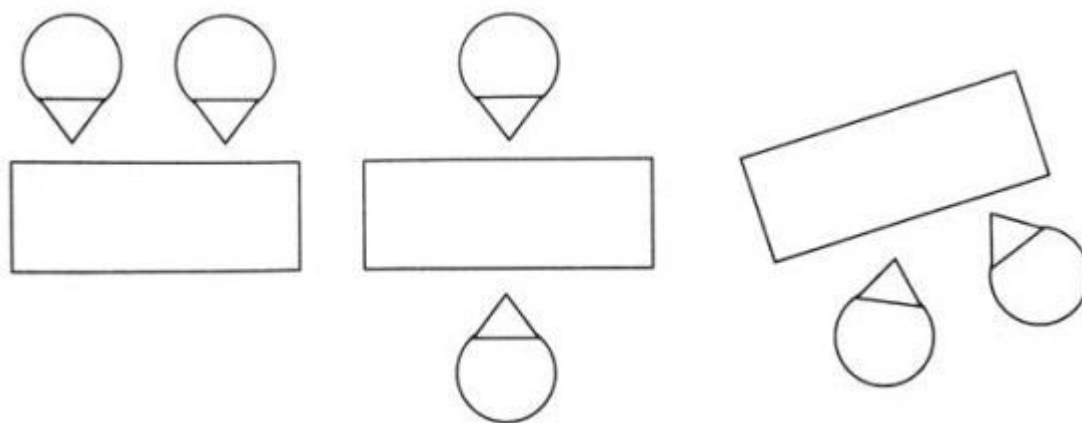


Рис. 16

И последнее. В процессе взаимодействия специалиста по НЛП и клиента огромное значение имеет своевременное получение обратной связи от клиента - равно как и просто скрываемой или скрытой в бессознательном информации. В нейролингвистическом программировании для этого используются в основном невербальные сигналы. В связи с этим важным элементом работы с клиентом является **калибровка** - *узнавание состояния человека по невербальным сигналам*. Сущность данного процесса описывается энэлперами следующим образом.

- 1. Эффективная коммуникация включает оценку того, что переживают и испытывают другие люди.*
- 2. Калибровка - это процесс, посредством которого мы настраиваем себя замечать невербальные сигналы, которые отражают определенное состояние в человеке или группе людей.*
- 3. Точная калибровка требует сенсорной чувствительности, то есть способности замечать изменения (даже самые незначительные) в таких элементах, как:*
 - положение тела;*
 - жесты;*
 - выражение лица;*

- движение глаз;
- цвет кожи;
- дыхание;
- громкость голоса, темп речи.

4. Калибровка также включает способность переключаться с одной точки зрения («позиции восприятия») на другую, то есть:

- знание того, что происходит **с тобой** (первая позиция восприятия);
- наблюдение со стороны за тем, что происходит **между вами и с ним** (третья позиция восприятия);
- полное отождествление себя с другим человеком, то есть **постановка себя в его положение** (вторая позиция).

В качестве полезных внутренних вопросов, которые могут помочь нам определить то, что мы работаем эффективно, специалисты по НЛП рекомендуют следующие:

Как я узнаю, что этот человек меня понимает и по-прежнему заинтересован в работе?

Как я узнаю, что этот человек сотрудничает со мной в решении своей проблемы?

В каком внутреннем состоянии находится этот человек?

Более полно суть и смысл калибровки вы поймете из упражнения 15 в данной части книги.

3.4. Особенности сбора и использования информации

Более подробно процесс сбора и использования информации относительно нынешнего состояния, целей, препятствий и вспомогательных источников изменения будет описан далее. Однако уже здесь, в данном разделе, мы остановимся на основных этапах этого процесса.

1. Настоящее состояние клиента

Здесь важно узнать проявления проблемы клиента:

- в его жизни;
- в его осознании;
- в визуальной, аудиальной и кинестетической модальностях;
- в модели «Мерседес-SK».

2. Ситуации, в которых проблема возникает или проявляется

В данном пункте необходимо определить то, что является необходимым и достаточным, чтобы симптомы проблемного состояния возникли или обострились, а именно:

- место,
- время,
- условия и
- обстоятельства

этого самого возникновения или обострения (где, когда, как, с кем и, возможно, почему).

3. Способы решения проблемы и результаты использования этих способов

Здесь важно не только то, где и как клиент уже пробовал изменяться,

сколько его «замусоренность» в связи с этими «пробами» и степень (уровень) доверия к тому, что ему может предложить специалист по НЛП. При этом следует всячески избегать весьма распространенного явления - огульного обвинения «испробованных» клиентом методов в недостаточной эффективности и восхваления собственного способа работы как «самого-самого». Это не просто аморально и непрофессионально, но еще и глупо, так как вызывает у клиента изначально завышенные ожидания, которые могут не оправдаться именно в силу исходной завышенности.

4. Вторичные выгоды

На данном этапе следует, пусть в первом приближении, определить, что положительного дарит клиенту его проблема, то есть что она позволяет делать или, наоборот, не делать. Так, согласно К. и С. Саймонтонам, любая болезнь, например:

- «дает разрешение» уйти от неприятной ситуации или от решения сложной проблемы;
- предоставляет возможность получить заботу, любовь и внимание окружающих;
- «дарит» условия для того, чтобы переориентировать необходимую для решения проблемы психическую энергию или пересмотреть свое понимание ситуации;
- предоставляет стимул для переоценки себя как личности или изменения привычных стереотипов поведения;
- «убирает» необходимость соответствовать тем высочайшим требованиям, которые предъявляют окружающие или сам человек.

5. Желаемое состояние (запрос)

Здесь необходимо выяснить, что хочет клиент получить или иметь *вместо* своей проблемы, то есть, то самое ЖС из модели «НС - > ЖС».

Наиболее оптимальным (и простым) способом перевода проблемы (настоящее состояние) в *цель/запрос* (желаемое состояние) является простой вопрос, наиболее общей формулировкой которого является следующая:

Что вы хотите, чтобы произошло?

Именно такая, максимально обобщенная формулировка вопроса позволяет клиенту покинуть пространство проблемы и начать двигаться в сторону пространства решения. В случае если он затрудняется с ответом, вопрос можно немного уточнить:

Давайте предположим, что произошло чудо и все ваши проблемы исчезли. Что тогда будет по-другому?

Если и после этого наблюдаются трудности в формулировании пусть туманного, но образа желаемого состояния, вопрос можно перевести в несколько иную плоскость: определения целевого запроса клиента к самому процессу совместной работы со специалистом по НЛП, что можно сделать с помощью следующей формулировки:

Представьте себе, что наша работа закончилась, и все в вашей жизни стало хорошо. Скажите, а как вы узнаете, что мы добились успеха?

3.5. Состав техник консалтинга, психокоррекции, психотерапии и

коучинга в Восточной версии нейропрограммирования

Изменения в клиенте и его жизни в конечном (но только конечном) счете и осуществляются за счет определенных техник, или, иначе, психотехнологий нейролингвистического программирования. Ныне их насчитывается несколько сотен, причем весьма любопытно (и очень характерно), что даже школы и направления прикладной психологии и психотерапии, не слишком приветствующие (это еще мягко сказано) НЛП, охотно пользуются его методическим арсеналом.

В Восточной версии нейропрограммирования вся совокупность психотехнологий изменений достаточно жестко подразделяется на техники:

- консалтинга,
- психокоррекции,
- психотерапии и
- коучинга.

Инструментарий консалтинга в нашей редакции включает в себя психотехнологии:

- работы с обыденными проблемами;
- консультирования сложных проблем;
- прояснения проблем и решений;
- определения, формулирования и оформления целей;
- консультирования осуществления изменений;
- прояснения нерешаемых проблем;
- поиска нестандартных решений;
- создания мотивации к изменениям.

Инструментарий психокоррекции в соответствии с моделью «Мерседес SK» состоит из психотехнологий работы над проблемами:

- окружения,
- состояний,
- поведения,
- убеждения и мышления, а также
- образа собственного «Я»

Инструментарий психотерапии репрезентируется в двух очень крупных методических комплексах, а именно:

1) психотерапии личной истории, включающей в себя психотехнологии работы:

- с прошлым клиента,
- его будущим, а также
- сценариями его жизнедеятельности;

2) психокоррекции самостоятельных единиц состояния, состоящей из психотехнологий работы:

- с субчастями,
- частями и
- субличностью клиента.

Наконец, инструментарий коучинга в Восточной версии нейропрограммирования включает в себя психотехнологии:

- инструментального,
- интенционального и

- смыслового коучинга.

Упражнение 12

Объясните кому-либо из своих знакомых структуру и предназначение модели «Русская матрешка».

Упражнение 13

Рассмотрите, насколько ориентация на базовые, основные и специальные пресуппозиции НЛП могла бы облегчить вам жизнь.

Выучите наизусть семь специальных пресуппозиций и объясните их кому-нибудь из своих знакомых.

Упражнение 14

Разберите любые ваши проблемы на элементы моделей «НС -> ЖС»;

Упражнение 15

Договоритесь с любым из своих знакомых о совместной работе, сядьте друг напротив друга, попросите его о чем-либо вам рассказать и начните последовательно (строго по отдельности!) подстраиваться и присоединяться:

- к позе,
- жестам,
- выражению лица.

Освоившись с поведенческими аспектами пристройки, вступите в диалог со своим знакомым, по очереди «отзеркаливая» при этом:

- тон,
- высоту голоса,
- скорость речи,
- ритм высказываний вашего партнера.

Попросите вашего знакомого отвечать «Да» на любые ваши вопросы. Начните вперемешку задавать как вопросы, на которые ответ «Да» будет истинным (например, «Ты мужчина?»), так и те, на которые этот ответ будет ложью (например, «У тебя розовые волосы?»). Откалибруйте (то есть попросту установите) разницу в невербальных характеристиках реакций вашего партнера между ложным и истинным «Да».

Установив эту разницу, попробуйте проверить себя, расспрашивая партнера об условиях и обстоятельствах его жизни (например, «У тебя есть дома чайник со свистком?»), причем на все ваши вопросы он по-прежнему должен ответить «Да». Зафиксируйте все случаи лжи, после чего проверьте, правы ли вы в этом, прямо спросив своего партнера.

Упражнение 16

Соберите, согласно предложенной схеме, информацию о какой-либо проблеме одного из ваших друзей или родственников.

Глава 4

Методологические и общеметодические аспекты НЛП-консалтинга

НЛП-консалтинг, безусловно, является наименее разработанной областью нейролингвистического программирования, причем более всего - в методологических аспектах. Однако сама по себе область психологического консультирования существует достаточно давно, и выработанные в ней

принципы и положения с успехом могут быть применены в качестве базовых и в консультировании с использованием нейролингвистического программирования. В связи с этим в данной главе мы последовательно рассмотрим:

- *консультирование как деятельность;*
- *цели психологического и НЛП-консалтинга;*
- *структуру и этапы процесса консультирования,*
- *методы психологического консультирования и*
- *установление контрактных отношений между консультантом и клиентом.*

4.1. Консультирование как деятельность

В настоящее время под **психологическим консультированием** вообще (а НЛП-консалтинг, безусловно, может быть отнесен к варианту психологического консультирования) обычно *понимается деятельность, в ходе которой человек поощряется изменить какие-то свои отношения с миром.* В процессе консультирования мы выясняем, как конкретный индивид представляет и структурирует этот самый мир, после чего изменяем данные представления на лучшие для него. При этом, разумеется, следует осуществлять только те изменения, которые полезны для человека и сохраняют целостность его личности.

Соответственно, **НЛП-консультирование** может рассматриваться как *выявление, картирование, организация и реорганизация моделей мира клиента.* В ходе этой работы клиент получает возможность изучить свой личный способ чувствовать, видеть и слышать то, что он думает и делает, причем и здесь нас интересует только полезность сделанных изменений и уместность того способа, которым они были достигнуты. Исходя из этого в *Восточной версии нейропрограммирования* **НЛП-консультирование** *трактруется и определяется как деятельность, направленная на мотивирование и целенаправленные изменения «карт» реальности клиента с целью повышения его благополучия в значимых областях его же жизнедеятельности.* При этом следует особо оговорить, что изменения эти, во-первых, недирективны (то есть совершаются самим клиентом, а не за счет навязанных консультантом схем и моделей), а во-вторых, исходно и безоговорочно экологичны (то есть направлены на увеличение эффективности и счастья человека, а не на создание для него дополнительных проблем под любыми, пусть даже самыми благовидными предложениями).

Лица, занимающиеся психологическим и НЛП-консультированием, должны в обязательном порядке разделять все положения Декларации по психотерапии, принятой в Страсбурге в 1990 году Европейской ассоциацией психотерапии, а именно:

- *психотерапия является особой дисциплиной из области гуманитарных наук, занятие которой представляет собой свободную и независимую профессию;*
- *психотерапевтическое образование требует высокого уровня теоретической и клинической подготовленности;*
- *разнообразие психотерапевтических методов является*

гарантированным;

- образование в области одного из психотерапевтических методов должно осуществляться интегрально: оно обязано включать теорию, личный терапевтический опыт и практику под руководством супервизора с одновременным приобретением достаточно широких представлений о других методах;
- доступ к такому образованию осуществляется с помощью различной предварительной подготовки, в частности, в области гуманитарных и общественных наук.

Существует достаточно большой набор не слишком однородных требований к личности консультанта. Так, комитет по надзору и подготовке консультантов США установил следующие совершенно необходимые консультанту свойства или качества:

- уважение ценностей другой личности;
- проницательность;
- отсутствие предубеждений;
- самопонимание;
- сознание профессионального долга.

Американская национальная ассоциация профессиональной ориентации предложила свой набор требований:

- чувствительность к поведению и установкам других людей;
- эмоциональная стабильность и объективность;
- способность вызывать доверие других людей;
- уважение их прав.

Помимо этого, в других списках и у других, неперечисленных здесь авторов упоминаются:

- чуткость, объективность, гибкость, эмпатия и отсутствие собственных серьезных проблем;
- внимательность, умение выслушивать, теплота (но не сентиментальность!), сердечность и умудренность в жизненных советах;
- «оптимистичность», откровенность и открытость чувствам других, способность отождествляться с самыми разными людьми;
- отсутствие стремления к самоутверждению при наличии собственного мнения и способности его защитить;
- умение служить на благо своим клиентам и пр.

Однако в связи со всеми вышеупомянутыми списками следует отметить, что клиента в консультанте интересуют не столько некоторые скрытые стороны его личности, сколько вполне конкретные особенности поведения, в качестве которых К. Роджерс еще в 1957 году выделял следующие.

- *безусловное позитивное внимание*, то есть принятие и восприятие клиента как человека, безусловно заслуживающего уважения независимо от того, кем он является;
- *конгруэнтность* как открытость вербального и невербального поведения клиента, использование чувств и последовательность действий;

- *эмпатия* как понимание (и демонстрация этого понимания) образа мыслей и чувств клиента, а также возможность видеть мир таким, каким он видит, но с сохранением своей отделенности.

4.2. Цели психологического и НЛП-консалтинга

Принято считать, что основной целью консультирования выступает именно помощь клиентам: в понимании происходящего в их жизненном пространстве и осмысленном достижении поставленной цели на основании осознанного выбора. Более полный (или более конкретный), так сказать, обобщенный список универсальных целей консультирования, упоминаемый теоретиками различных школ, включает следующее.

1. Способствовать изменению поведения, чтобы клиент мог жить продуктивнее, испытывать удовлетворенность жизнью, несмотря на некоторые неизбежные социальные ограничения.
2. Развивать навыки преодоления трудностей при столкновении с новыми жизненными обстоятельствами и требованиями.
3. Обеспечить эффективное принятие жизненно важных решений.
4. Развивать умения завязывать и поддерживать межличностные отношения.
5. Облегчить реализацию и повышение потенциала личности.

На наш взгляд, наилучшим (и наиболее четко как бы очерчивающим собственную «зону» психологического консультирования) «рабочим» определением является то, которое используется лицензионной комиссией Ассоциации служащих и менеджеров США, выдающей разрешения на частную практику. Согласно этому определению, **консультирование** есть совокупность процедур, направленных на помощь человеку в разрешении проблем и принятии решений относительно профессиональной карьеры, брака, семьи, совершенствования личности и межличностных отношений.

Основную цель психологического консультирования можно определить как безоценочное направление личности к прояснению наилучших умственных, эмоциональных и духовных сторон ее жизни и, таким образом, к увеличению осознания способностей и свободы.

Говоря менее высокопарно, **НЛП-консультирование** главной своей целью видит предоставление клиенту возможности изучать, понимать и действовать в значимых областях своей жизни, дабы за счет реорганизации его субъективного опыта удовлетворительно определить, а впоследствии и достигнуть, некий поведенческий результат.

В Восточной версии нейропрограммирования **главной целью НЛП-консалтинга** было, есть и остается повышение благополучия человека: в целом и в значимых областях его жизнедеятельности. При этом, однако, следует уточнить, что, поскольку благополучие трактуется нами как синтез эффективности и счастливости, основной задачей собственно консалтинга является повышение эффективности более, чем счастливости.

Предметом НЛП-консультирования в Восточной версии нейропрограммирования выступает система «карт» реальности, в совокупности составляющая модель мира человека. **Объектом** - их репрезентация в

контексте удачливости в пяти важнейших областях жизнедеятельности человека:

- 1) *здоровья* (духовного, психического и физического),
- 2) *взаимоотношений*,
- 3) *любви/секса*,
- 4) *работы и*
- 5) *денег*.

Базовым постулатом данного вида консалтинга является ранее уже упоминавшееся положение, согласно которому качество жизни человека не может быть лучше качества наличествующих у него «карт» реальности.

4.3. Структура и этапы процесса консультирования

Любой вид психологического консультирования обязательно включает в себя три последовательных этапа: обнаружение, прояснение и коррекцию.

На первой стадии - **обнаружения** - мы выявляем систему «карт» клиента относительно актуальной для него области или проблемы (так как раскрываем его представления о данном фрагменте реальности).

На второй стадии - **прояснения** - определяем и нейтрализуем (как бы нивелируем) неадекватные «карты» реальности, не позволяющие ему обрести удачливость или, более конкретно, как бы увидеть выход из проблемной ситуации.

Ну а на третьей - **коррекции** - позволяем ему самому создать новые, более адекватные представления о мире или же найти решение актуальной проблемы за счет не только адекватизации имеющихся, но и использования других «карт».

Поскольку момент решения актуальных для клиента проблем - по сути, центральный в психологическом консультировании, ибо за чем иным, как не за помощью, обращается к нам клиент - несколько нивелировался в вышеприведенной цепочке «обнаружение - прояснение - коррекция», поясним, что в Восточной версии нейропрограммирования мы делим все проблемы клиента на *первичные* и *вторичные*. Под вторичными проблемами здесь понимается сам по себе запрос клиента по поводу его неудачливости - неэффективности/несчастливости - в конкретной актуальной для него области. Однако подлинной причиной этой неудачливости выступает отсутствие, неполнота или неадекватность (несоответствие) соответствующих «карт», что и является первичной проблемой консультирования.

Следует также отметить, что по запросу клиента или по решению консультанта НЛП-консалтинг может касаться только лишь какой-то одной из вышеперечисленных стадий. Например, очень многие клиенты, не готовые к изменениям, стремятся свести консультирование только лишь к обнаружению собственных проблем, что далеко не всегда может приветствоваться. А для некоторых из них подлинным потрясением и практически полноценной психотерапией становится прояснение ошибочных «карт», порождающих их якобы объективные проблемы. Обычно это сопровождается *интеллектуальным инсайтом*: как бы мгновенным пониманием ими сути/решения проблемы, или того, что воистину прав был Эпиктет, утверждающий, что людей

раздражают не сами по себе вещи (личности, процессы, явления), а их (людей) взгляд на них. Сиречь отношение к явлению, приписываемое ему персональное значение целиком и полностью проистекает из соответствующих «карт» реальности.

Чисто практически процесс консультирования сводится к так называемой пятишаговой модели консультативного интервью.

1. Установление раппорта и ориентирование клиента на работу (напоминаем, что в Восточной версии нейропрограммирования мы предпочитаем работать с «покупателями», а не с «жалобщиками» или «визитерами»).
2. Сбор необходимой информации, определение проблемы клиента и того, как он ее видит в соответствии с индивидуальными «картами» реальности.
3. Выявление желаемого результата, то есть того, к чему хочет прийти клиент по итогам совместной работы.
4. Поиск и выработка решений проблемы клиента за счет нивелирования и адекватизации его «карт», а также выявления новых альтернативных «карт» из других областей его опыта.
5. Обобщение результатов совместной работы и, возможно, переход к конкретным действиям.

В столь модном ныне коучинге, с помощью которого, к сожалению, многие так называемые «профессионалы» не столько помогают людям, сколько прикрывают свое невежество в консультировании, психокоррекции и психотерапии, процесс консалтинга обычно структурируется посредством модели *GROW*, где *G (goal)* - цель; *R (reality)* - реалии; *O (Options)* - варианты; а *W (Wram-up)* – итоги.

В основе здесь - четырехэтапная структура обычного сеанса коучинга.

Первый этап - это выбор конкретной проблемы для обсуждения и определения конечной цели этого обсуждения.

Второй этап - оценка сложившейся ситуации.

Третий этап - поиск путей решения проблемы и отбор наиболее конструктивных из них.

И четвертый этап - выработка плана действий, определение временных рамок достижения желаемых результатов и обсуждение способов преодоления возможных препятствий.

В Восточной версии нейропрограммирования мы обычно выделяем следующие этапы НЛП-консалтинга:

- 1) определение и анализ проблемы;
- 2) ее прояснение;
- 3) определение направления решения проблемы;
- 4) конкретизация действий и ресурсов по реализации выработанных решений;
- 5) дополнительное прояснение сложных проблем;
- 6) поиск нестандартных решений;
- 7) мотивирование исполнения.

Следует, однако, достаточно жестко разделять два аспекта проблемы клиента, непосредственно связанных с работой консультанта: *жалобу* и *запрос*.

При этом жалобой следует считать первичное предъявление клиентом его проблемы, в то время как запросом - то, что он хочет получить в результате совместной работы. И здесь нельзя не отметить, что большинство клиентов консультирования приходят либо с несформулированным, либо с «фасадным» (скрывающим истинные его интенции) запросом.

