

Фокусы языка, или раскрутки (структура раскруток)

Статья опубликована в журнале **Вестник НЛП №12.**

Авторы: Иван Леонидович Ефимов

Темы, затрагиваемые в статье:

Фундаментальное НЛП,

Техники НЛП

Всякая мысль, выраженная словами, есть сила,
действие которой беспредельно.
Л. Н. Толстой.

О раскрутках в "около-энэлперских" кругах ходит довольно много мифов, и самый распространенный из них таков: это то, что позволяет запудрить человеку голову, позволяет красиво вести дискуссию, даже когда твой собеседник вроде бы лучше к ней подготовлен, и манипулировать ходом дискуссии. Подобные мифы — это уже результат интерпретаций того, чем являются раскрутки, поскольку они не связаны ни с манипуляциями, ни со спорами или дискуссиями, ни уж тем более с "запудриванием" чьей-либо головы. Раскрутки применяются к убеждениям и основаны на самой базовой пресуппозиции НЛП — "Карта не Территория".

Что с точки зрения убеждений означает пресуппозиция "Карта не Территория"? Она означает, что какое бы убеждение мы ни сказали, в силу своей обобщенности в нем всегда есть неточности по отношению к "Территории", и фактически раскрутки — это всего лишь инструменты для обнаружения и работы с этой неточностью. Трудно найти более подходящий инструмент для восстановления элементов Территории, для приближения к Территории человека, заявившего некоторое убеждение.

И конечно, раскрутки очень хороши для снятия ограничивающих убеждений. В нейро-лингвистической психотерапии, когда человек не может достигнуть некоторого результата в связи с тем, что у него есть ограничивающее убеждение, мы применяем раскрутки для того, чтобы наглядно показать ему, что "Карта не Территория", что его убеждение является результатом обобщения, искажения и упущения. И мы приближаем его, насколько это возможно, к Территории с помощью раскруток, зачастую приближаясь сами.

Таким образом, раскрутки — это далеко не только разговорный инструмент, который можно использовать при общении с другими людьми для ослабления силы их убеждений. Раскрутки — это еще и мощный инструмент работы с собственными убеждениями. Однако часто такая работа оказывается значительно усложненной, так как, когда раскрутки применяются по отношению к другому человеку, он обладает Картой, отличной от нашей Карты, и нам несложно увидеть отклонения его убеждений от "нашей Территории". В отношении же самого себя это бывает сложнее, и вот здесь нам на помощь приходит четкое понимание структуры раскруток, стратегии их построения, потому что это позволяет применить по отношению к своему собственному убеждению пошаговую стратегию построения раскруток и создать набор раскруток для самого себя. О пользе разрушений ограничивающих убеждений, я полагаю, нет смысла говорить: это очевидно.

В дополнение к этому мы получаем и еще один плюс — очень ярко выделенные различия между той или иной раскруткой, что полезно также и в методическом, обучающем смысле.

Расширенная карта убеждения

Истина где-то рядом...

Как уже говорилось ранее, раскрутки есть прямое следствие базовых пресуппозиций НЛП. Дополнительным основанием и одновременно инструментами являются модель пирамиды логических уровней,

мета модель и трехпозиционное описание. И конечно же, они следуют из самого понятия убеждения, из его структуры.

Когда человек сообщает нам некоторое убеждение, и мы слышим лишь маленький фрагмент его личной карты. Все то, что находится вокруг данного убеждения, в рамках карты говорящего и некоторых других картах, можно назвать расширенной структурой убеждения.

Итак, начнем. Для примера возьмем убежденность человека в том, что опоздание на встречу является проявлением неуважения.

Любое убеждение можно привести к каноническому виду комплексного эквивалента, т.е. А=Б.

Конечно, есть и другие формы убеждений, например, убеждение может звучать так: "Если ты опаздываешь, то ты меня не уважаешь", "Уважающий меня человек должен приходить вовремя" или вообще в неполном виде: "Нельзя опаздывать на встречи". Однако в данном исследовании мы остановимся только на канонической форме, полагая, что вопросами "Почему?" и "А что здесь важно?" можно всегда выявить связываемые понятия и представить их в форме комплексного эквивалента.



В нашем примере убеждение будет выглядеть как "Опоздание — это Неуважение".

И понятие "А", и понятие "Б" имеют "противоположные" понятия.