Согласно В. В. Столину, *проблема* есть то, что клиент хотел бы, но не может изменить, в то время как *запрос* является конкретизацией формы помощи, ожидаемой клиентом от консультанта.

В качестве наиболее распространенных проблем собственно психологического консультирования данный автор выделяет следующие:

- не уверен, хочу быть уверенным;
- не умею, хочу научиться;
- не понимаю, хочу понять;
- не знаю, что делать, хочу знать;
- не имею, хочу иметь;
- знаю, как надо, но не могу сделать (недостаток мотивации);
- не справляюсь сам, хочу изменить ситуацию;
- все плохо, что делать и как жить дальше.

По сути, формулировки данных проблем в некой скрытой форме уже включают в себя потенциальные формулировки запросов. Однако в подавляющем большинстве случаев запрос может (а возможно, и должен) быть и уже, и шире проблемы, и мастерство консультанта как раз и заключается в подборе адекватного масштаба рассмотрения проблемы. В первом случае речь идет о сведении проблемы клиента к частности, имеющей четкий алгоритм решения, а во втором - о глобализации запроса, в котором исходная проблема как бы растворится и исчезнет. Тем более что, напоминая, все разнообразие запросов клиентов может быть сведено к четырем основным стратегиям отношения к проблеме.

- 1) изменить ситуацию;
- 2) изменить себя так, чтобы адаптироваться к ситуации;
- 3) выйти из ситуации;
- 4) найти новые способы жить в этой ситуации.

4.4 Методы психологического консультирования

Основное внимание собственно психотехнологиям НЛП-консалтинга будет уделено далее. Однако в психологическом консультировании существуют так называемые общие методы, которые сводятся к двум группам:

- 1) **выслушивания** и
- 2) **воздействия**.

К методам (навыкам) **выслушивания** данные авторы относят следующие.

1. **Открытые вопросы.** Здесь достаточно знать, что вопросы «что?» выявляют факты, «как?» - чувства, «почему?» - причины, а «можно ли?» - общую картину.

2. **Закрытые вопросы.** Это все вопросы, предполагающие ответ в категориях «да», «нет» и «может быть».

3. **Поощрение (поддержка).** Как правило, оно заключается в

повторении нескольких ключевых фраз клиента в благожелательных интонациях.

4. **Пересказ.** Это действительно пересказ сущности сообщения клиента с использованием его ключевых слов.

5. **Отражение чувств.** В данном случае консультант обращает внимание на эмоциональную составляющую (эмоциональное содержание) сообщения.

6. **Резюме.** А это опять-таки повторение - но в сжатом виде - основных фактов или чувств, содержащихся в сообщении клиента.

7. **Междометия.** Данный - не упоминаемый в вышеописанном источнике - общий метод заключается в потенцировании и иницировании клиента за счет реплик типа «и» и «но», произносимых во время пауз в его речи.

Общие методы **воздействия** включают следующие семь.

1. **Интерпретация.** С ее помощью консультант может задать совершенно новые рамки (точнее, предложить иную «карту») видения проблемной для клиента ситуации. По сути, это своеобразная сердцевина всех общих методов воздействия.

2. **Директива.** Это прямое указание клиенту по поводу того, какие именно действия следует предпринять.

3. **Совет.** В данном случае речь идет о пожелании, информировании, совете или домашнем задании по поводу того, как следует действовать, думать или чувствовать.

4. **Самораскрытие.** Здесь консультант, как правило, либо делится своим личным опытом и переживаниями, либо просто разделяет реальность клиента.

5. **Обратная связь.** Это любые вербальные и невербальные сообщения, касающиеся того, как консультант или окружающие (значимые другие) воспринимают клиента.

6. **Логическая последовательность.** В данном случае речь идет об объяснении клиенту логических последствий его чувств, мышления и действия.

7. **Воздействующее резюме.** В отличие от резюме как метода выслушивания, в данном случае в суммирование результатов обсуждения проблемы включаются выводы и рекомендации консультанта.

4.5. Установление контрактных отношений между консультантом и клиентом

При осуществлении любого вида психологической помощи (консультирования, психокоррекции, психотерапии и коучинга) между специалистом и клиентом заключается два договора - **на изменение** (лечебный, клинический, терапевтический, консультационный) и **деловой** (организационный, административный или бизнес-контракт). При этом деловой договор (бизнес-контракт), обсуждению которого и посвящен данный раздел, представляет собой соглашение между специалистом и клиентом относительно оплаты и организационных вопросов их совместной деятельности: например, где, как часто и как долго они будут работать.

Условиями заключения адекватного **бизнес-контракта** являются

следующие:

- 1) **взаимное согласие** (единое мнение относительно условий контракта);
- 2) **адекватная компенсация** (включающая, помимо почасовой и иной оплаты, еще и возможность для клиента отработать, в благодарность за услуги, некоторое время в качестве секретаря, менеджера, маркетингового агента и т. п.);
- 2) **компетентность** (закрывающаяся в том, что специалист обладает необходимыми, по условиям контракта, профессиональными навыками и знаниями, а клиент понимает условия контракта и обладает физическими и умственными возможностями для работы);
- 3) **законность** (цели и условия контракта обязаны соответствовать существующим законам).

В отличие от делового, контракт **на изменение** должен содержать в себе следующее:

- 1) **цель** (что вы хотите изменить в себе?);
- 2) **действия** (что вы будете делать, чтобы достичь этого изменения?);
- 3) **ожидания** (что вы хотите от специалиста, чтобы достичь этих изменений?);
- 4) **признаки** (как вы и/или другие люди заметят ваши изменения?);
- 5) **экология** (как вы сможете или будете мешать своими изменениями окружающим?);
- 6) **саботаж** (как вы будете саботировать нашу работу?);
- 7) **эффект** (что произойдет или будет происходить в вашей жизни, когда вы выполните условия контракта и достигнете желаемых изменений?).

Заключение контракта, согласно данным авторам, осуществляется посредством совместного прохождения специалиста и клиента через следующие пять стадий:

- 1) намерение;
- 2) взаимный интерес;
- 3) идентификация изменения;
- 4) исследования по прояснению и разъяснению желаемой цели изменений;
- 5) торжественное утверждение контракта.

Остается добавить, что в связи с вышеупомянутым вопросом о **саботаже** клиенту следует объяснить, что люди, обращающиеся за помощью, могут, тем не менее, прибегать к следующим типам поведенческого саботажа.

- пропуски сеансов;
- опровержение предоставляемой информации, советов или принципов;
- отказ от работы на сеансе как неполное выполнение требуемого;
- звонки во внеурочное время;
- неуплата оговоренного гонорара;
- жалобы на то, что его не лечат;

- метания от одного специалиста к другому;
- жалобы на предыдущих специалистов;
- посещения только в период кризиса и отказ от посещений сразу после его прекращения.

В случае обнаружения склонности клиента саботировать работу (а здесь надежным индикатором являются жалобы на предшествующих специалистов, с которыми

он работал: обвинения их в недостаточной компетенции и скрытая или открытая лезть по поводу ваших способностей) еще в начале работы можно:

- предложить клиенту составить список всех способов, с помощью которых можно саботировать совместную работу;
- попросить его определить, какой из этих методов он стал бы использовать, если бы решил прибегнуть к саботажу;
- обсудить, как и почему саботаж мешает людям достичь своих целей, в том числе с точки зрения:
 - вторичных выгод от саботажа;
 - способов их получения без одного.

Упражнение 17

Объясните кому-либо сущность консультирования как деятельности.

Упражнение 18

Разъясните этому кому-либо цели психологического и НЛП-консалтинга.

Упражнение 19

Взяв какую-то из своих проблем, распишите ее по предполагаемым структурам и этапам консультирования.

Упражнение 20

Начните использовать в своих беседах с друзьями, родственниками и просто знакомыми общие методы консультирования.

Упражнение 21

Используя проблему из упражнения 19, составьте сами с собой контракт на изменение.

Часть II

МЕТОДИКИ НЛП-КОНСАЛТИНГА

Глава 1

Работа с обыденными проблемами

В данном случае под номинацией «обыденные» мы объединяем все проблемы, суть которых становится достаточно ясной после первичного интервьюирования клиента с использованием вышеописанных общих методов. Для разрешения подобных, не нуждающихся в более детальном анализе и прояснении проблем в НЛП-консалтинге мы обычно используем следующий, более подробно описанный далее алгоритм:

1. *описание настоящего и желаемого состояния дел;*
2. *проверка желаемого состояния дел по так называемым критериям оформленности;*
3. *выявление возможных способов достижения желаемого*

состояния дел.

В случае если клиент испытывает затруднение в определении вышеупомянутых способов, к данным трем шагам обычно добавляется четвертый и пятый:

- 4. анализ сильных и слабых сторон клиента, а также связанных с ними возможностей и опасностей;*
- 5. составление - возможно, частичное – карты «Отсюда - Туда».*

1.1. Описание настоящего и желаемого состояния дел

В предыдущей части данной книги, посвященной методологии Восточной версии нейропрограммирования, мы уже писали, что главной, или, если хотите, базовой, моделью отношений - гласных и негласных соглашений по поводу результатов совместной работы консультанта и клиента - является модель «НС —> ЖС». Именно с нее начинается также и НЛП-консультирование обыденных проблем посредством *психотехнологии описания наличествующего и желаемого состояния дел*, алгоритм выполнения которой следующий.

Возьмите чистый лист формата А4 и подробно (попунктово) опишите настоящее состояние дел по проблеме клиента (наличествующее состояние дел - НСД).

Теперь возьмите другой чистый лист того же формата и так же подробно (попунктово) расспросите клиента о том, что он хотел бы иметь ВМЕСТО каждого из аспектов его проблем (желаемое состояние дел - ЖСД).

Как ни странно, но подобная, на первый взгляд, просто-таки примитивная процедура позволяет довольно быстро перевести человека из режима проблемы в режим решения и, более того, наглядно продемонстрировать ему или ей справедливость высказывания Сенеки, по которому «кораблю, который не знает, куда плыть, ни один ветер не будет попутным».

1.2. Проверка желаемого положения дел по критериям оформленности

Желания, предъявляемые клиентами на втором листе вышеописанного анализа, могут быть, во-первых, нереалистичными, а во-вторых, не соответствовать истинным потребностям клиента НЛП-консультирования.

В связи с этим каждый из пунктов, отражающих желаемое состояние дел по проблеме, должен быть проверен по так называемой *психотехнологии критериев оформленности*, сущность которой заключается в последовательном рассмотрении следующих четырех вопросов.

Возможно ли это иметь?

Стоит ли это иметь?

Даст ли это то, чего вы действительно хотите?

Стоит ли достижение этого будущих затрат?

Первый из этих вопросов позволяет определить, способен ли клиент сейчас или в обозримом будущем получить желаемое. Второй - оценить

последствия от реализации этого желаемого. Третий - определить истинные потребности, стоящие за желанием клиента. Ну а четвертый - оценить все те затраты (денег, времени, сил и энергии), которые придется осуществить, но не просто так, а в контексте желаемого (по принципу «так стоит ли игра свеч?»).

Предположим, например, что, работая с неким клиентом, вы обнаруживаете, что желаемым состоянием дел по проблеме «отсутствия жилья» (наличествующее состояние дел заключается в том, что клиент его - жилье - снимает) для данного конкретного индивида является вилла на Рублевке. Естественно, что с точки зрения соотношения ее стоимости (не ниже 1000000 \$) и зарплаты клиента (1000 \$ в месяц) данное желаемое состояние дел никак не проходит по первому критерию оформленности («Возможно ли это иметь?»). Удрученный клиент, по так называемому закону Узнадзе («не оправдавшаяся установка меняется на противоположную») предлагает в качестве ЖСД однокомнатную квартиру в Подмоскowie, что, с учетом возможности ипотеки, легко «проходит» первый критерий, но тут же «застревает» на втором («Стоит ли это иметь?»), так как клиент планирует обзавестись семьей, причем в самое ближайшее время. «Проскакивающий» этот критерий вариант с двухкомнатной квартирой оказывается не соответствующим третьему критерию («Дает ли мне это то, чего я действительно хочу?»), так как оказывается, что клиент - лицо весьма свободной профессии - ненавидит город и мечтает жить в сельской местности (так сказать, «на пленэре»). И тогда итогом анализа НСД и ЖСД по этому пункту становится решение построить дом где-то не в самом ближнем Подмоскowie, что отвечает уже и четвертому критерию («Стоит ли достижение этого будущих затрат?»), так как клиент посредством несложных манипуляций в Интернете выясняет, что стоимость пятикомнатного дома с участком где-нибудь за Истрой оказывается заметно меньше стоимости однокомнатной квартиры где-то в Орехово-Кокосово...

1.3. Выявление возможных способов достижения желаемого состояния дел

На этой стадии, используя так называемую психотехнологию зоны перехода, консультанту вполне достаточно задать клиенту сакраментальный вопрос «Как?», который в контексте использованного выше примера звучал бы примерно так:

**Как можно построить или получить дом
в Подмоскowie?**

после чего, используя всевозможные приемы поощрения, инициировать его на выдачу любых, пусть даже самых смелых предложений (конкретную привязку всех этих «принципов удовольствия» к «принципу реальности» можно будет осуществить позднее).

Предложения, которые выдержат проверку с точки зрения этого самого принципа реальности, следует занести на третий по счету (с учетом листов НСД и ЖСД) лист «Область перехода», получив в результате следующую «трехшаговую» комбинацию:

Настоящее состояние дел	Область перехода	Желаемое состояние дел
_____	_____	_____
_____	_____	_____
_____	_____	_____
_____	_____	_____
_____	_____	_____
_____	_____	_____

В случае если клиент нуждается в более детальной проработке области перехода, консультант может воспользоваться достаточно простой психотехнологией определения шагов к цели, сущность которой достаточно ясна из нижеприведенной схемы .

Что нужно сделать	Необходимые средства	Порядок выполнения (1, 2 и т. д.)	Важность действия (А, В или С)

Можно лишь добавить, что в данной схеме первая колонка предназначена для подробного перечисления намеченных в «Области перехода» действий; вторая - для описания необходимых для их реализации средств, третья - для описания порядка выполнения (что, во-первых, что, во-вторых, и т. п.), а четвертая - для оценки важности каждого из действий (по принципу: А - очень важно, В - важно и С - выполнить, если возможно).

1.4. Анализ сильных и слабых сторон клиента, а также связанных с этим возможностей и опасностей

К сожалению, в целом ряде случаев клиент настолько впадает в гипноз проблемы, что оказывается не в состоянии даже мало-мальски вразумительно ответить на сакраментальный вопрос «КАК?». В этом случае можно рекомендовать две дополнительные психотехнологии консалтинга: вспомогательную и основную.

Вспомогательной техникой в данном случае будет выступать психотехнология «Опрос экспертов», каковая делается так.

1. Предложите клиенту назвать имена трех человек, которые, на его взгляд, точно знают, как решить эту проблему.
2. Предложите ему, представив каждого из этих людей сидящими напротив, от их имени рассказать, как из НСД прийти в ЖСД.
3. Если клиент затрудняется, попросите его как бы войти в тело каждого из экспертов (физически, то есть заняв место напротив самого себя) и предложить какие-то шаги или решения.
4. Запишите все предложения, верните клиента на его место и обсудите все, что удалось узнать или получить.

Основной же (не только для данного случая, но и вообще «по жизни») является достаточно известная психотехнологий SWOT-анализа, позволяющая в контексте проблемы, цели или задач будущего периода развития человека оценить и описать:

- сильные стороны клиента;
- слабые его стороны;
- возможности, вытекающие из сильных сторон, и
- опасности, связанные со слабыми сторонами.

с заполнением четырехклеточной матрицы следующего вида (рис. 17).

	Клиент	Внешняя среда
Плюсы	Сильные стороны	Возможности
Минусы	Слабые стороны	Опасности

Рис.17

Психологически наиболее оправданной здесь является именно предлагаемая цепочка анализа:

Сильные стороны - Возможности - Слабые стороны – Опасности

так как любая другая последовательность может просто «утопить» клиента в «волнах» внутренних слабостей и внешних опасностей.

В режиме консультирования SWOT-анализ может использоваться для работы как с проблемой, так и с запросом. В любом случае здесь используется следующая последовательность действий.

1. Возьмите лист бумаги, напишите сверху формулировку проблемы или запроса клиента, после чего оставшуюся часть листа разделите на четыре квадрата.

2. Озаглавив левый верхний квадрат как «Сильные стороны», поощрите клиента к перечислению либо всех без исключения ресурсов, имеющихся у него, либо тех из них, которые как-то связаны с проблемой или запросом.

3. Озаглавив правый верхний лист как «Возможности», предложите клиенту описать явно или неявно вытекающие из этих его сильных сторон возможности решения проблемы или реализации запроса.

4. Озаглавив левый нижний квадрат как «Слабые стороны», попросите его перечислить все то, что ему может помешать

5. Теперь, озаглавив правый нижний квадрат как «Опасности», дайте клиенту описать все пугающие его в контексте разрешения проблемы или достижения цели аспекты внешней среды.

Как правило, уже сам по себе SWOT-анализ позволяет обнаружить реальные направления выхода из кризисной ситуации, что, однако, не

исключает возможности дополнительной работы с клиентом, направленной уже на оптимизацию ситуации за счет использования небезызвестного вопроса «Как?» (в данном случае - «Как нам усилить собственные сильные стороны, воспользоваться представившимися возможностями, нивелировать свои слабые стороны и избежать открывшихся опасностей»).

1.5. Составление карты «Отсюда - Туда»

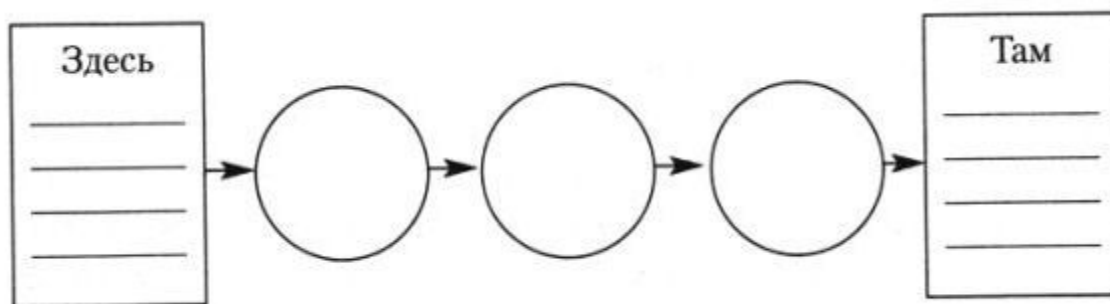
По сути, данная психотехнология может рассматриваться как заключительная в работе с обыденными проблемами, поскольку в ней клиент вместе с консультантом как бы детально расписывает «маршрут» «перехода» из наличествующего в желаемое положение дел. Алгоритм выполнения психотехнологии карта «Отсюда - Туда» следующий.

1. *Используя горизонтально положенный лист бумаги формата А4 и более, обозначьте на нем два «пункта»: «Здесь» и «Там».*

2. *Под словом «Здесь» опишите наличествующее состояние дел, а под словом «Там» - желаемое.*

3. *Теперь детально разработайте «маршрут» «Отсюда - Туда». Например, если клиент хочет через две недели очутиться на отдыхе в Турции, ему надо изучить характеристики отелей, связаться с турагентствами, определить и обговорить сроки и, как говорится, и т. д. и т. п.*

4. *В случае если клиент затрудняется описать весь «маршрут», попросите его предложить, как минимум, три шага в желаемом направлении и, обговорив, когда и как он их сделает, назначьте следующую встречу для последующей совместной работы с картой «Отсюда - Туда».*



Упражнение 22

Используя любую проблемную для вас область, опишите наличествующее и желаемое состояние ваших в ней дел.

Упражнение 23

Проверьте каждое из ЖСД по психотехнологии критериев оформленности.

Упражнение 24

Для тех из них, которые прошли проверку по данным критериям, создайте зону перехода и, если это уже возможно, «оформите» этот переход с использованием психотехнологии определения шагов к цели.

Упражнение 25

Осуществите SWOT-анализ себя как продукта (например, для работодателя) и/или субъекта действия (например, для достижения чего-нибудь).

Упражнение 26

Для чего-то действительно важного и уже понятного составьте карту «Отсюда - Туда».

Глава 2

Консультирование сложных проблем

Достаточно часто бывает, что проблема или запрос клиента, вначале представлявшаяся чем-то довольно простым, в процессе консультирования разрастается до совершенно устрашающих масштабов. Или же изначально эти самые проблемы плохо поддавались анализу, а запрос либо сводился к тривиальному желанию уйти от проблемы, либо просто был маловразумительным. Во всех подобных (и иных, не описанных) случаях можно констатировать наличие действительно сложной проблемы, как бы загипнотизировавшей клиента своими масштабами и объемом.

В Восточной версии нейропрограммирования в данном - весьма распространенном - случае применяется следующая, подробно описанная далее последовательность процедур:

- *структурирование проблем и идей;*
- *построение причинно-следственных диаграмм;*
- *создание каузальных петель;*
- *анализ силового поля и*
- *общий анализ жизненной ситуации клиента.*

2.1. Структурирование проблем и идей

По сути, речь здесь идет о двух относительно самостоятельных техниках консультирования, первая из которых позволяет детально ответить на эпистемологический вопрос «Что?», в то время как вторая - на эвристический вопрос «Как?».

Так, суть первой и весьма, кстати, распространенной психотехнологии заключается в том, что проблемное пространство, с каковым, собственно, и прибыл клиент, начинает структурироваться по принципу: «Из чего состоит и что включает эта проблема?». Для этого, как правило, консультант использует большой лист белой бумаги, в центре которого рисует кружок с обозначением «Проблема имярек». Далее последовательно изображаются исходящие из него ветви - элементы структуры проблемы -первого, второго, а если надо, то и третьего уровня итераций (четвертый уровень анализа структуры используется довольно редко), что в результате образует примерно следующее (рис. 18).



Рис. 18

Работа с использованием *психотехнологии* выявления структуры проблемы сводится к следующей последовательности шагов.

1. *Определите проблему клиента и запишите ее краткое определение в кружке в центре листа.*
2. *Выясните, из чего «во-первых» состоит эта проблема или в чем она заключается, зафиксировав это на листе.*
3. *Последовательно разберите каждую из выявленных подпроблем, продолжая этот процесс до тех пор, пока не обнаружатся хоть какие-то возможности вне эти изменения в проблемную ситуацию; нечто, по отношению к чему клиент может стать причиной, а не следствием.*
4. *В случае если все и так уже ясно, и вы не собираетесь работать со структурой идей, обсудите с клиентом план возможных действий и, если надо, создайте у него мотивацию на их осуществление (см. соответствующий раздел).*

Анализ проблемного поля следует продолжать до тех пор, пока в образовавшейся структуре не выявятся, по крайней мере, три элемента, которые могут быть решены за счет конкретных действий клиента (хотя иногда достаточным является наличие всего одного перспективного направления - особенно если оно ключевое).

Вторая из описываемых в данном разделе техник консультирования - *психотехнология структуры идей* - как раз и позволяет разработать эти самые *разрабатываемые* (доступные решению) элементы структуры проблемы по следующему алгоритму.

1. *Выделите анализируемый элемент структуры проблемы и*

запишите его краткое определение в центре листа.

2. Предложите клиенту выдвинуть идеи по поводу того, как это можно решить.

3. Последовательно разберите вместе с ним каждую из предложенных идей до уровня конкретных действий.

4. Составьте план конкретных действий и при необходимости создайте у клиента мотивации на их реализацию.

Так, такие, взятые для разработки из вышеприведенного примера элементы проблемы могут быть «идейно» структурированы следующим образом (рис. 19).



Рис. 19

2.2. Построение причинно-следственных диаграмм

Определение структуры проблемы (несмотря на кажущуюся статичность и формализованность данной процедуры) весьма часто позволяет выйти на причины ее возникновения и существования. Однако в ряде случаев более удобным для этого является использование психотехнологии причинно-следственных диаграмм, иногда называемых рыбьим скелетом из-за своей формы. Делаются они так (рис. 20).

1. Напишите формулировку проблемы на листе бумаги у одного из его краев.

2. Обведите сделанную надпись в квадрат и начертите упирающуюся в этот квадрат линию.

3. Сверху и снизу по отношению к горизонтальной линии нарисуйте четыре или пять стрелок, указывающих на основные источники проблемы - общие категории причин.

4. По каждой из использованных общих категорий причин выявите частные причины (при этом вы можете использовать предшествующие данные по структуре проблемы). Если одна из общих категорий причин начинает преобладать, выделите ее в самостоятельную диаграмму.

5. После завершения построения причинно-следственной диаграммы определите одну-три наиболее доступных для устранения частных причин возникновения или существования проблемы, разработайте рекомендации по их устранению и предложите клиенту реализовать принятые решения.

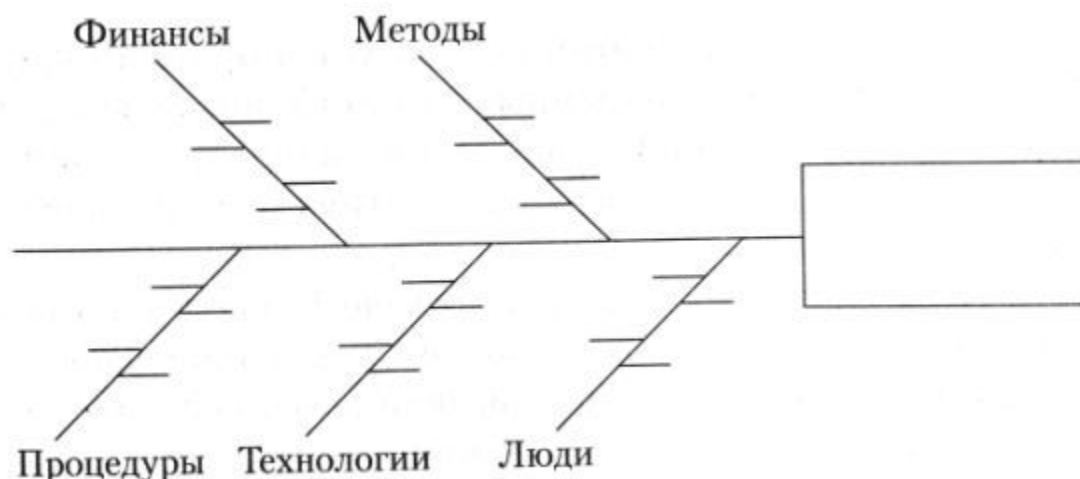


Рис.20

Следует отметить, что в качестве общих категорий причин могут выступать как некоторые общие паттерны (обычно это *методы/процедуры/процессы; люди, материалы, информация, сам клиент и финансы*), так и вопросы стандартного «римского списка» (*кто, где, когда, как и зачем*). При этом сама по себе психотехнология причинно-следственных диаграмм может применяться как для анализа проблем, так и для разработки решений. Алгоритм здесь практически тот же, за исключением того, что в квадрате указывается формулировка запроса или желаемого состояния клиента.

2.3. Создание каузальных петель

По сути, это еще один способ составления причинно-следственных диаграмм, который, однако, позволяет осуществить и реализовать при анализе проблемы принципы системного мышления, а именно:

- прозрение взаимосвязей, а не линейных цепочек причин и следствий, а также
- видение всего процесса или ситуации, а не отдельных элементов.

Как правило, при этом используется принцип круговой структуры (закругленных стрелок), позволяющий в стандартной ситуации консультирования представить три петли обратной связи: «Кто?», «Почему?» и «Как?» (рис. 21).

Психотехнология каузальных петель опять-таки может использоваться как для проблем, так и для решений, причем последовательность действий здесь существенно не отличается в обоих случаях применения, но, конечно же, с учетом того, о чем говорит клиент: о настоящем или желаемом состоянии дел.

1. В то время как клиент говорит, запишите 7-10 ключевых слов из его рассказа на листе бумаги. Ключевые слова могут быть любого типа: действия, люди, убеждения, ценности, явления и т. д.

2. Нарисуйте стрелки, соединяющие ключевые слова, которые будут обозначать взаимосвязи между ключевыми словами и фиксировать течение рассказа. (Стрелки должны быть в форме дуги или полукруга, а не прямой линии.) Положительное или усиливающее влияние может быть обозначено путем добавления под стрелкой знака «+». Отрицательное или ослабляющее влияние можно показать, помещая под стрелкой знак «-».

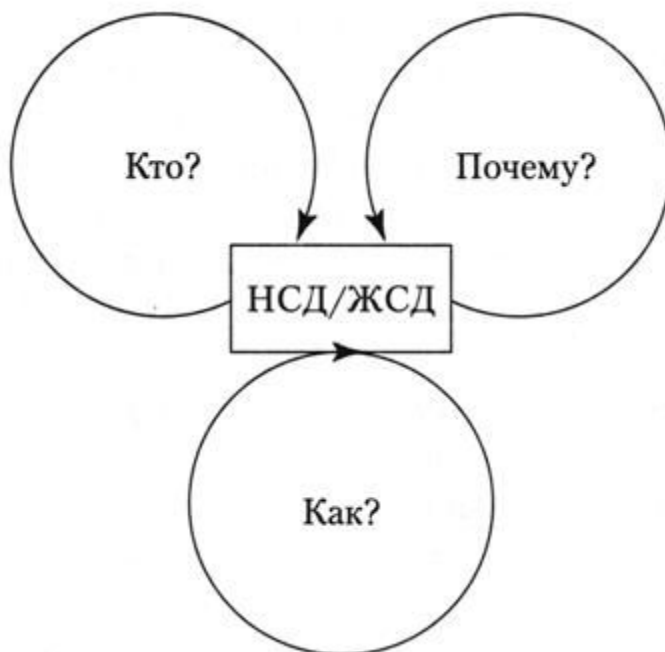


Рис.21

3. Когда ваш клиент закончит рассказ, просмотрите вашу первоначальную карту. Проверьте ключевые слова и предоставьте клиенту возможность отредактировать их или добавить ключевые слова, которые вы могли упустить. Также рассмотрите и проверьте связи, которые вы отметили между ключевыми словами.

4. Убедитесь в том, что вы «замкнули» петли обратной связи (все ключевые слова должны иметь, по крайней мере, одну стрелку, идущую от них, и еще одну стрелку, указывающую на них).

Уточните карту, пытаясь учесть возможные помехи между связями и найти другие недостающие связи, которые могут являться важной частью рассказанной истории.

2.4. Анализ силового поля

Психотехнология каузальных петель зачастую позволяет приступить к своеобразной «динамизации» решения, то есть превращения структуры в процесс. Однако более показанным в случае изучения динамики достижения желаемого состояния дел является психотехнология анализа силового поля, каковая позволяет проанализировать внешние силы, влияющие на идею или решение, и, соответственно, определить «точки приложения» собственных ресурсов и возможностей клиента. Делается эта психотехнология так.

1. Запишите решение или идею в центре листа.

2. *Расспросите клиента обо всех наиболее благоприятных факторах и/или ресурсах, которые могут содействовать достижению желаемого состояния дел, и также запишите их на правой стороне листа.*

3. *Предложите клиенту описать наилучший сценарий, по которому могут развиваться события, и также зафиксируйте его внизу правой стороны листа.*

4. *На левой стороне листа составьте (разумеется, со слов клиента) список факторов и/или антиресурсов, которые противостоят достижению желаемого состояния дел.*

5. *В нижней части этой стороны листа с помощью клиента опишите наихудший сценарий развития событий.*

6. *Обсудите, что можно и нужно сделать, чтобы увеличить воздействие благоприятных факторов и содействовать осуществлению благоприятного сценария.*

7. *Определите, как можно уменьшить воздействие неблагоприятных факторов и снизить вероятность возникновения неблагоприятного сценария.*

2.5. Изучение жизненной ситуации

В случае если клиент все-таки оказывается неспособным более или менее адекватно изложить консультанту свою проблему и вытекающий из нее запрос (например, ограничивается маловразумительными интенциями типа «все плохо»), весьма целесообразным может оказаться применение еще одного метода консультирования, позволяющего вывести его из гипноза проблемы, а именно *психотехнологии изучения жизненной ситуации*, разработанной сотрудниками «*Metamorphic Ink*».

Если отказаться от приведенного в отмеченном источнике пространного описания, то суть данной психотехнологии сводится к заполнению четырехклеточной матрицы следующего вида (рис. 22).

Имею и хочу иметь	Не имею, но хочу иметь
о и не хочу иметь	Не имею и не хочу иметь

Рис. 22

Алгоритм работы здесь следующий.

1. *Расчертите лист бумаги на четыре квадрата и озаглавьте каждый из них в соответствии с вышеприведенным.*

2. *Предложите клиенту последовательно перечислить и записать в левом верхнем квадрате все то, что он реально имеет и желает сохранить в своей жизни (не «озадачиваясь» какими-то категориями).*

3. *Попросите его описать в правом верхнем квадрате все то, что он хотел бы еще «поиметь» в этой жизни (не ограничивая себя рамками возможного).*

4. *Предложите клиенту перечислить и опять-таки записать в левом нижнем квадрате все то, что он, увы, имеет, но от чего он хотел бы избавиться.*

5. *Наконец, попросите его описать в правом нижнем квадрате все то, чего он не имеет и ни под каким видом не хотел бы иметь.*

Следует отметить, что заполнение клиентом первого квадрата позволяет ему как бы «вылезти» из апатичных последствий так называемого эффекта «дырки от бублика» (это когда человек имеет «бублик» - все, чего достиг и добился, но видит одну только «дырку» - то, чего у него нет). Заполнение второго квадрата - определить актуальные области расширения и развития пространства жизни (то, к чему стоит еще идти). Заполнение третьего квадрата - выявить то, что ему следует убрать из своей жизни. Ну а заполнение четвертого квадрата - еще раз убедиться, что все-таки «жизнь удалась», потому что (например) у него нет ни СПИДа, ни бездомности, ни абсолютной бедности, ни еще много чего такого, чего он не имеет и ни за что не хотел бы иметь...

Упражнение 27

Воспользуйтесь психотехнологией структурирования проблем и идей для «разборки» какого-то действительно крупного вашего проблемного состояния.

Упражнение 28

Разработайте примерную структуру решения какого-либо из оставшихся недостаточно структурированными или просто непонятными элементов проблемы посредством психотехнологии причинно-следственной диаграммы.

Упражнение 29

Попробуйте составить каузальную петлю для какого-то негативного общественного явления (например, коррупции). В случае если это у вас получилось, разберите с использованием данной психотехнологии какую-либо свою проблему.

Упражнение 30

Воспользовавшись данными предыдущего упражнения (или взяв за основу какую-либо другую проблему), осуществите анализ силового поля.

Упражнение 31

Проанализируйте свою жизненную ситуацию посредством соответствующей психотехнологии.

Глава 3

Психотехнологии прояснения

В НЛП-консультировании (и не только в нем) достаточно часто случаются ситуации, в которых клиент нуждается не столько в решении своих проблем, сколько в их прояснении (куда, кстати, может входить и уточнение уже принятых решений), и тогда именно это прояснение становится главной целью совместной работы. Бывает и так, что

консультант, в силу небрежности или торопливости, выясняя в начале консалтинга суть проблем клиента, увлекся созданной его собственным воображением «картой», и тогда прояснение становится единственным средством возвращения клиента в реальность. В обоих этих случаях в НЛП-консультировании применяются специальные психотехнологии, из которых в данном разделе этой книги мы опишем следующие:

- *мета модель;*
- *проясняющий диалог;*
- *разгрузка и разблокирование;*
- *расфиксирование идей и*
- *позитивация проблемы.*

3.1. Мета модель

Данная - классическая для НЛП - система прояснения основывается на вполне логичном положении, согласно которому люди являются не беспристрастными компьютерами, а, наоборот, весьма и весьма пристрастными существами. И информация, которую они получают из внешнего мира, обязательно подвергается своеобразной обработке, в результате которой в «карте» любого человека неизбежно возникают:

- обобщения,
- искажения и
- опущения (стирания, исключения).

В результате прошедшая подобную обработку и «впечатанная» в «карту» информация может оказаться весьма далекой от изначальной «территории». Но поскольку именно она выступает основой для существования проблемы, тем более необходимым является определение и, если это возможно, восстановление утерянной информации: с тем, чтобы «карта» проблемы стала более похожей на ее «территорию», а клиент оказался ближе к решению и разрешению.

Так что любое описание условий проблемы клиента, условий и обстоятельств ее существования и возникновения, необходимо в обязательном порядке анализировать с использованием метамодели. Не «набрасываться» на то, что вам предъявлено (и что вы в этом увидели, услышали, почувствовали и поняли в силу ваших собственных обобщений, искажений и упущений), - **поверхностную структуру** сообщения (то, что сказано), а уточнять, уточнять и уточнять до тех пор, пока вы не дойдете до сути - **глубинной структуры** проблемы (то, что подразумевается, хотя и не всегда осознается).

Для того чтобы отыскать невысказанное, и предназначены вопросы метамодели. Однако задавать их нужно не просто так, а вполне конкретно - то есть по поводу того, что именно утеряно или скрыто. Для того чтобы вам самому стало ясно, что именно надо уточнять, воспользуйтесь несложным приемом: попробуйте визуализировать (то есть просто представить в своем воображении) высказывание вашего клиента. Например, он сказал вам: «Мне это не нравится». Быстренько создайте в голове соответствующий образ. Что вы увидели? Скорее всего, его самого, который, один как перст, торчит в пустом пространстве, выражая своим телом, позой и выражением лица, что ему что-то не нравится. Но что именно - этого-то вы как раз и не видите! Без метамодели и

визуализации вы -крайне глупо - могли бы отнести его несогласие либо к вашей работе в целом, либо к самому себе («Да, понимаю, я еще не слишком опытен в консультировании»). В метамодели же вы просто вежливо спрашиваете: «Что конкретно вам не нравится?», всякий раз визуализируя ответную реплику, - до тех пор, пока возникающий у вас образ не станет полным, четким и ясным.

Для того чтобы вы могли воспользоваться метамоделью, приведем общую ее схему, взятую нами из материалов семинаров по НЛП Института групповой и семейной психотерапии.

СХЕМА МЕТАМОДЕЛИ

Наименование паттерна М-М	Пример реакций клиента	Ваш встречный вопрос или ответ
Опущенный референтный индекс	«они, это» «эти люди, вещи»	1) Кто, что? 2) Какие именно или конкретно?
Номинализация	«необходимость» «безопасность» «ненадежность» «проблема»	1) Какая именно? 2) Вернитесь к глагольной форме 3) Восстановите опущение
Не специфицированный глагол	«действовать» «понимать» «приносить прибыль»	1) Как именно? 2) Каким образом?
Опущение	«Я расстроен» «Я сердит»	1) Кто, что Вас расстроило или рассердило? 2) Когда именно?

Модальный глагол	1) «должен» «следует» «приходится» 2) «возможность» «не могу» «не возможно»	1) «Что бы случилось, если бы Вы это сделали или не сделали? 2) Что мешает Вам? 3) Что было бы, если бы Вы смогли?
Универсальные квантификаторы	«все», «каждый» «никогда» «никто»	1) Преувеличьте («все-все?») 2) Был ли такой случай, когда этого не было?
«Чтение мыслей»	«Я знаю, что это: • нехорошо • ненадежно • неинтересно»	Как Вы об этом узнали?
Причинно-следственный эффект	«заставлять» «форсировать» «причинять»	1) Как Вы это знаете? 2) Как именно?
Утеранный перформатив	«плохие» «безумные» «ненадежные»	1) По мнению кого? 2) По каким критериям?

Комплексный эквивалент А = В	«Предъявлять такие условия - значит не любить людей»	Как вы узнали, что...?
-------------------------------------	--	------------------------

Переведем все это в практический план, воспользовавшись материалами, предложенными Ф. Фанчем. Данный автор также отмечает, что высказывания людей бывают немного искажены и пропускают часть информации, так как язык - это все-таки символическое упрощение, и консультант может получить ценные сведения, если выяснит, что именно было пропущено или искажено. В речи, которую использует человек, мы наблюдаем «поверхностную структуру», однако, замечая, что искажено или пропущено, и пытаясь это восстановить, можно получить представление о «глубинной структуре», а значит реально прояснить проблему.

Данный автор, практически повторяя структуру метамоделей, приводит самые распространенные искажения и пропуски, а также примеры того, как с ними можно разобраться.

В нижеописанном тексте К - значит клиент, а П - НЛП-консультант.

1. **Простой пробел.** Упущены подробности. Не включена движущая сила или предмет деятельности.

К: Я злюсь.

П: Из-за чего вы злитесь? На кого вы злитесь?

2. **Обобщенные ссылки.** Обобщены люди, вещи и события. Не говорится, что это конкретно.

К: Это неважно.

П: А что именно неважно?

3. **Пробелы в сравнении.** Делается видимое сравнение без указания того, с чем что-то сравнивается.

К: Лучше уйти.

П: Лучше уйти, чем что?

4. **Потеря исполнителя.** Пропущен авторитет, источник или исполнитель. Оценки и суждения без источника.

К: Хорошо быть вежливым.

П: По чьим словам это хорошо? Для кого это хорошо?

5. **Указание на необходимость.** То, что человек должен/не должен, обязан/не обязан делать, что необходимо, что нужно делать. Пропущены последствия, точные причины и следствия.

К: Я должен о ней заботиться.

П: Что произойдет, если вы будете о ней заботиться?

Что произойдет, если вы не будете о ней заботиться?

Что не произойдет, если вы будете о ней заботиться?

Что не произойдет, если вы не будете о ней заботиться?

6. **Указание на возможность.** То, что человек может/не может, мог

бы/не мог бы, сможет/не сможет сделать. Это возможно или невозможно. Не включено причинение.

К: Я не могу стать лучше.

П: Что вам мешает?

7. **Причина и следствие.** Говорится, что будто бы один человек является причиной состояния другого человека, не приводятся подробности того, как он это делает, и сам человек как будто не может ничего с этим поделать. Не включено собственное причинение.

К: Она меня огорчила.

П: Как именно она вас огорчила?

Что бы случилось, если бы вы не огорчились?

Бывает ли, что вы не огорчаетесь в такой ситуации?

8. **Указание на всеобщность.** Что-то обобщается как происходящее все время или как никогда не происходящее. Используются такие слова, как «все», «всё», «всегда», «все время», «никогда», «никто», «каждый», «ни один», «только». Подробности и исключения пропущены. Нет примеров обратного.

К: Меня никто никогда не слушает.

П: Вас НИКОГДА никто не слушал?

Вы можете вспомнить случай, когда кто-то вас слушал?

Что бы случилось, если бы кто-то стал вас слушать?

9. **Неуточненный глагол.** Используется общий глагол, который не описывает, что на самом деле происходит, например: «доверять», «любить», «нравиться», «поддерживать», «помогать». Пропущены конкретные происходящие или желательные действия.

К: Она меня не любит.

П: А какие ее действия говорят вам об этом? Как именно она вас не любит?

10. **Чтение мыслей.** Заявление о знании внутреннего состояния сознания кого-то другого или ожидание от кого-то другого знания собственного состояния. Это, скорее всего искаженная догадка или, по крайней мере, пропущены подробности, каким образом это известно.

К: Она не заботится обо мне.

П: Откуда вы это знаете?

Какие именно ее действия говорят об этом?

11. **Превращение глаголов в существительные (номинализация).** Слова, описывающие процессы (глаголы), преобразованы в вещи (существительные). Человек думает о чем-то как о застывшей вещи, тогда как на самом деле это происходящее сейчас действие.

К: Мне не хватает уверенности.

П: А в чем вы должны быть более уверены?

12. **Комплексная эквивалентность.** Два логически не связанных между собой понятия (А и Б) искусственно связываются в

фиксированную идею (А = Б или из А всегда следует Б).

К: Он меня не ценит!

П: Как вы об этом узнали?

К: Потому что никогда не хвалит.

П: А знаете ли вы людей, которые ценят и хвалят? Которые не ценят, но хвалят? Которые не ценят и не хвалят? И которые ценят, но не хвалят? (подробнее см. далее).

Великий А. Эйнштейн на вопрос о том, что такое понять, ответил довольно просто: «Понять - это значит запомнить и начать пользоваться...». Так вот, для того чтобы пользоваться метамоделью, вам достаточно запомнить семь основных групп вопросов, входящих в три основные категории ее пользования - сбор информации, расширение пределов и изменение значений.

СБОР ИНФОРМАЦИИ

1. Кто, что, где, когда, как конкретно?

Использование: когда информация в сообщении клиента отсутствует (стерта) или когда она была им не определена или обобщена.

Пример: «Все говорят, что мой успех ненадолго» - «Кто это говорит? И что конкретно говорит?»

2. Можете ли вы сказать это о самом себе?

Использование: когда клиент говорит что-либо о ком-то или чем-то, что может быть отнесено к нему (проецирует на других свое отношение).

Пример: «Все врачи не любят таких как я, простых больных» - «Можете ли вы сказать: я не люблю всех врачей?»

РАСШИРЕНИЕ ПРЕДЕЛОВ

3. Что останавливает вас? Что вам мешает? Что случилось бы, если бы это произошло/не произошло?

Использование: когда клиент говорит такие слова, как «не могу» или «следовало бы» и «должен».

Пример: «Я не могу стать вашим клиентом» - «Что останавливает вас? И что случилось бы, если бы вы им стали?»

4. Можете ли вы вспомнить о моменте ситуации, когда нечто сделали или смогли (сделали и не смогли)?

Пример: «Я никогда не шел ни на какой риск» - «Можете ли вы вспомнить хотя бы одну ситуацию, когда действительно рискнули?»

ИЗМЕНЕНИЕ ЗНАЧЕНИЙ

5. Как вы об этом узнали?

Использование: когда оппонент считает, что может читать чужие мысли, утверждает наличие причинно-следственного эффекта или выражает комплексный эквивалент.

Пример: «Это глупо!» «Вы заставляете меня!» - «Как вы об этом узнали?»

6. Как именно?

Использование: когда клиент выражает отношение причины-следствия вместе с другими эмоциями.

Пример: «Это сделает меня несчастным!» - «Как именно?»

7.

По отношению к кому или чему?

Использование: когда клиент сообщает неподтвержденное мнение.

Пример: «Глупо у вас консультироваться» - «Глупо по отношению к кому? И по каким критериям?»

Как и во всех случаях прояснения, использование мета модели осуществляется до тех пор, пока либо у клиента, либо у консультанта, либо у них обоих (такое тоже бывает) не возникнет инсайт.

3.2. Проясняющий диалог

Вышеописанная мета модель представляет собой некий диалоговый способ работы. По сути, именно в диалоге с кем-то, пусть даже молчаливом, и осуществляется прояснение запутанных тем и проблем (отчего мы так любим мучить своих друзей и родственников рассказами о наболевшем). Однако, в отличие от обычного обсуждения, применяемая в НЛП-консалтинге психотехнология диалогового прояснения имеет достаточно структурированный характер. В процессе подобного диалога консультант предоставляет возможность клиенту прояснить тему или проблему, задавая специальные вопросы, позволяющие как бы «вертеть» соответствующую «карту» или «карты» до тех пор, пока не наступит инсайт. Напоминаем, что, как минимум, он должен наступить у консультанта, потому что только тогда можно продолжать консалтинг с использованием других психотехнологий. Если же он «случится» у клиента, процесс консультирования иногда можно считать законченным.

Примерный список тем, по которым можно задавать вопросы психотехнологии проясняющего диалога, следующий:

- *возможные причины;*
- *идеи;*
- *мысли;*
- *информация;*
- *решения проблем;*
- *попытки решения;*
- *неудавшиеся решения;*
- *ощущения;*
- *чувства;*
- *попытки избавиться;*
- *помощь;*
- *время, место, состояние, событие;*
- *кто, что, где, когда и как;*
- *что можно с этим сделать;*
- *возможно ли взять за это ответственность;*
- *как обстояли бы дела без этого.*

Таким образом, все, что нужно будет делать консультанту, осуществляющему прояснение с использованием диалоговой психотехнологии, так это эмпатически и раппортно, но «на разные лады» вопрошать клиента по поводу того, что его «напрягает» или «достало», например, так (вопросы намеренно нами усложнены):

Скажите, а если бы вы знали истинные причины возникновения

вашей проблемы, то какими бы они были?

Может быть, у вас уже возникли или возникают прямо сейчас какие-то идеи или мысли по обсуждаемому поводу?

А каковы мнения других по поводу вашей проблемы?

Если бы существовало решение вашей проблемы и вы бы его знали, то каким бы оно было?

И, как говорится, и т. д., и т. п. - до полного прояснения проблемы.

3.3. Разгрузка и разблокирование

По сути, данные психотехнологии являются своеобразным, возможно, более глубоким и уж точно - детальным способом использования проясняющего диалога. При этом разгрузка предназначена для прояснения любой запутанной темы, являющейся проблемой клиента или корреспондирующей с ней, тогда как разблокирование используется для высвобождения какого-то положительного направления (сиречь запроса). В обоих случаях речь идет об использовании специальных ключей.

Если говорить о разгрузке, то, как справедливо утверждал Ф. Фанч, она является великолепным способом и одновременно схемой проведения диалога, который позволяет либо просто прояснить тему, либо выявить то, что нуждается в дополнительном прояснении или проработке.

Список ключей разгрузки

известно	положительно
мысли	отрицательно
идеи	полезно
мнения	постоянно
чувства	меняется
реакции	многообещающе
решения	любопытно
неразрешимое	желательно
попытки	навязано
интересно	сдерживается
загадочно	не существует
скрыто	осталось без ответа
удивительно	неправильно понято

Осуществляя работу по психотехнологии разгрузки, консультант составляет серию вопросов на основании каждого из этих ключей. Так, для разгрузки сложной темы «Причины заболевания» эти вопросы будут выглядеть, например, следующим образом:

Что вам известно о причинах вашей болезни?

Какие мысли у вас есть по этому поводу?

Какие идеи имеются на этот счет?

Какие мнения существуют по поводу причин вашей болезни?

Какие чувства вызывает у вас вопрос об этих причинах?

Какие реакции возникают при вопросах на этот счет?

Какие решения вы имеете по поводу причин вашей болезни?

Что неразрешимо в этом вопросе?

Какие попытки вы делали, чтобы обнаружить причины вашей

болезни?

Что интересно в причинах вашей болезни?

Что загадочно для вас в этих причинах?

Что скрыто от вас и других в причинах вашей болезни?

Что удивительно в этих причинах?

Что в них положительно?

Что отрицательно?

Что полезно?

Что постоянно?

Что меняется?

Что многообещающе?

Что любопытно?

Что желательно?

Что навязано?

Что сдерживается в причинах вашей болезни?

Что не существует в этих причинах?

Что осталось без ответа в вопросе о причинах вашей болезни?

Что неверно понято в этом вопросе?

Что же касается разблокирования, то это также является использованием в диалоге специального списка ключей для, как мы уже указывали ранее, *высвобождения* какого-то положительного направления. Эти ключи дают вам возможность составить список содержательных вопросов, которые по своей сути и природе способны прояснить суть слабоструктурированного запроса клиента.

Ф. Фанч предлагает начинать эту работу с чего-то обязательно *положительного*, намерения, способности или области жизни, в которой человек не достигает успеха. Это самое положительное направление должно быть хотя бы расплывчато определено или названо и должно нести «причиняющий» смысл (то есть клиент в нем должен быть причиной, а не следствием).

Ключи в списке разблокирования - это в основном те факторы, которые могут мешать вам достигнуть положительного результата.

Список ключей разблокирования

сдерживать	мешать
препятствия	игнорировать
ресурсы	неправильно понимать
попытки	изменяться
неудачи	подавлять
последствия	скрывать
оценки	забывать
внутренние запреты	возражать
неудержимое	не хватает
навязчивое	достигать
ошибки	учиться
беспокойство	соглашения

Для того чтобы использовать *психотехнологию разблокирования*, не

столь уж и важен порядок ключей. Важен вопрос, который составляется по каждому из них. Конкретная формулировка зависит от подхода к теме, который может быть прямым, косвенным, опосредованным и т. п. Например, ключ «неправильно понимать» может быть переведен в вопрос как минимум четырьмя способами (вместо темы стоит прочерк).

«Что касается _____, может быть, я что-то неправильно понимаю?»

или

«Может быть, что-то неправильно понято насчет _____?»

или

«Может быть, я неправильно понимаю себя в отношении _____?»

или

«Может быть, кто-то неправильно понимает меня в связи с _____?»

В качестве примера приведем вопросы для вытекающей из использованной выше проблемы (причин заболевания) темы «Исцеление» с каждым из ключей:

Может быть, вы что-то сдерживаете насчет исцеления (здоровья)?

Есть ли какие-то препятствия к получению вами исцеления (здоровья)?

Какие ресурсы у вас есть для достижения исцеления (здоровья)?

Какие попытки вы делаете в отношении исцеления (здоровья)?

Бывали ли у вас какие-то неудачи с исцелением (здоровьем)?

Какие могут быть последствия достижения вами исцеления (здоровья)?

Делает ли кто-то какие-то оценки насчет вашего исцеления (здоровья)?

Есть ли у вас какие-то внутренние запреты в связи с исцелением (здоровьем)?

Есть ли у вас неудержимые желания в отношении исцеления (здоровья)?

Может быть, у вас есть навязчивые мысли насчет вашего исцеления (здоровья)?

Делаете ли вы какие-то ошибки в отношении своего исцеления (здоровья)?

Мешает ли вам (кто-то или что-то) что-то делать в вашем исцелении (здоровье)?

Игнорируется ли что-то в вашем исцелении (здоровье)?

Может быть, что-то неправильно понимается (вами и/или другими) в связи с вашим исцелением (здоровьем)?

Изменилось ли что-то в вопросе вашего исцеления (здоровья)?

Подавляете ли вы что-то в отношении вашего исцеления (здоровья)?

Может быть, кто-то что-то скрывает насчет вашего исцеления (здоровья)?

Забывали ли что-то про ваше исцеление (здоровье)?

Возражаете ли вы против чего-то в вашем исцелении (здоровье)?

Может быть, вам чего-то не хватает в связи с вашим исцелением (здоровьем)?

Достигли ли вы чего-то в том, что касается вашего исцеления (здоровья)?

Какие уроки вы извлекаете из процесса вашего исцеления (здоровья)?

Есть ли у вас какие-то соглашения или убеждения насчет вашего исцеления (здоровья)?

3.4. Расфиксирование идей

Любая «карта» клиента есть абстракция, причем не только неэкологичная, но еще и зачастую просто нелогичная. В связи с этим практически все из них можно рассматривать как некоторую фиксированную идею: по наиболее общему определению, *застывшее представление, которое оторвано от соответствующей ситуации и используется без какой-либо проверки*. Фиксированная идея есть некая не пересматриваемая вечная истина, каковая, к сожалению, может запросто блокировать решение актуальной проблемной ситуации, создав область, в которой человек «знает», а не воспринимает, мыслит и/или действует.

Существует достаточно большое количество типов фиксированных идей (еще раз напоминаем: фиксированных, то есть неподвижных и используемых в отрыве от реальности), среди каковых обычно выделяются следующие ПЯТЬ:

1. **Фиксированные предположения.** Это информация, которую человек считает истинной, не задумываясь об этой самой истинности. Информация, которая никогда не проверяется.

2. **Фиксированные необходимости.** Это то, что должно быть только так, или то, что никак не может быть так. Внутренняя уверенность в том, что возможны некие неуточненные, но негативные последствия, если не соблюдать определенные правила.

3. **Фиксированные шаблоны поведения.** Это определенные шаблоны ролей, действий и отношений, которые человек автоматически, не задумываясь, сохраняет.

4. **Фиксированные убеждения.** А вот это и есть основные правила о мире и о себе, по которым человек живет, не осознавая, что они у него есть, и не зная, где, когда, как и почему он их выбрал.

5. **Фиксированная правота.** Ну а это, последнее, представляет собой навязчивую потребность считать себя правым, а других неправыми.

Сам по себе процесс использования психотехнологии расфиксирования в несколько упрощенной форме выглядит следующим образом.

Для начала нужно **обнаружить фиксированную идею**. Самый простой способ сделать это - задать клиенту вопрос: «По каким правилам или принципам ты живешь относительно _____?», а далее, «уцепившись» за то, что

появилось, раз за разом, последовательно или даже «вперемешку» задавать вопросы:

Почему?

Как это так?

Ты можешь это объяснить?

На каком принципе или правиле это основано?

Возможно, что некоторое время будут появляться и проявляться вполне логично выглядящие ответы, но если вы будете продолжать спрашивать уже об этих самых логических обоснованиях, то через некоторое время дойдете до основной нелогичности.

Обнаружив фиксированную идею, можно **приступить к ее расфиксированию**. Для этого рекомендуется:

- определить то, как и в чем фиксированная идея помогает человеку;
- исследовать последствия использования и неиспользования идеи;
- поместить идею в конкретную ситуацию.

Определить, как конкретная фиксированная идея служит клиенту, довольно легко, если вы воспользуетесь нижеприведенными вопросами.

«Чего _____ помогла тебе достичь?»

«Что _____ помогла тебе предотвратить?»

«Что _____ позволяет тебе делать?»

«Что _____ позволяет тебе иметь?»

«Кем _____ позволяет тебе быть?»

«Что правильно в _____?»

«Какие преимущества _____?»

«Как можно использовать _____ против других?»

«Ставит ли _____ других в невыгодное положение?»

«К чему _____ тебя привела?»

«Из чего _____ тебя вывела?»

«Решением чего была _____?»

«Что _____ решила?»

Далее следует **исследовать последствия использования фиксированной идеи**. Это крайне важно, дабы впоследствии превратить ее в гибкий принцип - особенно для тех идей, согласно которым человек ДОЛЖЕН или НЕ МОЖЕТ делать чего-то. Ведь чаще всего он просто не удосужился исследовать (или просто не изучил) **окончательные** последствия реализации или выполнения того, о чем говорит. Поэтому резонно спросить, что бы произошло, если бы он сделал это (или если бы идея была истинной), и что бы произошло, если бы он не сделал этого (или если бы идея была ложной). А также о том, чего бы не произошло при противоположных обстоятельствах.

«Что случится, если ты сделаешь _____?»

«Что случится, если ты не сделаешь _____?»

«Чего не случится, если ты сделаешь _____?»

«Чего не случится, если ты не сделаешь _____?»

Теперь осталось только **поместить идею в конкретную ситуацию**, дабы клиент смог наконец-то обдумать эту идею, сопоставив ее с другими идеями и с разными ситуациями. Это вполне возможно, если воспользоваться следующими вопросами.

«В чем ценность _____?»

«В чем важность _____?»

«Когда _____ может быть подходящей идеей?»

«Когда _____ может быть неподходящей идеей?»

«С чем можно сравнить _____?»

«Куда _____ подходит?»

Работа с фиксированной идеей может считаться завершенной не тогда, когда вы ее «уничтожили», а когда вы можете совершенно спокойно либо принять ее, либо также спокойно отбросить. То есть тогда, когда эта идея превратилась из фиксированной неопределенности в некий гибкий принцип.

3.5. Позитивация проблемы

Позитивация проблемы (в классическом нейролингвистическом программировании блистательно воплотившаяся в виде рефрейминга, который мы подробно опишем в книге «Психокоррекция») - это не использование в НЛП-консалтинге известных с незапамятных времен формул «Зеленый виноград» и «Сладкий лимон», а реальное и порой кардинальное прояснение проблемной области за счет обращения к ее позитивным аспектам и соответствующей трансформации используемой «карты». Суть дела заключается здесь в том, что фиксация клиента на исключительно негативных аспектах проблемной ситуации (еще одна форма проявления «гипноза проблемы») не дает ему не только увидеть всегда наличествующие в ней позитивные моменты, но и просто начать видеть и находить хоть какие-то решения.

Можно выделить следующие варианты использования психотехнологии позитивации проблемы.

Исследование ресурсов

В этом случае уже на ранней стадии консультирования (ранней, поскольку поиск и конвертация ресурсов относятся к более поздним стадиям) выявите ресурсы клиента, которые укрепляются при их признании (минимальные изменения важны и в самом начале работы).

- 1. Выявите ресурсы, внимательно выслушав клиента.*
- 2. Проясните их для него.*
- 3. Осуществите закрепление всего положительного.*

Позитивный взгляд

- 1. Отрадите положительный смысл и идеи в утверждениях клиента, которые на первый взгляд кажутся негативными.*
- 2. В более широком аспекте используйте поощрение, пересказ,*

отражение чувств для того, чтобы подчеркнуть положительное направление.

3. Применяйте позитивную связь и самораскрытие.

Поиск нового смысла

1. Внимательно выслушав, выявите проблемы клиента.
2. Задайте вопросы, затрагивающие смысл ситуации, например: «Что это значит для вас?» или «Какой в этом смысл?».
3. Выявите положительный смысл ситуации через вопросы и отражение смысла.
4. Осуществите конфронтацию типа «С одной стороны, негативное в данной ситуации состоит в том, что... но, с другой стороны, позитивное в том, что...». Клиент обычно смещается к более позитивному взгляду на ситуацию и прояснению проблемы.

Фокусирование

1. Изолируйте (отделите, отставьте в сторону) чувства и эмоции клиента.
2. Предложите ему высказать свободные ассоциации по проблемной ситуации.
3. Разделите переживания клиента.
4. Найдите положительные чувства и мысли.
5. Вернитесь к проблеме и предложите почувствовать ее вновь, исходя из положительного опыта. Найдите нужные слова для похвалы.

Рефрейминг

1. Обнаружьте или создайте метафреим (сверхрамку) для предъявленной клиентом проблемы. То есть вместо того, чтобы «атаковать» проблему непосредственно, отступите назад и изучите «карту», в которой она «напечатана». Расширьте и видоизмените точку обзора и результат.
2. Откройте и создайте пути, средства и контексты, при которых содержание проблемы может стать ценным, выгодным и удобным.
3. Определите выгоду клиента от предъявленной им проблемы. Что оправдывает эта проблема? Что объясняет? Для чего он использует эту проблему (чтобы быть/делать/иметь что?)? Какая от нее польза (не быть/не делать/не иметь)? Если это условие исчезает, с чем еще придется справляться?
4. Определите свою и клиента цель в рефрейминге: что вы хотите получить от переформулирования проблемы?

Когнитивно-бихевиоральный подход

1. Выявить, где мышление клиента «сбоит» и слабо адаптируется.
2. Отметить повторяющиеся паттерны мышления («автоматические суждения»).

3. *Используя процедуры диссоциации и дистанцирования, предложить клиенту со стороны оценить мысли и чувства, относящиеся к ситуации.*
4. *Изменив правила, ввести более позитивную логику в ситуацию, меняющую мировоззрения.*

Резюме

1. *Внимательно выслушайте клиента, стремясь по - пять его мысли и чувства.*
2. *Найдите положительные стороны - либо у клиента, либо в самой ситуации.*
3. *Предложите эти соображения клиенту, чтобы он стал больше уважать себя и свою способность справиться с ситуацией.*

Остается сделать два замечания или дополнения. Первое - то, что при работе по любой из вышепредложенных психотехнологий позитивации для описания проблемной ситуации вы должны использовать основные слова и логические конструкции самого клиента. И второе - то, что найденное позитивное может и не перевесить негативное, и в этом случае можно просто прямо спросить, что позитивное есть еще в этой ситуации, стремясь не столько прояснить проблему, сколько уменьшить негативное в ней.

Упражнение 32

Потренируйтесь в использовании вопросов метамоделей в обычных своих диалогах, строго следуя при этом правилу: один метамоделный вопрос на два-три обычных (в противном случае вы можете легко довести вашего оппонента до «белого каления»).

Упражнение 33

Используя проясняющий диалог, разберите какую-нибудь свою проблемную область.

Упражнение 34

Взяв другую животрепещущую для вас тему, сначала разгрузите ее негативную часть (настоящее состояние дел), а после разблокируйте часть позитивную (желаемое состояние дел).

Упражнение 35

Возьмите какую-то проблемную для вас область бытия, определите, по каким правилам относительно нее вы живете, и расфиксируйте выявленные фиксированные идеи.

Упражнение 36

Осуществите позитивацию любого негатива, имеющегося в вашей жизни.

Глава 4

Определение, формулирование и оформление целей

клиента

Одним из главных отличий НЛП-консалтинга от прочих моделей консультирования является четкая ориентация не на проблему, которую нужно убрать или нивелировать, а на решение, которое в связи с ней необходимо принять и осуществить (ибо отсутствие проблемы вовсе не гарантирует присутствие решения). В данном контексте особое значение приобретает такая категория, как цель или искомый результат, поскольку проблема есть всегда констатация провала, вытекающие из него ограничения, поиски ответа на вопрос «Почему?» и, в конечном счете, обвинения себя и других. Решение же предполагает (в самом худшем случае) обратную связь по поводу того, что случилось, исходит из возможностей, стимулирует поиски ответа на вопрос «Как?» и обязательно предполагает постановку и достижение некоторой, уводящей от проблемы или выводящей из нее цели (в терминологии НЛП - желаемого результата: того, что клиент хочет иметь, вместо того, что он имеет).

Практически во всех предыдущих психотехнологиях этот самый момент определения желаемого состояния дел прослеживается, хотя и был недостаточно формализован и структурирован. Настала пора разобраться в наиболее эффективных системах постановки и оформления цели, рассмотрев вопросы:

- определения цикла бытия и выявления миссии;
- общей постановки цели;
- создания хорошо сформулированного результата;
- «раскрутки» цели;
- организации деятельности по ее достижению.

4.1. Определение цикла бытия и выявление миссии

В дополнение к вышесказанному отметим, что существуют, по крайней мере, две причины, по которым превращение проблемы в цель является обязательным атрибутом консультирования. Первая - это то, что НЛП-консалтинг как деятельность есть процесс целевой и целенаправленный, а клиенты консультирования обычно приходят все-таки не за анализом/прояснением собственной проблемы, а за ее решением, что невозможно без определения целевого запроса: своеобразного контракта на работу. И второе - то, что возможный или желаемый результат консультирования может лежать далеко за пределами «карт» проблемы и просто не осознаваться. Ибо решение никогда не является перевертышем проблемы (хотя и известно, что решения и проблемы суть как бы две половинки одного яблока, что проблема исчезает, как только принимаешь решение, и что любое решение порождает новые проблемы).

Однако в том-то порой и заключается главная сложность работы консультанта, что многие обратившиеся за помощью клиенты полностью отвечают немного ехидному замечанию Дж. Гриндера, согласно которому большинство людей не знают, чего они хотят, но точно знают, что то, что они имеют, - это не то, что они хотят. Вот для таких-то слегка (или даже весьма) заблудившихся в собственной жизни людей и предназначены две нижеприведенные психотехнологии: определения цикла бытия и выявления

миссии.

Первая из них **психотехнология цикла бытия** базируется на следующей используемой в Восточной версии нейропрограммирования модели (рис. 23) и исходит из того, что бытие любого человека может быть описано в системе данных пяти категорий, образующих своеобразную последовательность. Так, чтобы реально **иметь** хоть что-то, надо что-то **делать**. Чтобы **иметь** и **делать**, надо что-то **знать**. Чтобы **иметь/делать/знать**, надо **вступать во взаимоотношения**. И, наконец, чтобы **иметь/делать/знать и вступать во взаимоотношения**, надо кем-то **быть**.

Быть
Вступать во взаимоотношения
Знать
Делать
Иметь

Рис.23

Существует множество способов использования данной модели, один из которых как раз и заключается в том, что в случае экзистенциального и, соответственно, слабодифференцированного запроса клиента НЛП-консалтинга следует отыскать любую - неважно, конкретную или высокообобщенную, - область его бытия, по которой у него имеется хоть какой-то запрос, и с ней работать.

Например, предположим, что некий тоскующий по поводу несовершенства себя и мира новый русский (кстати, а существуют ли еще таковые?) точно знает только то, что он хочет **быть** высокодуховным человеком. Дальнейшее заполнение модели может осуществляться как последовательно сверху вниз, так и неупорядоченно. То есть можно просто, опять-таки последовательно выяснить, с какими такими высокодуховными людьми данному клиенту следует **вступить во взаимоотношения**, что для этого надо **знать**, что **делать** и что **иметь**. Или сразу определить, что нужно **знать** высокодуховным людям и где этому можно научиться, **вступив в** соответствующие **взаимоотношения**, а уже после этого выяснить, что для этого **делать** и что **иметь**.

Вторая психотехнология помогает определить - правда, только лишь предварительно - предназначение (миссию) человека и, соответственно, сделать его экзистенцию (жизнедеятельность) более целевой и осмысленной. Делается эта **психотехнология превентивного определения миссии** так.

1. Предложите клиенту определить для себя три цели, которые он хочет достичь в следующем году. Для каждой из целей пусть выяснит, частью чего еще более важного это будет. Он должен найти цель, объединяющую все эти три цели. Запишите это и последующее.
2. Пусть клиент определит для себя троих разных людей, чей жизненный путь и чья деятельность его восхищают, внимательно изучит их достижения и выяснит, какой высшей цели эти достижения служат. Что общее есть в целях этих людей?
3. Попросите клиента найти три разных вида деятельности, которые доставляют ему удовольствие и, предаваясь которым, он «забывает о себе». Для того чтобы заниматься такой деятельностью, он не пожалел бы никаких денег. Что общего между собой имеют эти виды деятельности?
4. Пусть клиент на мгновение представит себя в тюрьме отбывающим пожизненный срок. Это современная тюрьма, со всеми удобствами, но все-таки тюрьма. Он понимает, что его несправедливо обвинили, но не может ничего сделать. Дни превращаются в недели, недели - в месяцы и годы. Общаясь с другими заключенными и с охранниками, он выбирает себе различные виды деятельности на предстоящий день: что-то очень полезное, уже знакомое и привычное. Какими будут эти виды деятельности?
5. Теперь попросите клиента внимательно прочитать все то, что вы записали, и описать свою миссию, используя слова из составленных списков. Пусть он начнет так: «Моя миссия -...».
6. Предложите клиенту создать все внутренние репрезентации своей миссии: как она выглядит, как звучит и какие ощущения и чувства вызывает. Пусть он также определит, как его миссия соотносится с семьей, друзьями, работой, социумом, планетой? Что хорошего эта миссия принесет ему лично?
7. Пусть клиент представит себе троих людей, каждый из которых может тем или иным образом послужить ему примером реализации его миссии. Что могли бы посоветовать эти люди, если бы он решил обсудить с ними планы на предстоящий год? Теперь пусть примет к сведению их советы, выберет только одну цель, достижение которой будет способствовать реализации его миссии, и запишет эту цель.
8. Определите, что клиент сделает уже на следующей неделе, чтобы достичь этой цели и реализовать свою миссию? Что он сделает уже сегодня и с чего начнет прямо сейчас?

4.2. Постановка цели

Другим способом работы с недостаточно определенными или плохо структурированными целями (каковой, кстати, вполне может быть применен после вышеописанного) выступает психотехнология постановки цели, которая делается по следующему алгоритму.

1. Для начала предложите клиенту подумать о ближайших пяти годах жизни, а также обо всем том, что он хотел бы испытать за эти годы. Пусть отложит в сторону свой скептицизм и здравый смысл и

просто фантазирует, представляя, какие изменения могли бы произойти в его личной жизни, карьере, духовном развитии. Дайте ему помечтать минут десять и запишите все эти мечты.

2. Попросите его выбрать одну мечту - ту, которая особенно привлекает клиента. И, вооружившись ручкой и бумагой, пройдите с ним описанный ниже процесс, внося соответствующие коррективы и делая заметки.

(А) Сенсорная спецификация. Уточните, когда конкретно он достигнет своей цели? Пусть наметит конкретную дату, представит, что этот день настал, войдет в свое тело, каким оно будет тогда, и оглянется по сторонам. Что клиент видит, слышит и чувствует? По каким специфическим признакам того, что он видит, слышит и чувствует, он определяет, что цель достигнута?

(Б) Позитивный язык. Убедитесь, что клиент описал свою цель позитивным языком. Если он написал что-то вроде: «моя цель - не делать / не чувствовать то-то и то-то», пусть добавит: «тогда я буду делать / чувствовать то-то и то-то». Вторая часть предложения будет позитивным описанием цели.

(В) Экологичность. Итак, клиент представил себе, что его цель достигнута. Что при этом изменится в его жизни? При каких условиях он будет жалеть о том, что достиг своей цели? Пусть опишет эти условия по следующей схеме:

- Что он получит?
- Что он потеряет или от чего ему придется отказаться?
- Потеряет ли он то, чего уже достиг сейчас?
- Как это повлияет на его отношения с близкими людьми?

Если клиент, мысленно достигнув цели, обнаруживает такие последствия, которые ему не нравятся, потратьте некоторое время на то, чтобы внести необходимые изменения в саму цель (ее формулировку).

(Г) Выбор. Убедитесь, что, поставив себе эту цель, клиент увеличивает для себя возможности выбора. Если цель описывается в позитивных терминах, возможности выбора увеличиваются автоматически.

(Д) Личная вовлеченность. Убедитесь, что, сформулировав свою цель, он включил в эту формулировку собственные действия. Если он заинтересован в том, чтобы своей цели достиг другой человек, пусть задаст себе вопрос: «Что я могу сделать для того, чтобы этот другой человек достиг своей цели?». В таком случае сделайте целью клиента его собственный личный вклад (действия) в успех этого человека. Перепишите цель с учетом этих условий.

(Е) Первый шаг. Что клиент может сделать уже сего дня, чтобы достигнуть своей цели? Запишите это.

(Ж) Ресурсы. Определите ресурсы (и опишите их), которыми клиент может воспользоваться для достижения своей цели.

- Какие цели, подобные этой, им уже достигнуты? Успешные стратегии, которыми он пользовался ранее, могут быть полезны и в данном случае.
- Знает ли он кого-нибудь, кто уже достигал подобных целей?

Стратегии таких людей могут пригодиться и ему.

- *Есть ли кто-нибудь, кому он мог бы рассказать о своей мечте? Возможно, этот человек мог бы поддержать его и ободрить, а также подать новые идеи?*
- *Где бы он мог получить информацию, которая помогла бы ему достичь своей цели?*
- *Каким образом он мог бы использовать другие идеи из этой книги?*

3. *Договоритесь, чтобы клиент принял решение использовать каждый доступный вам ресурс; ежедневно вечером оценивал то, что он сделал за день, и планировал свои дальнейшие действия.*

Определите первую четверть того пути, который приведет клиента к цели. Пусть отметит эту дату в календаре или запишет ее в дневник. К этому времени он:

- *Оценит свои достижения.*
- *Проверит, какие практические шаги приносят результаты и что нужно изменить или добавить.*
- *Проверит, достижима ли ваша цель в принципе. Если нет, пусть откажется от нее.*
- *Поздравит себя с достигнутыми успехами или полученными жизненными уроками, ибо помнит: каждое действие, которое мы предпринимаем, приносит результат.*
- *Назначит следующую контрольную дату.*

4.3. Организация и согласование деятельности

Следующим - и тоже весьма хорошим - способом и постановки, и одновременно конкретизации «больших» целей является *психотехнология согласования деятельности*, которая делается так.

1. *Составьте список сфер, или областей, жизни клиента (например, работа, карьера, финансы, быт, здоровье, дети и т. п.).*

2. *Определите наиболее актуальную из них и детально проработайте ее по следующей схеме согласования деятельности:*

- *исходное намерение;*
- *желаемые цели;*
- *осязаемая продукция;*
- *измерение количества;*
- *существующие ограничения;*
- *идеальное положение дел;*
- *реальное положение дел;*
- *имеющиеся ресурсы;*
- *анализ;*
- *общий план;*
- *подробные проекты;*
- *повседневные действия.*

3. *Сделайте это для каждой из оставшихся значимых сфер, или областей, жизнедеятельности.*

Разберем эту технику на условном примере.

Исходное намерение. Это то, ради чего начинается любая деятельность. Нечто большее, чем конкретные цели. Своеобразная идея о направлении. И если мы возьмем в качестве области нашего анализа **сферу работы**, то очень может быть, что клиент примет здесь следующее:

«Исходное намерение - стать хорошим профессионалом».

Желаемые цели - это уже более конкретные задачи, раскрывающие и реализующие исходное намерение. И если исходное намерение клиента - стать хорошим профессионалом - то его желаемой целью (только одной, а вообще-то их должно быть несколько) может стать, например, овладение компьютерной грамотностью, без чего нынче профессионалом быть трудно.

«Желаемая цель № 1 - овладеть компьютером».

Теперь уже можно приступать к деятельности, направленной на достижение этой самой цели № 1, а значит решить, какая в ней будет **осязаемая продукция**. Это нечто действительно осязаемое - какой-то продукт, который можно оценить (неважно - физически или умственно). Что-то, что может «заземлить» и конкретизировать деятельность, превратив желаемую цель в цепочку или систему подцелей. Например, для цели № 1 осязаемой продукцией могут выступать компьютерные программы, каковые клиент собирается освоить. Так что можно будет, например, записать:

«Осязаемая продукция - программные продукты Windows, Word и Excel».

Определение осязаемой продукции приводит к вопросу об **измерении количества**. Это то, с помощью чего можно будет определять, насколько успешно продвигается клиент к своей цели. Некая статистика, наглядно свидетельствующая, что он двигается вперед к желаемому и не свернул при этом куда-то вбок. Для данного случая осязаемой продукции измерение количества можно, например, представить так:

«Измерение количества - число:

- **освоенных компьютерных программ,**
- **освоенных внутри программы операций пользования».**

Теперь уже можно перейти к анализу **существующих ограничений** - всего того, что может помешать добиться цели. Сюда может входить недостаток времени, нехватка информации и все прочее, что надо преодолеть, дабы новая деятельность осуществилась. Например, можно написать:

«Важнейшее существующее ограничение - нехватка времени ».

Далее следует оценить **идеальное положение дел** - то, как в самом лучшем случае должно обстоять дело с необходимыми для участия в деятельности условиями. Например, для исследуемого случая это может выглядеть так:

«Идеальные условия - наличие:

- **мощного компьютера;**
- **CD с необходимыми программами;**
- **методической литературы серии «Компьютер для "чайников"».**

Естественно, что затем следует оценить **реальные условия** - то, как обстоят дела со всем этим на самом деле.

«Реальные условия - только мощный компьютер».

Это позволяет выявить «отклонение параметров» и перейти к определению **имеющихся ресурсов** - наличествующих и важных в контексте деятельности сырья, инструментов, информации, людей, финансов и прочего. Здесь, например, можно записать:

«Имеющиеся ресурсы:

- *Иванов, разбирающийся в компьютерах и любящий всем помогать;*
- *Петров с его коллекцией CD;*
- *Сидоров, имеющий комплект книг для компьютерных "чайников" и*
- *оплаченное при покупке компьютера, но не использованное время работы в "Интернете"».*

Отметим, что клиентам, доходящим до вопроса о ресурсах, мы настоятельно советуем всякий раз перечислять **все** имеющиеся у них ресурсные моменты, а не только те, что необходимы. Это обычно очень помогает в расширении «карты» возможностей.

Теперь, имея все это, можно осуществить **анализ** -то есть беспристрастно проанализировать все, что есть и происходит, сравнив это с тем, что должно быть и должно происходить. После чего (не всегда) составляются **подробные проекты**, с помощью которых клиент возьмет ответственность за свою деятельность (выделить час ежедневно; сходить к Иванову и договориться о том, когда он введет в курс дела; позвонить Петрову и попросить CD с *Windows* и *Microsoft Office*] зайти к Сидорову и взять у него книги и т. п.). А далее (еще реже) расписываются повседневные действия, каковые надлежит делать клиенту, чтобы, в конце концов, достичь желаемой цели и удовлетворить исходное намерение (сегодня же поставить *Windows*, изучить *Help* и Справку и т. п.).

4.4. Хорошо сформулированный результат

В нейролингвистическом программировании под данной номинацией понимается некая, имеющая вариации конкретного воплощения, модель репрезентации (представления) факторов достижения цели, отвечающих эмпирически выделенным условиям хорошей сформулированности. В нашей версии НЛП-консалтинга здесь используется семишаговая модель, позволяющая создать структуру и последовательность достижения любой цели. Конкретная реализация данной **психотехнологии** хорошо сформулированного результата заключается в последовательных ответах клиента на следующие семь вопросов.

РЕЗУЛЬТАТ	1. Чего я хочу добиться?
ПРИЗНАКИ	2. Как я узнаю, что достиг цели? Что увижу, услышу, почувствую, смогу сделать?
УСЛОВИЯ	3. Где, когда и с кем мне это необходимо и желательно? Где, когда и с кем - нежелательно?
СРЕДСТВА	4. Чего мне не хватает, чтобы достичь цели? Каких ресурсов?

ОГРАНИЧЕНИЯ	5. Почему я не достиг цели раньше?
ПОСЛЕДСТВИЯ	6. Что произойдет, если я достигну / не достигну цели?
ЦЕННОСТЬ	7. Стоит ли цель моих усилий?

Например (пример намеренно условный), **целью** клиентки-женщины может быть замужество.

Признаком ее достижения - регистрация брака (хотя может быть и вступление в долговременное сожительство и даже нечто еще более экзотичное, но отвечающее цели).

Условиями - в своем городе; не позднее конца года; с человеком подходящего возраста, среднего достатка, вдовцом или одиноким и без вредных привычек.

Средствами достижения данной весьма важной для клиентки цели могут выступать обращения в брачные агентства; посещения клубов встреч; участие в развлекательных мероприятиях с преобладанием мужского контингента и еще очень многое (мы намеренно опустили такие важные внутренние средства, как создание привлекательной внешности, соответствующего имиджа или уверенности в собственной неотразимости).

Ограничениями может оказаться банальная неуверенность клиентки в себе или простое откладывание на потом.

Последствиями достижения/недостижения цели выступят здесь либо семейное счастье, либо отсутствие оно (после чего она вряд ли захочет и дальше откладывать).

И, наконец, **ценность** результата в связи со всем вышеизложенным становится и очевидной, и мотивирующей.

4.5. «Раскрутка» цели

Проблема, предъявленная клиентом, иногда может быть настолько тривиальной, что будет нуждаться не столько в подробном формулировании цели, как это описано далее, сколько уже во вполне конкретной помощи клиенту в ее достижении. И здесь консультанту следует помнить, что люди не достигают своих целей по трем основным причинам:

- 1) цель не обладает должной мотивирующей силой, поскольку кажется тривиальной и малостоящей;
- 2) достижение цели желаемо, но представляется невозможным из-за массы мелких препятствий или нагромождения условий;
- 3) цель обладает должной мотивирующей силой, но достижение ее представляется невозможным в силу отсутствия алгоритма этого достижения.

В НЛП-консалтинге для решения всех этих проблем применяются так называемые «раскрутки», каковые как бы сдвигают клиента с ТСП, в которой он застрял: **раскрутка вверх**, позволяющая резко - до высших ценностей - усилить мотивацию на изменение; **раскрутка вниз**, дающая возможность определить конкретные способы выполнения задуманного; и **раскрутка в сторону**, позволяющая как бы поискать ответ с использованием других «карт» взамен отсутствующих: «карт», относящихся к совершенно другому фрагменту

реальности, но могущих быть примененными как бы по аналогии. Например, из истории известно, что некий римский сенатор (давным-давно, но в этой галактике) насмерть застрял в провозглашаемой им идее «Карфаген должен быть разрушен!». И, в конечном счете, добился своего, хотя его коллеги по римскому сенату, лоббирующие интересы Карфагена, вполне могли как бы «сбить» его с мертвой точки (сборки реальности), используя, например, раскрутку вверх («А что это дает Риму?»), вниз («А как конкретно нам разрушать Карфаген?») и в сторону («А, может быть, нам начать с Иерусалима или Александрии?»).

Делается психотехнология раскруток (*chonking*) вверх, вниз и в сторону, так.

1. Если цель кажется малозначимой и тривиальной, примените раскрутку вверх, задавая вопрос: «Если бы вы достигли этой цели, то что бы вам это дало?». Таким образом, цель последовательно поднимается на все более высокие уровни мотивации. Например, банальная цель «изучить иностранный язык» может раскрутиться в восходящую последовательность **«возможности общаться с иностранными клиентами»** —> **«увеличение количества заказов»** -> **«расширение поля деятельности»** **«повышение благосостояния»** -> **«возможность жить, особо себя не ограничивая»** -> **«счастье и удовлетворенность»** (рис. 24).

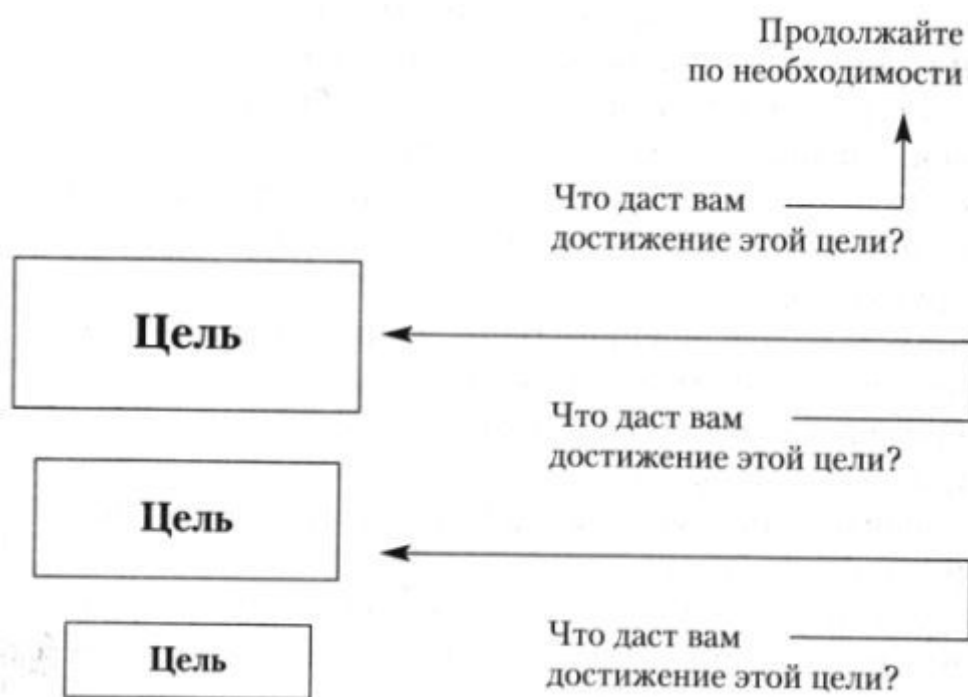


Рис.24

2. Если цель (точнее, процесс ее достижения) представляется слишком громоздкой или запутанной, необходима раскрутка вниз, каковая начинается с вопроса «Что мешает вам достичь этой цели?». Сразу после этого обычно обнаруживается масса проблем, каждую из которых (строго по очереди) вы превращаете в цель посредством вопроса «Каким могло бы быть решение этой проблемы?». Например, повышению эффективности работы руководителя мешает загруженность рутинными делами, что может быть решено за счет изменения характера работы секретариата (и т. д. и т. п. - рис. 25).



Рис.25

8. Если цель не имеет четкого алгоритма решения, возможна раскрутка вбок, заключающаяся в поиске имеющей алгоритм аналогии посредством вопроса: «На что похожа ваша проблема, как если бы она была на что-то похожа?».

Более подробно процесс работы с аналогиями и метафорами будет описан далее, однако достаточно понятно, что, например, возникшая у клиента аналогия с «Титаником», который на всех парах мчится к уже появившемуся на горизонте айсбергу, как минимум, требует резко изменить курс, сиречь направление его жизни...

Остается добавить, что любая работа с целью всегда должна начинаться с раскрутки вверх, иначе у клиента не возникнет мотивации, и в том числе - на работу с вами. Поэтому, например, клиент, который пришел в режим НЛП-консалтинга обсудить тему денег (запрос: хочу получать или зарабатывать больше, чем сейчас), еще до построения результата может быть «раскручен» по следующей схеме.

П. Хорошо, давайте представим, что у вас уже есть столько денег, сколько вы хотите. Что это вам даст?

К. Свободу жить так, как я хочу

П. Хорошо, предположим, что у вас уже есть свобода жить так, как вы хотите. Что это вам дает?

К. Очень большое удовлетворение.

П. Хорошо, давайте представим, что у вас уже есть очень большое удовлетворение. Что это вам дает?

К. Счастье и ощущение того, что я не зря прожил жизнь...

Упражнение 37

Попробуйте определить для самого себя желаемый (или ожидаемый) цикл бытия и выявить (хотя бы в первом приближении) свою же миссию.

Упражнение 38

Помечтайте о нужном и важном для вас в ближайшие годы и сделайте на материале этих «мечт» психотехнологию постановки цели.

Упражнение 39

С тем, что выявилось, осуществите согласование деятельности.

Упражнение 40

Для какой-то достаточно важной своей цели сделайте все семь

шагов психотехнологии хорошо сформулированного результата.

Упражнение 41

Возьмите какую-то из достаточно тривиальных своих целей и «раскрутите» ее: вверх, вниз, а если нужно, то и в сторону.

Глава 5

Консультирование осуществления изменений

Успешное разрешение клиентом некой проблемы и/или четкое определение и «оформление» им желаемой цели не исключает еще одного направления консультирования: осуществления необходимых изменений в плане более конкретной привязки и конкретизации «маршрута» достижения желаемого. И в случае, если результаты работы по вышеприведенной «пятерке» психотехнологий формулирования целей не полностью удовлетворили клиента в связи с их кажущейся неконкретностью, мы обычно предлагаем ему доработать (уточнить, расширить или углубить) различные аспекты его «дороги к цели» посредством других психотехнологий, а именно:

- общего модуля развития;
- использования модели ТОТЕ;
- определения шагов к цели;
- поиска необходимых ресурсов;
- их (ресурсов) конвертации.

5.1. Общий модуль развития

Данная психотехнология является универсальным способом укрепления любых положительных способностей человека и в предлагаемом нами варианте представляет собой способ подразделения любой глобальной способности или результата на конкретные элементы. Работать с ней не очень-то и сложно - достаточно четко и честно отвечать на вопросы, которые далее в тексте выделены жирным курсивом. Но отвечать обязательно, каким бы странным ни показался вопрос, поскольку данный модуль развития - это еще и прекрасный способ расширения и видоизменения «карты» желаемой цели или способности. Той самой «карты», которая по определению никогда не равна «территории»...

Сокращенная и несколько отредактированная нами *техника общего модуля развития* выглядит следующим образом.

Способы осуществления рассматриваемой деятельности/способности.

Как можно стать и быть _____?

Места, в которых это можно сделать.

Где вы можете быть _____?

Где вы не можете быть _____?

Люди, с которыми можно это сделать.

С кем вы хотели бы (могли бы) быть _____?

С кем вы не хотели бы (не могли бы) быть _____?

Времена, в которые можно делать это.

Когда вы можете быть _____?

Когда вы не можете быть _____?

Фиксированные идеи по данной теме.

По каким правилам вы живете относительно _____?

Вполне возможно, что ранее он нашел не все (или вовсе их не искал) эти правила. Найдите их и расфиксируйте, если они окажутся неэкологичными.

Возможные ресурсы.

Что вам нужно у чтобы быть _____?

Пусть клиент опишет все, что придет ему на ум.

Четырехсторонний пакет.

Что может случиться, если стать _____?

Что может случиться, если не стать _____?

Что не случится, если стать _____?

Что не случится, если не стать _____?

Именно эти вопросы позволяют определить мотивацию к, мотивацию от и вторичные от уклонения от действий (подробнее см. далее).

Нежелательные будущие последствия этого (обретения желаемого).

Почему может хотеться быть _____?

Почему может не хотеться быть _____?

Поговорите на тему _____. Хорошо обсудите ее с клиентом.

Вообразите будущее желаемое состояние дел. Используйте полный VAKD (то есть предложите клиенту это увидеть, услышать, почувствовать и обдумать).

Переберите действия, требующиеся для этого, - то, чем следует заняться ЖСД ради. Обучайте клиента, потренируйте его, инсценируйте эти действия. Выясните, будут ли они эффективными или нужны еще какие-то ресурсы. Дайте клиенту привыкнуть к ним.

Предложите сделать эти действия в действительности.

5.2 Использование модели TOTE

Данная модель является одной из базовых в классическом НЛП и используется для того, чтобы описать структуру любой деятельности. Номинация *TOTE* представляет собой английскую аббревиатуру слов, которые по-русски звучат почти так же:

Триггер -> Операция -> Тест -> Выход (Exit)

Триггер в *TOTE* является некой оценкой или тестом, с которого начинается стратегия (действие). Операции выступают набором действий по реализации стратегии. Тест рассматривается как момент и результат сравнения того, что получилось, с тем, что намечалось. Ну а выход, иначе называемый «точкой решения» или «точкой выбора», есть итог или репрезентация теста: если имеются совпадения с задуманным, стратегия завершается, если нет -возвращается на стадию операции и проигрывается вновь.

Например, если вы заблудились в лесу, то некоторое время, внутренне не веря в то, что все так глупо получилось, бродите вокруг одного места, жалостливо аукая. Но потом что-то внезапно заставляет вас начать выбираться, запуская стратегию выхода из леса. В соответствии со схемой *TOTE* - это триггер, и в качестве такового может выступать что угодно, но обязательно укладывающееся в известную вам схему *VAKD*. Картинка дневного светила, собирающегося улизнуть за горизонт (*Ve*), или внезапно промелькнувший образ вас самого, съеденного волками (*Vi*), - в данном случае и далее «в» значит *external*, то есть внешнее, а «г» - *internal*, то есть внутренне. Ощущение стремительно падающей температуры, предвещающей наступление ночных холодов (*Ke*), или чувство страха, ледяным комком залегшее внизу живота (*Ki*). Тоскливый волчий вой (*Ae*) или ваш собственный внутренний голос: «Во, вляпались! Не будем выбираться - пропадем!» (*Ai*). В принципе, это может быть даже нечто дигитально-дискретное - например, слово «КОНЕЦ» на мысленном экране или восприятие себя точкой на карте - там же (*Di*). Главное здесь то, что вы начали действовать. Например, влезли на дерево (*Ke*), осмотрели окрестности (*Ve*), сравнили их с имеющейся картой (*Di*), после чего слезли и пошли в выбранном направлении (*Ke*).

Так вот, вся ваша жизнь есть сложнейшая система стратегий, направленных на достижение желаемых целей. И любой микроэлемент нашей жизнедеятельности может быть описан по схеме *TOTE*. Но в ней наряду с успехами присутствует еще и масса неудач, и резонно предположить, что причинами этого (неудач) являются неэффективные стратегии. Воспользовавшись вышеприведенной моделью «Триггер - Операция - Тест - Выход», их вполне можно сделать высокоэффективными, используя психотехнологию *моделирования*, суть которой довольно проста.

Сопоставьте по контрасту два примера действий, которые близки как только можно по содержанию и отличаются только тем, что один был успехом, а другой - неудачей.

Так как любой набор действий по достижению некоей цели может рассматриваться в контексте модели (стратегии) *TOTE*, приведем основные критерии хорошо сформулированной стратегии, каковая должна:

- иметь хорошо определенную репрезентацию желаемого результата;
- не иметь петель без точки выхода;
- после *N* шагов или *X* времени нуждаться во внешней проверке;
- использовать наименьшее количество шагов, чтобы достичь результата;
- иметь логическую последовательность без потери шагов;
- содержать необходимые внешние и внутренние условия, чтобы получить желаемый результат;
- сохранять позитивные побочные продукты и уничтожать негативные последствия;
- следовать модели *TOTE*;
- минимизировать плохие чувства при ее исполнении.

Соответственно, психотехнология использования модели *TOTE* в консультировании может быть сведена к следующим пунктам.

1. Чтобы выявить контекстуальный ответ на триггер.
Как Вы узнаете, что пора делать/быть X?
2. Чтобы выявить критерии для операции и тестов.
Что было бы или является демонстрацией того, что Вы успешно сделали/являлись/выполнили X?
3. Чтобы выявить тест.
Какой вид сравнения Вы используете, чтобы проверить, что Вы сделали X?
4. Чтобы выявить Точку решения.
Как Вы узнаете, что Вы получили критерий Вашей проверки? Если Ваш критерий еще не получен, как Вы узнаете, что делать следующим?
5. Для спецификации репрезентативной системы.
Как конкретно?
6. Для предыдущего участка операции.
Что происходит накануне Y?
7. Для следующего участка операции.
Пройдите через последовательность и обнаружьте следующий ключ доступа. Или спросите себя, что случится следующим? Что произойдет прямо после этого?

Поскольку вышеприведенное может показаться консультантам, не прошедшим у нас базовый курс НЛП, несколько сложным, приведем две психотехнологии, основывающиеся на модели *TOTE*.

Первая из них - психотехнология «целевого *TOTE*» -представляет собой последовательный и весьма конкретный ответ на следующие вопросы с возможным заполнением матрицы вида:

	Цель 1	Цель 2	Цель 3
Каковы ваши цели?			
1. С чего, когда и как вы начнете достижение этих целей?			
2. Что вы будете делать, чтобы достичь своих целей?			
3. Как вы узнаете, что достигли своих целей?			
4. Что вы будете делать, если не достигнете своих целей?			

Вторая - психотехнология «формат сравнительного анализа» - делается по следующему (примерному) алгоритму, позволяющему использовать давешние эффективные стратегии.

1. Попросите клиента охарактеризовать нынешнюю сложную

ситуацию.

С какой сложной ситуацией вы столкнулись на данный момент?

2. Попросите его вспомнить случаи, когда он мог работать эффективно и справляться со сложными ситуациями.

Вы можете вспомнить подобную ситуацию, в которой вы были способны оставаться в ресурсном состоянии или действовать успешно?

3. Подумайте вместе над ключевыми факторами успеха и научения.

Что вы делали?

Чему вы научились?

4. Рассмотрите, как существенные факторы успеха и научения могут быть перенесены («перекрестно картированы») в имеющуюся сложную ситуацию.

Как вы можете применить то, что вы сделали или узнали в той ситуации, в сложной ситуации, с которой вы столкнулись сейчас?

5.3. Определение шагов к цели

Заметно более простым и от того чаще используемым способом создания конкретной программы достижения цели является психотехнология «определения шагов к цели». Делается она так.

1. Предложите клиенту взять лист бумаги и карандаш и вверху записать цель, которой он хочет достичь. Затем пусть он озаглавит следующие колонки: «Что мне нужно сделать», «Необходимые мне средства», «Порядок выполнения» и «Важность действия».

2. Попросите его, положив перед собой этот лист бумаги, некоторое время порасслабляться и сконцентрироваться. Пусть начнет, когда почувствует абсолютное спокойствие и медитативное состояние ума.

3. Предложите клиенту начать с обдумывания всех шагов, которые вам необходимо предпринять для достижения цели, не пытайтесь оценивать, насколько важны эти действия. Пусть просто запишет все, что приходит на ум, в первую колонку: «Что мне нужно сделать» и продолжает «мозговой штурм» и выдвижение идей, пока не почувствует, что закончил.

4. Попросите клиента перейти к следующей колонке: «Необходимые мне средства». Пусть посмотрит на каждое действие, которое ему необходимо выполнить, и напротив него перечислит все необходимые средства, снова не пытаясь обсуждать или оценивать свои мысли и продолжая работу до тех пор, пока не почувствует, что закончил с каждым пунктом.

5. Теперь предложите клиенту перейти к третьей колонке: «Порядок выполнения», в которой он последовательно пронумерует действия, перечисленные в первой колонке, начиная с того действия, которое намерен выполнить первым, затем второго, третьего и т. д. Если он не уверен в последовательности или думает, что будет выполнять некоторые действия в одно и то же время, пусть присвоит им одинаковые номера.

6. Наконец, предложите клиенту перейти к последней колонке:

«Важность действия». Пусть вновь посмотрит на действия в первой колонке и как можно быстрее оценит их по степени важности как А (очень важное), В (важное) и С (выполнить, если возможно).

7. Когда закончите, не забудьте вернуть клиента в «здесь и теперь».

Таблица *Определение шагов к моей цели*

Что мне нужно делать	Необходимые мне средства	Порядок выполнения (1,2 и т. д.)	Важность действия (А, В или С)
...	

8. Теперь попросите клиента рассмотреть информацию, которая была получена. Пусть запишет цель, которой хочет добиться, в верхней части страницы (например, продвижение по работе, удвоение размеров доходов). Затем в порядке номеров, которые он проставил в колонке 3, пусть запишет действия, которые планирует выполнить, и средства, нужные для их выполнения. Затем возле каждого действия пусть напишет букву, означающую важность этого действия.

5.4. Поиск необходимых ресурсов

Достижение чего-либо в реальном мире требует некоторых вполне конкретных ресурсов. В качестве таковых, в современном нейролингвистическом программировании обычно рассматриваются следующие семь паттернов:

- 1) люди (включая родство, связи и знакомства);
- 2) деньги;
- 3) материальные ценности;
- 4) услуги (которые человек может оказать);
- 5) информация (каковой он владеет);
- 6) личные качества (здоровье, профессия, хобби, навыки, умения, таланты и способности);
- 7) время.

В большинстве случаев пришедшие на консалтинг клиенты ощущают фатальную нехватку необходимых для достижения их целей ресурсов. Как правило, это связано не с объективными, а с субъективными причинами: некоей неадекватной «картой», приводящей к сужению видения собственных ресурсов.

Показанным и адекватным способом расширения и трансформации «карты» ресурсов является *психотехнология составления списка ресурсов*, суть которой заключается в последовательном ответе клиента на три вопроса:

- 1) *Каковы мои ресурсы?*
- 2) *Где и как я могу их применить?*

3) Чего с их помощью я уже достиг?

и заполнением с помощью консультанта следующей таблицы:

Мои ресурсы	Где и как я могу их применить	Чего с их помощью я уже достиг
1. 2. 3.		

5.5. Конвертация ресурсов

Второй причиной, по которой, живя в бесконечно изобильном (поверьте, это так) мире, клиенты все-таки не находят в нем необходимых ресурсов, является незнание ими принципа конвертации ресурсов, согласно которому нечто имеющееся (один тип ресурсов) можно, иногда прямо и непосредственно, иногда косвенно и опосредованно, как бы обменять на нечто не имеющееся, но нужное.

Соответственно, в психотехнологиях конвертации ресурсов используются два вида конвертации – прямая (одношаговая, или одноразовая) и опосредованная (цепочная, или пошаговая). В первом случае - использования *психотехнологии прямой конвертации* - клиент может обменять:

людей (все, что с ними связано) на деньги, материальные ценности, услуги, информацию, личные качества (обучение и развитие) и время;

деньги на людей, материальные ценности, услуги, информацию, личные качества (обучение и развитие), время;

материальные блага на людей, деньги, услуги, информацию, личные качества, время;

услуги на людей, деньги, материальные блага, информацию, личные качества и время;

информацию на людей, деньги, материальные ценности, услуги, информацию, личные качества и время;

личные качества на людей, деньги, материальные ценности, информацию и время;

время на людей, деньги, материальные ценности, услуги, информацию и личные качества.

Во втором случае применения психотехнологии *опосредованной конвертации ресурсов* применяется следующий алгоритм.

1. Предложите клиенту провести инвентаризацию всех его ресурсов.

2. Пусть теперь определит критический (есть, но мало) и

обильный (пригодный для конвертации) ресурсы.

3. Предложите и помогите клиенту создать возможные цепочки последовательного обмена ресурсов.

4. Совместно определите наиболее эффективный и малозатратный способ (последовательность) конвертации.

5. Создайте план конвертации.

6. Предложите клиенту реализовать его на практике.

Если надо, проанализируйте итоговое состояние ресурсов (после конвертации).

Например, клиент может обнаружить, что столь необходимые ему **деньги** он может получить, потратив день (**время**) на то, чтобы передать имярек **информацию** о своих блестящих способностях (**личные качества**), позволяющих оказать качественную **услугу**, а в итоге приобрести желаемое (**материальные блага**).

Упражнение 42

Разберите конкретику достижения чего-либо желаемого с использованием общего модуля развития.

Упражнение 43

Сделайте психотехнологию «формат сравнительного анализа» для любой своей сложной ситуации.

Упражнение 44

Определите, воспользовавшись соответствующей психотехнологией, шаги к любой цели, которую стоит достичь.

Упражнение 45

Составьте список всех имеющихся у вас ресурсов.

Упражнение 46

Определив недостающее, осуществите конвертацию, как прямую, так и опосредованную.

Глава 6

Прояснение нерешаемых проблем

К сожалению, в процессе консультирования пусть редко, но бывают ситуации, в которых проблемы клиента ну никак не решаются с использованием даже всех вышеописанных психотехнологий. По сути, мы сталкиваемся с проблемными областями и ситуациями, решение которых возможно только в случае перехода видения ее «карты» клиентом в некое новое качество. В связи с этим ниже мы приводим некоторые «инсайтные» способы работы с подобным проблемным материалом. Общим, что объединяет все нижеописанные психотехнологии, является использование некоторых весьма специфических и вряд ли подлежащих описанию в этом произведении особенностей нейрологии и синергетики восприятия и познания человека. В связи с этим рассмотрим применение психотехнологий:

- панорамного видения проблемы;
- двойного ее видения;
- смены фигуры и фона;
- использования понятных образов и
- видения новых измерений.

6.1. Панорамное видение проблемы

Данная психотехнология базируется на чисто неврологическом расширении и видоизменении «карты» проблемы за счет ее перевода из так называемого туннельного видения в панорамное. Алгоритм исполнения психотехнологии панорамного видения следующий.

1. *Предложить клиенту воспроизвести ситуацию, которая была или является в каком-нибудь смысле проблемной для него, увидев ее в виде картины или фильма.*
2. *Попросить его сфокусироваться на ощущениях своего тела. Как он себя ощущает, видя эту ситуацию?*
3. *Пусть просмотрит картину или фильм вновь, но в картине увидит себя со стороны, а фильм превратит в серию маленьких, объемных черно-белых картинок, заключенных в рамку.*
4. *Предложить ему еще раз просмотреть картину или фильм, увидеть себя в них и установить периферийное зрение. Для этого сделать рамку при помощи рук, а затем раздвинуть ее в стороны так, чтобы краешками глаз видеть свои руки, глядя прямо перед собой.*
5. *Попросить клиента просмотреть эти картинки или фильм снова - и диссоциированно, и так, как если бы он был внутри опыта (то есть, не видя себя самого), сохраняя периферийное зрение, связь с телом и замечая сходство и различия.*

Результатом такого процесса является то, что люди часто создают «Большую, более полную картину». И буквально начинают видеть отношения главного объекта своего внимания с другой точки зрения. Между элементами человеческого опыта возникает как бы больше баланса, и все его составляющие выстраиваются в перспективу.

Так что во всех случаях, когда вам кажется, что клиент не может решить свою проблему, потому что как-то неполно или искаженно ее воспринимает (а если это действительно проблема, он *обязательно* воспринимает ее неполно и искаженно), следует попросить его сделать следующее. Вспомнить и увидеть свою проблему - не важно как. Определить, что именно он увидел - отдельную картину, несколько картин («фотороман») или фильм. И показать размеры этих самых изображений - отдельной картины, серии картин или же «экрана», на котором он видит этот «фильм» своей проблемы.

А дальше (прежде всего в тех случаях, когда размеры эти небольшие и достаточно четко очерчены) можно приступать к вышеописанной психотехнологии: предложить клиенту вытянуть руки и, глядя прямо перед собой, начать их разводить до тех пор, пока он еще может их видеть. И, сохраняя такой вот странный характер своего взгляда, когда экран восприятия в результате осуществления действия стал не просто широким, но панорамным, снова вспомнить «картинки» или «фильм» проблемы и заново их рассмотреть или просмотреть - входя в это «изображение» и выходя из него.

После этого остается только поинтересоваться тем, что произошло. Кое у кого картинка или фильм просто исчезают, а на место проблемы приходит решение. У других происходит видоизменение образа проблемной ситуации, и

они начинают видеть то, что раньше было «скрыто за кадром». И все без исключения обретают возможность исследовать свою проблему более широко, трезво и беспристрастно...

6.2. Двойное видение

Данная психотехнология построена на опять-таки неврологическом ограничении, согласно которому мы обычно способны видеть только одну сторону предъявленного (и действительно сложного) изображения. Примером этому может явиться знаменитая «Парадоксальная теща», в которой люди обычно видят либо молодую женщину, либо старуху, либо, крайне редко, и то и другое.



Рис. 26

Аналогично, при работе с проблемой клиент привычно видит только одну ее сторону, в то время как полное прояснение невозможно без одновременного видения стороны другой (в которой часто и присутствует решение). Для достижения подобного эффекта буквально бинокулярного зрения используется *психотехнология двойного видения*, основывающаяся на «двойных изображениях» (в данном случае это знаменитые «два профиля»).



Рис.27

1. Предложите клиенту внимательно обдумать свою проблему и

представить ее в каком-то образе (можно даже и расплывчатом).

2. Попросите его посмотреть на картину «Два профиля» и, потренировавшись в попеременном видении то этих самых профилей, то вазочки (рюмки), слегка расфокусировав взгляд, постараться одновременно увидеть (охватить глазом) и профили, и рюмку.

3. Теперь, удерживая подобное двойное зрение, пусть вставит между картинкой и своими глазами образ проблемы (или просто думает о ней) до возникновения инсайта.

6.3. Смена фигуры и фона

Эта психотехнология прояснения сложных ситуаций основана на известном законе фигуры и фона гештальт-психологии, согласно которому, если нечто в восприятии или мышлении становится фигурой, все остальное уходит в фон. Аналогично "в сложных проблемах фигурой зачастую становятся маловажные и не имеющие отношения к решению элементы, тогда как в фоне оказываются важные и решающие. Делается же психотехнология смены фигуры и фона так.

1. Предложите клиенту увидеть образ своей проблемной ситуации.

2. Попросите его определить, что в поле видения проблемы является фигурой, а что - фоном и в чем там отличия в изображении.

3. Предложите клиенту начать внимательно вглядываться в фон, одновременно как бы делая его подобным фигуре, при этом варьируя удаленность изображения так, как ему нравится.

4. Отвлеките клиента, переключив его внимание на что-то внешнее, после чего снова попросите увидеть образ проблемы и описать как его, так и ее.

5. Пусть продолжает описанную в пунктах 1-4 работу до достижения какого-либо инсайта.

6.4.Использование понятных образов

Данная психотехнология построена на возможности прояснения за счет переноса репрезентаций изображения с хорошо известных на малопонятные образы проблем. Алгоритм выполнения психотехнологии использования понятных образов следующий.

1. Попросите клиента представить образ своей проблемы.

2. Предложите ему найти то, что он очень хорошо понимает или когда-то понял.

3. Попросите его увидеть образ этой бывшей, но теперь вполне понятной проблемы, после чего на ее фоне поставить образ нуждающейся в прояснении проблемы смотреть на эти изображения, фиксируя их как бы одновременно, до появления ощущения «готово» или «есть».

4. Переключите внимание клиента на что-то внешнее, после чего расспросите его по поводу того, что он сейчас думает о своей сложной ситуации или проблеме.

6.5. Видение новых измерений

Здесь прояснение сложных проблем осуществляется за счет использования знакомых почти каждому из нас так называемых трехмерных изображений. На первой стадии при использовании психотехнологии новых измерений клиента следует научить как бы переходить в трехмерность (*психотехнология видения новых измерений*).

1. Предложите клиенту посмотреть на картину (рис. 28) и расслабиться.
2. Попросите его сфокусировать глаза так, как если бы он смотрел на какой-то дальний объект, расположенный за картиной. Трехмерное изображение должно начать проявляться.
3. Если нет, расположите картинку прямо перед носом клиента и начните очень медленно отодвигать ее от него. Делайте это до того, пока он не увидит трехмерное изображение, обязательно упомянув о двух моментах: о том, что потребуется время и достаточно продолжительное, а также о том, что он никогда не сможет увидеть трехмерность, глядя на картину, - ему нужно смотреть сквозь нее.

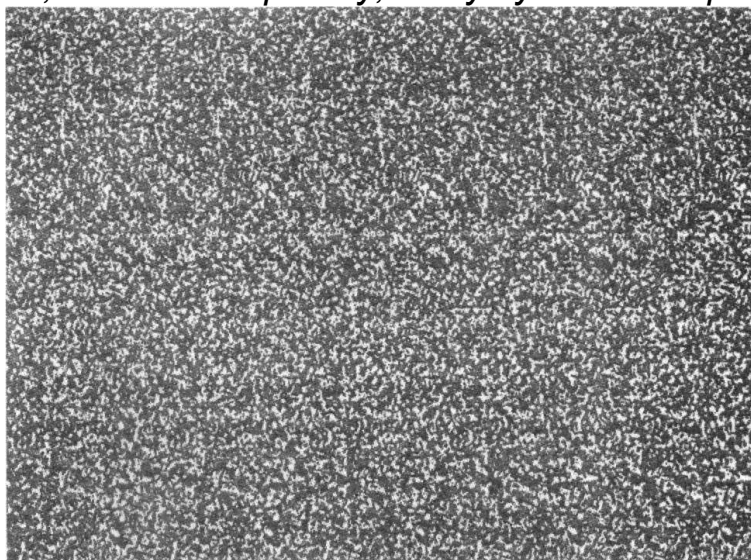


Рис.28

После того, как клиент обрел трехмерность, можно уже приступить к прояснению проблемы с использованием *психотехнологии использования новых измерений*.

1. Предложите клиенту подумать о проблеме, которая ему непонятна.
2. Попросите его посмотреть на нижеприведенную картину так, как это необходимо, чтобы увидеть трех мерность и увидеть оную.
3. Теперь, когда он видит другое измерение, пусть увидит свою проблему или просто подумает о ней.
4. Закончив, обсудите с клиентом результаты.
5. Повторяйте пункты 2 и 3 до инсайта.

Упражнение 47

Для чего-то, не вполне понятного вам, сделайте психотехнологию панорамного видения проблемы.

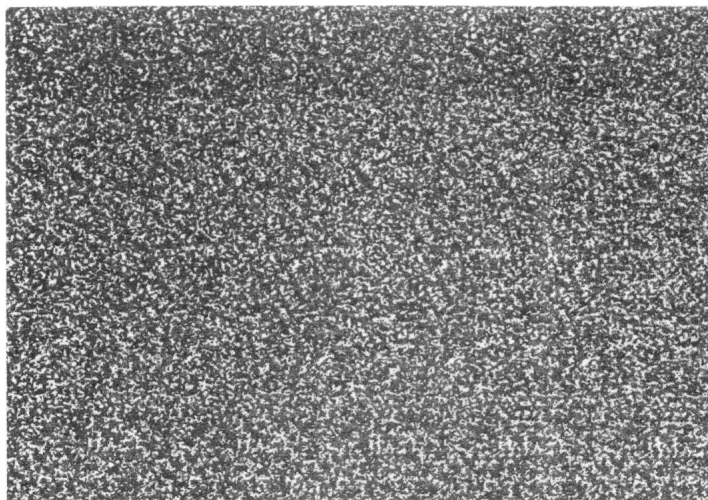


Рис.29

Упражнение 48

С другой, тоже не очень понятной проблемой или ситуацией проделайте психотехнологию двойного видения.

Упражнение 49

Воспользуйтесь психотехнологией смены фигуры и фона для прояснения чего-то еще неясного.

Упражнение 50

Используйте для этого же хорошо понятные (понятые вами) образы.

Упражнение 51

С чем-то действительно серьезным поработайте с применением психотехнологии использования новых измерений (предварительно потренировавшись в трехмерности).

Глава 7

Поиск нестандартных решений

Нерешаемые проблемы требуют нестандартных решений. Как, впрочем, и вся человеческая жизнь, которая может быть удачной тогда и только тогда, когда проживается не по некоему усреднено стандартному шаблону. Психотехнологии, которые приведены ниже, как раз и предназначены для того, чтобы в консультативной работе с клиентом вывести их за привычные горизонты и позволить им же открыть нечто новое. К таковым - но только в данной книге, потому что на самом деле их намного больше, - мы отнесли:

- *систему выхода из двойных связей;*
- *стратегию У. Диснея;*
- *«Вращение иконок»;*
- *стратегию «Мне интересно, как...?»;*
- *использование символических репрезентаций.*

7.1. Выход из двойных связей

В оригинале (согласно Г. Бэйтсону) двойная связь - это ситуация без выигрыша, когда вы не правы, если делаете нечто, и не правы, если это нечто не делаете. Действительно сложные проблемы клиентов очень часто оказываются похожи на двойные связи, потому как что бы вы ни предлагали

(или что бы ни делал клиент), все равно все ведет к ухудшению ситуации («Куда не кинь, везде клин», как гласит русская поговорка).

Так вот, *психотехнология выхода из двойных связей* позволяет находить нестандартные решения сложных проблемных ситуаций за счет введения множественных метапозиций (когда осуществляется отделение от проблемы и себя в проблеме и принятие позиции отстраненного наблюдателя), позволяющих увидеть нестандартное решение. Алгоритм данной процедуры следующий:

1. *Предложите клиенту вспомнить ситуацию, в которой он чувствовал, что оказался в двойной связи (или просто нерешаемую проблему).*

2. *Попросите его представить, что он может выплыть из своего тела, оказавшись немного выше и позади себя, так чтобы он видел себя и другого человека (людей) во взаимодействии или проблему во всех ее аспектах. Пусть смотрит, как они «там» взаимодействуют, как если бы вы были сторонним наблюдателем, и как застывшая проблема начинает шевелиться, и отметит, какие новые знания или представления он получает, находясь в этой позиции.*

3. *Теперь предложите клиенту переместиться в точку немного выше и позади этой позиции «наблюдателя», так что он наблюдает себя, наблюдающего себя и другого (других) или проблему в «той» ситуации. Пусть снова отметит любые новые знания или представления, которые вы получаете, находясь в этой позиции.*

4. *Попросите клиента повторять шаг 3 несколько раз для каждой новой позиции наблюдателя, которой он способен достичь. Он даже может подняться до своего рода «духовной» позиции и понимания, что может помочь испытать ощущение внутреннего покоя и мудрости. Каковы были бы «мысли Бога» в этой ситуации?*

5. *Теперь предложите клиенту пройти назад все шаги к первоначальной ситуации, вновь занимая каждую позицию наблюдателя и беря с собой понимание, знания и представления, которые он получил на каждой из позиций наблюдателя. Скорее всего, его переживания и понимания должны быть совершенно другими, когда он вновь вернется в своей памяти в ситуацию двойной связи или проблемы.*

7.2. Стратегия У. Диснея

Данная, и тоже предназначенная для всего нестандартного (проблем и решений), классическая для НЛП психотехнология была создана на основе моделирования стратегии творчества отца Микки Мауса. Оказалось, что У. Дисней интуитивно обнаружил, что лучше всего искать нестандартные решения, используя три различные роли или позиции восприятия: Мечтателя, Реалиста и Критика. Делается психотехнология *стратегия Уолта Диснея* так.

1. *Вместе с клиентом выберите проблему, которой вы собираетесь заняться, и подберите три места перед собой, в которые он сможет вступить (чисто физически), одно для Мечтателя, одно для Критика, одно для Реалиста.*

2. *Предложите ему подумать о том времени, когда он на самом*

деле был креативным и его Мечтатель действительно создал нечто творческое. Пусть войдет в расположенную перед ним позицию Мечтателя и переживет то время, закрепив свои ресурсы и стратегию Мечтателя на этом месте. Когда закончит, верните его в метапозицию.

3. Попросите клиента подумать о том времени, когда он был предусмотрительным и реалистичным относительно некоторого плана - его или чьего-то еще. То время, когда он приводил какой-нибудь план в действие изящным и эффективным способом. Когда клиент будет готов, пусть перейдет в позицию Реалиста и как бы закрепит свои ресурсы и состояние «чистой реальности». Когда он закончит переживать свой опыт реалиста, верните его в метапозицию.

4. Наконец, оценка. Критик. Пусть клиент вспомнит то время, когда он критиковал какой-нибудь план конструктивным способом, видел как слабость, так и силу, выявлял проблемы (это мог быть один из его собственных проектов или проект коллеги). Когда у клиента будет референтный опыт, попросите его перейти на третье место, определенное вами, и пережить там этот опыт. Когда закончит, пусть выйдет в метапозицию.

То, что вы сделали, - это якорение (закрепление, привязка) Мечтателя, Критика и Реалиста в трех различных местах. Каждая из этих позиций сама по себе фактически является стратегией, а все вместе - суперстратегией творчества, включающей в себя три отдельные стратегии.

5. Возьмите проблему или результат, с которым вы решили поработать. Предложите клиенту встать на место Мечтателя и дать свободу своим мыслям (Мечтатель не обязан быть Реалистом). Мечты обычно представлены картинками, и Мечтатель вашего клиента, вероятно, использует визуально сконструированные представления. Небо - это ограничение. Не позволяйте реальности давить на мысли. Мегамозговой штурм: что бы он сделал, если бы точно не мог потерпеть неудачу? Мечтателя можно было бы выразить одной фразой: «Интересно, что будет, если...». Когда закончит, пусть вернется в метапозицию.

6. Теперь попросите клиента войти в позицию Реалиста и подумать о плане, о котором он только что мечтал. Пусть упорядочит свои идеи. Как их можно реализовать на практике? Что следует изменить, чтобы делать их более реалистичными? Когда он и вы будете удовлетворены ответами на эти вопросы, верните клиента в метапозицию. Фраза для Реалиста: «Как я могу это реализовать?». Реалист - это по преимуществу кинестетик, человек действия.

7. Далее предложите клиенту войти в позицию Критика и проверить и оценить свой план. Может быть, что-то упущено? Если этот план требует сотрудничества с другими людьми, то что они найдут в нем для себя? Что он сам получит из его реализации? Это интересно? Каковы неожиданные результаты и компенсация? Критик здесь как бы спрашивает «Что упущено?» и «Что это даст?», и более оперирует внутренним диалогом.

8. Теперь пусть снова войдет в позицию Мечтателя и внесет в

план творческие изменения, учитывая то, чему он научился у Критика и Реалиста. Предложите ему продолжать переходить из позиции в позицию до тех пор, пока план не будет конгруэнтно устраивать каждого из них.

7.3. Психотехнология «вращения иконок»

Эта - да и все последующие - психотехнология представляет собой сознательное использование возможностей бессознательного для решения нестандартных проблем и обретения подлинно креативных решений. Однако в ней процесс поиска решения не столько завершается, сколько запускается, что следует обязательно объяснить клиенту, дабы избежать непонимания им результатов работы. Алгоритм использования психотехнологии «вращения иконок» следующий.

1. Предложите клиенту подробно представить себе нынешнее положение дел по проблеме, но представить это в виде обобщенного образа, который лучше всего передает суть исходного или текущего состояния проблемы. Данный образ и будет картинкой, символом или иконкой. Попросите клиента показать вам место в пространстве, где он видит этот образ.

2. Теперь пусть он таким же образом представит желаемое состояние в виде реалистической или метафорической картинке где-то в пространстве. Попросите его обязательно проверить, нравится ли ему этот образ, и, если надо, откорректировать его, изменив или убавив, что надо.

3. Попросите клиента, если картинки получились слишком реалистичными, создать на месте каждой из них символическое отображение (иконку по компьютерной терминологии). Символ, простой и ясный значок, схематическое отображение. Если же символы появились сразу, оставьте все как есть.

4. Предложите клиенту расположить символы по кругу (или на прозрачном круге с двух его сторон).

5. Пусть теперь он, медленно и постепенно разгоняясь, начнет вращать круг символов так, чтобы они слились в сплошное кольцо.

6. Предложите клиенту позволить этому кольцу быстро сжаться, продолжая вращение до вспышки, из которой сам по себе возникнет новый символ.

7. Теперь пусть клиент внимательно рассмотрит получившийся символ, не пытаясь разобраться в его значении, а просто приближая его к себе и отдаляя.

8. Предложите клиенту представить все возможные действия для достижения желаемого результата, придумывая разные варианты или просто перебирая те, которые сами собой придут в голову (но постоянно удерживая получившийся символ в поле зрения).

9. Попросите его сопоставлять каждый новый вариант с этим символом, ожидая внутреннего чувства резонанса или совпадения. Варианты, которые вызывают этот эффект, можно рассматривать как наиболее приемлемые.

7.4. «Мне интересно, как...?»

Данная психотехнология «впрямую» использует уже знакомые принципы модели «НС —► ЖС» определения наличествующего состояния дел (проблемы), желаемого их состояния (решения) и выявления способов «перехода» исключительно за счет возможностей бессознательного. Делается психотехнология «Мне интересно, как...?» так.

1. Предложите клиенту определить проблему.
2. Сформируйте вместе с ним образы настоящего и желаемого состояния дел.
3. Попросите клиента определить, где в пространстве вокруг него находятся два этих образа.
4. Теперь пусть он мысленно соединит два этих образа неким экраном, примет наиболее удобную для него позу для размышлений и, проявляя заинтересованность и даже повторяя про себя: «мне интересно, как...», дождется появления на этом мысленном экране любого образа (в любом месте) из «кинофильма» о том, как можно осуществить переход из настоящего в желаемое состояние дел.
5. Предложите клиенту, внимательно рассмотрев образ и оставив его там, где он появился, продолжать работу до полного заполнения и «прояснения» «фильма».

7.5. Использование символических репрезентаций

Эта, чрезвычайно распространенная среди профессиональных НЛП-консультантов и имеющая множество вариантов исполнения, психотехнология (а по сути - целый класс психотехнологий) предполагает нахождение решений сложных проблем за счет их преобразования в символы. В наиболее общем виде (напоминаю, что вариантов здесь множество) психотехнология использования символических репрезентаций осуществляется по следующему - весьма общему - алгоритму.

2. Предложите клиенту достаточно подробно описать его проблему, чтобы актуализировать ее содержание.
3. Попросите его, многократно отвечая на вопросы типа «Моя проблема похожа на...» (или, если надо, «я в проблеме похож на...») сравнивать эту проблему с чем угодно (и с тем, что само собой приходит в голову).
4. Совместно подберите ответы (символы), которые кажутся наиболее интересными, либо выберите из них один «самый-самый», либо создайте «конструкцию» из нескольких символов.
5. Предложите клиенту осуществить любые позитивные изменения в образ символа (ов) до тех пор, пока у него не возникнет внезапно ощущение: «то, что надо».
6. Теперь, глядя на символы, пусть клиент объяснит, как теперь можно решить проблему, основываясь на том, что он делал с символом и во что он превратился, либо, как в технике «вращения иконок», начнет перебирать варианты решений в поисках максимально резонирующих.

Примечание 1. Если инсайт не случится, полезно вернуться к обнаружившимся символам и по каждому из них задать клиенту вопрос: «Что

заставило тебя выбрать (назвать) именно это?».

Примечание 2. Если клиент испытывает затруднение в подборе адекватных символов, можно использовать вопрос типа: «Если бы твоя проблема была похожа на _____, то это было бы _____? Почему?», используя в качестве материала для сравнения время года, погоду, время дня, транспортное средство, тип автомобиля, инструмент, оружие, литературного героя, исторического персонажа и т. д.

Упражнение 52

Взяв за основу действительно сложную свою проблему, сделайте психотехнологию выхода из двойных связей.

Упражнение 53

Найдите решение другой своей сложной проблемы посредством стратегии У. Диснея.

Упражнение 54

Запустите процесс Поиска решений еще одной также сложной проблемы с использованием психотехнологии «вращения иконок».

Упражнение 55

Попробуйте определить «переход» из наличествующего состояния дел в желаемое в какой-то из проблемных областей своей жизнедеятельности посредством психотехнологии «Мне интересно, как...?».

Упражнение 56

Осуществите решение какой-либо своей проблемы с использованием символических репрезентаций.

Глава 8

Создание мотивации к изменениям

И консультанты, и психологи, и психотерапевты, и коучеры всего мира как непреложную истину знают (или должны знать) Главный Закон Изменения: то, что человек меняется (или изменяет свою жизнь) только в двух случаях: либо он хочет это сделать, либо он это сделать вынужден. Именно поэтому своеобразным завершающим штрихом консультирования должно явиться формирование клиентом мотивации на изменение, каковое мы предлагаем вам совершить посредством психотехнологий:

- *четырёхклеточного квадрата;*
- *создания готовности к изменениям;*
- *увеличения ценности результата;*
- *психотехнологии 101 утверждения и*
- *создания контракта на изменение.*

8.1. Психотехнология четырехклеточного (логического) квадрата

Пожалуй, наиболее простым способом анализа структуры и уровня мотивации клиента на изменение (то есть реального выявления побуждающих и тормозящих клиента факторов), результаты которого далее могут быть использованы для ее трансформации и усиления, является использование уже знакомого читателю четырехклеточного квадрата следующего вида (рис. 30).

Что случится, если это произойдет	Что случится, если это не произойдет
Что не случится, если это произойдет	Что не случится, если это не произойдет

Рис. 30

Используется данная психотехнология четырехклеточного (логического) квадрата мотивации по следующему алгоритму:

1. Разделите достаточно большой (формата А3 или А4) лист бумаги на четыре квадрата и озаглавьте их так, как это описано выше.

2. Предложите клиенту перечислить все выгоды, которые он получит от достижения выявленного в ходе НЛП-консалтинга результата или реализации помеченных целей. Запишите все это в левом верхнем квадрате под рубрикой «Что случится, если это произойдет?».

3. Попросите клиента рассказать обо всех потерях, к которым может привести отказ от достижения намеченного. Иницилируйте его в этом и будьте достаточно жестокими, напрямую указывая на то, что он еще не понял или о чем предпочел умолчать. Результаты запишите в правом верхнем углу квадрата под рубрикой «Что случится, если это не произойдет?».

4. Предложите клиенту подробно перечислить то, от чего ему придется отказаться в случае реализации намеченных целей, опять-таки иницилируя его, но более заинтересованными вопросами: «Что-то еще?». Результаты запишите в левом нижнем квадрате под рубрикой «Что не случится, если это произойдет?».

5. Наконец, попросите клиента ответить на вопрос, чего в его жизни не будет, если намеченное не осуществится, и опять-таки подробно перечислить все это, стараясь, чтобы он все-таки не повторял со знаком минус все то, что у него уже записано в левом верхнем квадрате, а дополнял это. Результаты запишите в правом нижнем квадрате.

6. Обсудите с клиентом результаты работы исходя из того, что в левом верхнем квадрате перечислены все мотиваторы к изменению («морковки» на нашем жаргоне); в правом верхнем - последствия отказа от изменений («страшилки»); в левом нижнем квадрате - вторичные выгоды от сохранения существующего положения; а в правом нижнем квадрате - все то, что клиент потеряет в случае отказа от изменения («потери»),

7. При необходимости усильте «морковки», «напугайте» клиента «страшилками» и «потерями», а вторичные выгоды сделайте объектом дополнительного НЛП-консалтинга (в плане их сохранения или реализации более экологичным образом),

8.2. Создание готовности к изменениям

Данная, ныне опять-таки ставшая (благодаря нам) классической,

психотехнология (не просто активно, но еще и *обязательно* применяемая в Восточной версии нейропрограммирования не только в консалтинге, но и в психокоррекции, психотерапии и даже коучинге) предполагает сначала определение, а потом увеличение до необходимых значений уровня готовности человека к достижению любой (и не только консалтинга) цели или результата. Основой для нее явился эмпирически (и, более того, практически) выявленный в ходе использования Восточной версии нейропрограммирования факт, согласно которому человек способен достичь любых (подчеркнем, любых, пусть даже самых головоломных) целей в случае, если его бессознательное (именно так, бессознательное, а не сознание, то есть как бы де фактум, а не де юре) считает (точнее - знает), что данная цель или результат:

- *действительно желанна;*
- *стоит того, чтобы быть достигнутой;*
- *достижима;*
- *достигается нормальным и естественным образом;*
- *улучшает, а не усложняет жизнь человека;*
- *соответствует уровню его способностей;*
- *является им заслуженной.*

Во всех случаях невыполнения этих условий (пусть даже и одного) достижение цели блокируется.

Алгоритм выполнения психотехнологии создания бессознательной готовности к достижению цели следующий.

1. *Предложите клиенту одним предложением записать формулировку его желаемого результата (цели).*

2. *Попросите его с закрытыми или открытыми глазами попредставлять эту цель в виде образов и картинок, обязательно видя себя в этих самых образах и картинках и держа глаза под углом примерно 15-20° над горизонталью (у нас нет времени на объяснение того, почему так надо делать, поэтому просто примите сие как данность).*

3. *Начертите на листе линию нижеприведенного вида (рис. 31) и объясните клиенту, что данная линия есть шкала его внутреннего согласия с некоторыми суждениями относительно желаемого результата (цели), причем 5 соответствует 100 % согласию, 4 - 75%, 3 - 50%, 2 - 25% и 1 - 0%.*



Рис. 31

4. *Предложите клиенту взять лист со шкалой и формулировкой результата (цели), положить руку так, чтобы кисть была свободной, и как бы передоверив ответ собственной руке (то есть ставя отметку там, где хочется, бессознательно, а не осознано), оценить степень своего согласия со следующими семью суждениями:*

- А. *Эта цель желанна;*
- Б. *Эта цель стоит того, чтобы ее достигать;*
- В. *Эта цель достижима;*

Г. То, что мне надо будет делать и сделать, чтобы достичь этой цели, будет нормально и естественно;

Д. То, как я буду жить, когда достигну этой цели, будет нормально, естественно и просто легко и приятно;

Е. У меня есть все необходимые способности, чтобы достичь этой цели;

Ж. Я заслуживаю достижения этой цели.

5. Теперь отберите все оценки ниже 4 баллов (критическое значение: 80 % готовность к достижению), выберите из них наименьшую и на чистом листе выпишите формулировку этого суждения вместе с кратким описанием цели, например:

Эта цель - стать высокоэффективным менеджером по персоналу - ДОСТИЖИМА.

6. Поставьте напротив клиента кресло или стул и предложите ему представить:

- за креслом (слева или справа) - своих Внутренних Оппонентов, то есть людей, которым он хотел бы похвастаться или первоочередно сообщить, что, дескать, несмотря на все ваше недоверие и даже могущество я все-таки достиг и добился (предупредите, чтобы он не удивлялся, если там обнаружатся мать, отец и даже некоторые другие родственники и друзья);
- за креслом (справа или слева) - свою группу поддержки в виде подлинных друзей или даже сектора стадиона, полного людей с лозунгами «Имярек - чемпион!» и аналогичными;
- в кресле - свою скептическую часть, считающую цель малодостижимой (в любом образе, хотя обычно там представляется сам клиент в весьма скептической позе).

7. Предложите клиенту убедить всех этих «гостей» в истинности выбранного для работы суждения, повторяя его вслух (гордо и уверенно), а после предъявления вами «связки» - как бы «вопроса из зала» - еще и рационально аргументируя это самое суждение. Используйте следующие «связки»:

потому что

поскольку

и я достигну ее до того, как

и я начну ее достигать после того, как

хотя и

если

пока

так же, как и

в любое время

так что

8. «Суфлируйте» клиенту в его рациональной аргументации, основываясь на том, что при использовании «связки» «потому что _____» он должен сказать «нет» прошлому, перечислив все, от чего уходит; «связки» «поскольку _____» - сказать «да» будущему, рассказав о том, к чему собирается прийти; «связки» «и я достигну ее до

того, как наступит _____» - бессознательно определить срок достижения цели; «связки» «и я начну ее достигать после того, как _____» - наметить срок старта; «связок» «хотя и _____», «если _____» и «пока _____» - выявить и переработать (с вашей, разумеется, помощью) все внутренние сомнения и сопротивления; «связки» «так же, как и _____» - привести пример чего-то сложного, чего он, тем не менее, достиг; «связки» «в любое время _____» - исключить ограничения по времени дня, времени года и периода своей жизни. Ну а «связка» «так что _____» есть тестовая, поскольку, если после ее предъявления клиент в течение не более минуты не выразит свой энтузиазм по поводу достижения цели, работу придется повторять.

9. Используя все ту же шкалу (но нарисованную уже на другом, чистом, листе), проверьте готовность клиента по компоненту, с которым вы работали, и по всем остальным (значения всех компонентов готовности должны заметно увеличиться).

Продолжайте работу до тех пор, пока клиент не продемонстрирует как минимум 4-х балльную готовность по всем компонентам.

8.3. Увеличение ценности результата

По наиболее общему определению ценности - это то, ради достижения чего человек готов тратить время, силы, да и саму жизнь. Именно в связи с этим психотехнология увеличения ценности результата позволяет резко усилить мотивацию клиентов НЛП-консалтинга на достижение желаемого и реализацию намеченного. Делается эта психотехнология так.

1. Предложите клиенту одним предложением записать желаемые цели или результат.

2. Оцените ценность этой цели, используя уже знакомую вам пятибалльную шкалу.

3. Попросите его для каждого из нижеприведенных слов-подсказок читать определение, затем (с вашей подачи) добавлять слово-подсказку и заканчивать предложение, отвечая на вопрос, записанный под соответствующей строкой.

4. Запишите все ответы, дайте клиенту их прочитать и проверьте, что изменилось и усилилось.

Результат _____ важен и желаем

Каков результат, ценность которого следует усилить?

Потому что я _____

Каковы поведенческие последствия наличия этого результата?

Всякий раз, когда я _____

Какова ключевая ситуация или условие, связанное с этим результатом?

Что бы я _____

Какова позитивная цель этого результата?

Если я _____

Какие другие результаты или ограничения связаны с этим результатом?

Хотя я _____

Какие другие альтернативы или сомнения связаны с этим результатом?

Таким же образом, как я _____

Каков еще один весьма ценный для вас результат, который вы уже имеете?

Например, взяв (условие) в качестве результата личностный рост и используя пример автора, приведем то, что получится по итогам работы с данной психотехнологией.

Личностный рост важен и желаем, потому что я нуждаюсь в силе и энергии, необходимых для творчества и выживания.

Личностный рост важен и желаем, поэтому я предпринимаю соответствующие действия, чтобы его обеспечить. Личностный рост важен и желаем всякий раз, когда я хочу быть готовым к будущему.

Личностный рост важен и желаем, чтобы я мог получать удовольствие от жизни и быть эффективным профессионалом.

Личностный рост важен и желаем, если я хочу быть счастливым и деятельным.

Личностный рост важен и желаем, хотя это не значит, что я заброшу семью и работу.

Личностный рост важен и желаем таким же образом, как желаемо пить, есть, дышать и просто жить...

8.4. Психотехнология «101 утверждения»

В том случае, когда с использованием любой из трех вышеописанных психотехнологий консультанту не удастся добиться должной мотивации на изменения, работу следует перевести в домашний режим, поскольку иначе ему, скорее всего, придется заниматься серьезной психокоррекцией. В этом контексте психотехнология «101 утверждения» является надежным гарантом того, что действительно заинтересованный в результате работы клиент приобретет с ее помощью необходимый уровень мотивации, тогда как незаинтересованный просто перестанет вас беспокоить.

Делается эта психотехнология 101 утверждения весьма просто - в прочерки в нижеприведенном тексте клиент сам вставляет формулировку желаемого результата и, меняя падежи, вслух читает для себя все 101 утверждение столько раз, сколько это необходимо.

1. _____ существует для моего удобства и выгоды.
2. _____ является источником наслаждения для меня.
3. Мне легко достичь _____.
4. Каждый получит выгоду от моего _____.
5. Каждый облегчит мне _____.
6. Для меня безопасно обрести _____.
7. Я уже обретаю и усиливаю _____ каждый день.
8. У меня есть практическая мудрость для _____.
9. Все части меня действуют так, чтобы наилучшим образом соответствовать мне в _____.
10. У меня подходящий возраст для _____.
11. У меня подходящий размер для _____.

12. У меня правильные генетические характеристики для _____.
13. У меня правильный секс для _____.
14. У меня правильный внешний вид и манеры для _____.
15. У меня более чем достаточно силы для _____.
16. У меня большой талант для создания _____.
17. Я весьма привлекателен для _____ и _____ привлекателен для меня.
18. Я заслуживаю _____.
19. Для меня естественно чувствовать _____.
20. Я знаю, как сделать _____.
21. Я легко могу создать _____.
22. Теперь, когда я знаю, что могу наслаждаться всем, я знаю, что буду наслаждаться процессом создания _____.
23. Я благодарен, что мне выпала роль создать _____.
24. Моя естественная тенденция _____.
26. _____, безусловно, улучшит мои отношения с любым человеком.
27. У меня более чем достаточно энергии и энтузиазма для _____.
28. Я знаю, как получить поддержку нужных людей для _____.
29. У меня более чем достаточно настойчивости для _____.
30. У меня более чем достаточно времени для _____.
30. У меня есть то, что требуется для _____.
31. У меня много _____.
32. Мне хорошо ощущать _____.
33. Мне хорошо иметь _____.
34. Мне хорошо быть в состоянии _____.
35. Я прощаю себя за то, что уже нет больше прежнего _____.
36. Я прощаю себя за отрицание _____ в прошлом.
37. Я прощаю себя за то, что я имею не более _____, чем я есть.
38. Я люблю все, что связано с _____.
39. Все части меня теперь сотрудничают в достижении _____.
40. У меня высокая мотивация к _____.
41. Мне более чем достаточно хорошо иметь _____.
42. Я хочу делать то, что дает _____.
43. Моя мать одобряет меня в достижении _____.
44. Мой отец одобряет меня в обретении _____.
45. Моя семья способствует мне в достижении _____.
46. Мои друзья одобряют меня в обретении _____.
47. _____ улучшает мою коммуникабельность и чувство юмора.

48. _____ увеличивает мою свободу.
49. У меня уже есть правильные мысли, чтобы создать _____, и я создаю все больше правильных мыслей, чтобы создать _____.
50. Я прощаю себе сомнения относительно _____.
51. _____ делает меня более преуспевающим.
52. Мое желание _____ одобрено Богом и обществом.
53. Бог, безусловно, предназначил меня для _____.
54. У меня есть практическая мудрость для _____ и еще скромность.
55. _____ доказывает, что я хороший человек.
56. _____ доказывает, что я находчивый.
57. Я знаю, что я буду иметь _____.
58. Каждый знает, что я буду обладать _____.
59. Я легко визуализирую _____.
60. Я благодарен за _____, которые я уже имею.
61. Я исключительно добрый человек, который обретет _____.
62. Моя семья традиционно способствует мне в _____.
63. Сейчас самое время для меня достичь _____.
64. Мои ритуалы и привычки естественно направлены в одну цель для меня, чтобы я обрел _____.
65. _____ есть чувства абсолютно совершенные в отношении меня.
66. Я абсолютно убежден, что я хочу _____.
67. _____ убеждает, что я любящий и сострадающий.
68. Правительство содействует мне в _____.
69. Общество содействует мне в _____.
70. Экономическая ситуация содействует мне в _____.
71. Мировой Бесконечный Разум уже имеет мой идеал _____, ожидая меня.
72. 72. У меня есть физическая способность для _____.
73. У меня более чем достаточно умения и ноу-хау для _____.
74. У меня более чем достаточно силы и выносливости для _____.
75. Даже мои наиболее мятежные части поддерживают меня в _____.
76. _____ очаровывает меня.
77. _____ делает мои чувства светлыми.
78. Я признателен себе за _____.
79. Я достаточно чист, чтобы обрести _____.
80. Я использую _____, чтобы улучшить мое служение.
81. Безопаснее, проще, удобнее и выгоднее для меня достичь _____.
82. Я терпелив и деликатен для получения _____.
83. _____ поддерживает мое честное самовыражение и

мое честное самовыражение поддерживает

84. _____ увеличивает мою бодрость, процветание и удовольствие от жизни.

85. . У меня есть право и обязанность, чтобы обрести

86. . Бесконечно замечательно, что я существую, так проявляется _____ очевидно легко.

87. _____ годится для меня.

88. _____, безусловно, удовлетворит меня.

89. _____ С начала времен было предопределено судьбой, чтобы я достиг _____.

90. _____ выгодная вещь для человека моего круга быть включенным в это.

91. _____ стоит того, чтобы его взять.

92. _____ сделает меня более сексуально привлекательным.

93. У меня есть практическая мудрость, чтобы создать замечательный план для достижения _____.

94. Я абсолютно определился для достижения _____.

95. Я совершенно воодушевлен делать все и любое, что приблизит меня к _____.

96. Я подготовился для _____, и я подготовлю себя даже более для _____.

97. Я уже нацелен на _____ и я вложу даже больше нацеленности на _____, нравится мне это или нет.

98. _____ определенно приносит мне больше удовольствия, чем то, что я делаю сейчас.

99. Мой _____ увеличивает совершенство Вселенной.

100. Все, что когда-либо случилось, вносит вклад в мое _____.

101. Вселенная радуется моему _____.

8.5. Создание личного контракта на изменение

Психотехнология контракта на изменение, весьма серьезно используемая, пожалуй, только в транзактном анализе, в варианте психотехнологии финального контракта обычно делается по достаточно простой схеме.

1. Исходная проблема

2. Желаемый (определенный) результат

3. Действия по его достижению

1) _____

2) _____

3) _____

4. Сроки и форма контроля

5. Продолжительность контракта

В некоторых случаях (в работе с весьма педантичными клиентами) может быть предложен любой и намного более детальный план контракта, например, тот, который предусмотрен *психотехнологией* «План достижения»™.

ЦЕЛЬ					
Тип:			Сфера:		
Для чего это нужно: 1. 2. 3. 4. 5.					
Основная выгода:					
Препятствия:			Решения:		
1.					
2.					
3.					
4.					
5.					
ПЛАН					
Поэтапные действия	Предполагаемая дата	Дата выполнения	Необходимое время	Результат	Получение поощрения
1.					
2					

3.					
4.					
5.					
Конечный срок исполнения:					
Подтверждение 1					
Подтверждение 2					
Обязательство:					
Дата			Подпись		

Ну а поскольку выполнение чего угодно обязательно нуждается в «морковке» (в качестве каковой далеко не всегда может выступать конечная цель), К. Тернер предлагает нам воспользоваться следующей психотехнологией *периодических самоощущений*.

Упражнение 57

«Замотивируйте» себя на нечто очень-очень радужное, доброе и вечное (лучше - Новую Жизнь) посредством психотехнологии четырехклеточного (логического) **квадрата**.

Упражнение 58

Создайте у себя четкую готовность к достижению этого желаемого.

Упражнение 59

Повысьте ценность результата до необходимого уровня.

Упражнение 60

«Прогоните» формулировку результата через 101 утверждение.

Упражнение 61

Составьте с самим собой контракт на Новую Жизнь.

Сведения об авторе

Ковалев Сергей Викторович - психолог, психотерапевт, консультант по управлению, политический консультант.

Доктор психологических наук, профессор, академик ПА.

PhD, GrPhD, Full professor.

Психотерапевт Европейского регистра, сертифицированный Мастер-Тренер НЛП и специалист по эриксоновской гипнотерапии.

Действительный член Российского психологического общества и Общероссийской профессиональной психотерапевтической лиги (ОППЛ).

Президент межрегионального отделения нейролингвистического программирования: НЛП-консалтинга, коучинга, психологии и психотерапии

ОППЛ; консультант, сертифицированный профессиональным сообществом; официальный преподаватель и супервизор практики международного класса ОППЛ.

Генеральный директор ООО «Центр НЛП-технологий»; вице-президент Агентства социальной безопасности, вице-президент WUDES.

Организационные структуры

В настоящее время деятельность С. В. Ковалева осуществляется в рамках двух организационных структур: Центра НЛП-технологий и Межрегионального отделения НЛП-консалтинга, коучинга, психологии и психотерапии. В области деятельности этих организаций входят:

- индивидуальная психотерапия;
- содействие в психосоматических исцелениях;
- организация личностного роста;
- дизайн человеческого совершенства;
- проведение сертификационных учебных программ для специалистов;
- осуществление обучающих курсов для широких слоев населения;
- психологический, управленческий и политический консалтинг;
- развитие групп и организаций;
- осуществление корпоративных программ по бизнес-НЛП;
- индивидуальный, групповой и организационный коучинг;
- создание программного и аппаратного обеспечения психофизиологической оптимизации состояния человека;
- разработка методологических, теоретических и методических основ Восточной версии нейропрограммирования, а также нейросинергетического программирования.

Сертификационные программы

С. В. Ковалев научит вас изменять свою и других жизнь и судьбу, а также обретать благополучие, эффективность, счастливость, совершенство и удачливость в рамках межрегионального учебного проекта «Восточная версия нейропрограммирования: консалтинг, коучинг, психокоррекция и психотерапия», включающего в себя шесть сегментов (этапов) обучения.

1. НЛП-консалтинг (7-8 октября 2006 года).
2. Психокоррекция в контексте НЛП (11-12 и 18-19 ноября 2006 года).
3. Психотерапия личной истории (16-17 декабря 2006 года).
4. Психотерапевтическая работа с Самостоятельными Единицами Сознания: субчастями, частями и субличностями (27-28 января и 3-4 февраля 2007 года).
5. Психотерапия сценариев жизнедеятельности (3-4 марта 2007 года).
6. Коучинг человеческого благополучия (7-8 и 14-15 апреля 2007 года).

Успешно прошедшим курс выдаются сертификаты Практика НЛП (Practitioner in the art of NLP) и НЛП-консультанта, а также рекомендации для вступления в Общероссийскую профессиональную психотерапевтическую лигу.

Занятия Московского цикла будут проводиться на базе Московского психолого-социального института (Государственная аккредитация Министерства общего и профессионального образования № 0668 от 29.07.2002) по адресу: м. Шаболовская, 4-й Рощинский проезд, д. 9А (4-я остановка трамвая № 26).

Справки и информация о времени и месте занятий в г. Ростове-на-Дону на сайте Центра и по телефонам 8 8632 29-06-71 и 8 928 914-16-94.

Корпоративные тренинги

В настоящее время С. В. Ковалев специализируется на следующих эксклюзивных корпоративных тренингах:

- НЛП-менеджмент: психотехнологии эффективности
- Оптимизация деловых взаимодействий
- Стратегия и тактики продаж
- Навыки высокоэффективных менеджеров
- Построение собственного совершенства
- Осуществление стратегического менеджмента
- Создание системы маркетинга

По заказу частных лиц и организаций С. В. Ковалев осуществляет индивидуальный бизнес-консалтинг топ-менеджеров, а также оказывает услуги по персональному коучингу.

Обучающие курсы

В рамках программы «Self-help» С. В. Ковалев проводит двух-четырехдневные курсы, направленные на существенное улучшение состояния дел обучающихся в области «пяти великих проблем человека», а именно:

- здоровья (его восстановления, улучшения и сохранения);
- работы (карьеры);
- материального достатка (денег);
- супружеских, семейных, деловых и прочих отношений, а также
- любви и секса.

Помимо этого С. В. Ковалев лично ведет индивидуальный прием граждан. Запись на прием осуществляется по указанным далее телефонам Центра.

Программное и аппаратное обеспечение

С. В. Ковалевым совместно с ООО «БиЭнерджи» создан уникальный программно-аппаратный комплекс «ИН», позволяющий осуществлять системную оптимизацию и оздоровление физиологических, энергетических и психологических характеристик человека и предназначенный как для профессиональных пользователей (как АРМ врача, психолога, целителя), так и для индивидуальных потребителей.

Условия взаимодействия

Вы можете принять участие в любом из учебных проектов С. В. Ковалева или организовать его осуществление в вашем регионе на взаимовыгодных условиях, если обратитесь по нашим контактным адресам и телефонам,

Тел: (495) 566-56-14, 8 501 453-85-29,

(495) 746-55-36 и 8 905 587-28-03

E-mail: kovalev@nlp-center.ru, kovalevnlp@sovintel.ru

Web: www.nlp-center.ru

Контактный адрес:

143430, Красногорский р-н, г. Нахабино, а/я 11

СПИСОК книг по НЛП С. В. Ковалева

1. Исцеление с помощью НЛП - М. : «КСП+», 1999,2001,2006.-576 с.
 2. НЛП: перепрограммирование собственной судьбы. - М.: «КСП+», 2000, 2002. - 784 с.
 3. Основы нейролингвистического программирования : учебное пособие. - М. : Флинта, 1999; М.-Воронеж : НПО «Модэк», 2001. - 160 с.
 4. Психотерапия личной истории и психокоррекция Самостоятельных Единиц Сознания. - М.-Воронеж : НПО «Модэк», 2001. - 160 с.
 5. Семь шагов от пропасти. НЛП-терапия наркотических зависимостей. - М.-Воронеж : НПО «Модэк», 2001. - 192 с.
 6. НЛП педагогической эффективности. - М.-Воронеж : НПО «Модэк», 2001. - 208 с.
 7. Введение в современное НЛП : учебное пособие. - М.: Флинта, 2002. - 512 с.
 8. НЛП человеческого совершенства. - М. : «КСП+», 2003, 2006. - 512 с.
 9. Семь шагов от пропасти. НЛП-терапия наркотических зависимостей, а еще стандартизированный модуль любых высокоэффективных преобразований себя и других. - М. : «КСП+», 2003. - 256 с.
 10. Введение в современное НЛП : психологии личностной эффективности . - М. : Флинта, 2004.-552 с.
 11. Основы НЛП или введение в человеческое совершенство. - Ростов-на-Дону : Феникс, 2004. - 256 с.
 12. НЛП эффективного руководства. - Ростов-на-Дону : Феникс, 2004, 2005. - 256 с.
 13. На врача надейся, а сам не плошай. - М. : Астрель, 2006. - 386 с.
 14. Самоисправление Хромой Судьбы, или как взять бразды управления жизнью в собственные руки. Кн. первая цикла «Коды вашей судьбы». - Ростов-на-Дону: Феникс, 2006.
 15. Мы родом из Страшного детства, или как стать хозяином своего прошлого, настоящего и будущего. Кн. вторая цикла «Коды вашей судьбы». - Ростов-на-Дону: Феникс, 2006.
 16. НЛП-консалтинг. Введение в человеческое благополучие. Кн. первая цикла «Восточная версия нейропрограммирования». - М. : Московский психолого-социальный институт, 2006.
-