Звучит данная рамка довольно сложно, но на практике же все очень просто, что укладывается в формальную логику. Важно для применения механизма раскрыток, что и "А", и "Б" имеют так называемые "противоположные" понятия. В нашем примере для "Опоздания" противоположным будет "Приход вовремя" или "Пунктуальность", а для "Неуважения" — "Уважение". Когда или "А",

или "Б" сформулированы в негативной формулировке (с помощью частицы "не"), противоположное понятие, как видим, найти очень легко. Позже, когда мы будем смотреть, как формируются раскрутки, мы увидим, что во многих из них участвуют именно скрытые, незвучащие противоположные понятия.

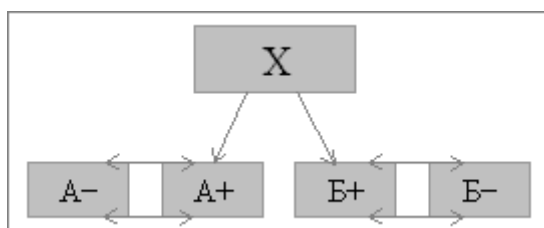


И здесь для нас будет важно выделить из четырех получившихся понятий ("А", "Б" и их противоположностей) те, которые говорящим оцениваются как хорошие, как правильные, и мы будем обозначать их "А+" и "Б+", а те, которые оцениваются как неправильные, мы будем обозначать "А-" и "Б-". По всей видимости, это всегда легко понять из убеждения.

В нашем примере "А+" — "Пунктуальность", "Б+" — "Уважение", "А-" — "Опоздание", "Б-" — "Неуважение". Неважно, в какой форме изначально было сформулировано убеждение, например, наше убеждение могло звучать так: "Если ты приходишь вовремя, значит, ты меня уважаешь" или в каноническом виде "Пунктуальность — это уважение". Важно, что в карте говорящего существуют все 4 выделенные нами понятия.

"А+" и "Б+" сами являются элементами большего множества "Х".

Модель пирамиды логических уровней позволяет нам утверждать, что оба понятия и "А+", и "Б+" являются частью одного большего понятия. Это общее понятие сильно зависит от Карты говорящего, однако утверждать, что оно существует, мы можем с уверенностью.

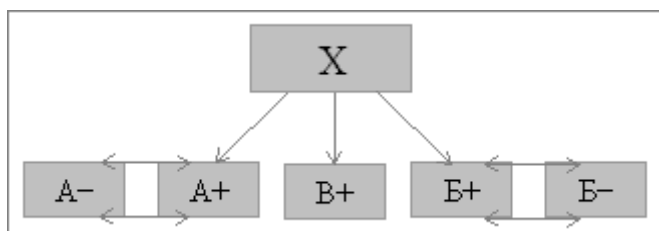


В нашем примере "А+" — "Пунктуальность", "Б+" — "Уважение"; и

можем допустить, что "X" — это "Дружба" — понятие, в которое включены и "А+", и "Б+". Важно, что "X" включает именно "правильные" с точки зрения карты говорящего понятия.

Понятие "X" является множеством, в котором, помимо элементов "А+" и "Б+", есть также еще по крайней мере один элемент "В+".

Повторно применяем пресуппозицию о том, что "Карта не Территория" в части обобщения, и используем Метамодел. В нашем примере, когда мы определили "X" как "Дружба", то можем без труда найти элемент "В+", включенный в это понятие, но не совпадающий с "А+ - пунктуальностью" или "Б+ - уважением". Как и ранее, это сильно зависит от Карты говорящего, однако мы уверены, что такой элемент есть. Например, это может быть "Взаимопомощь".



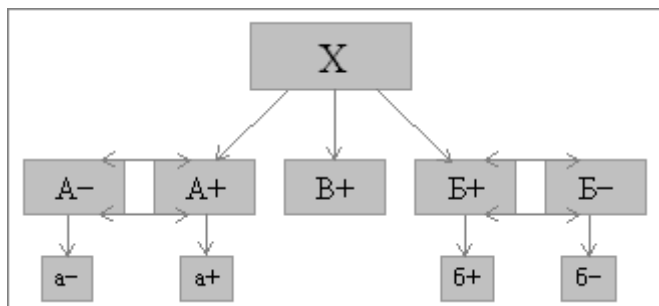
"А-", "Б-", "А+", "Б+" в структуре убеждения — это понятия, которые можно рассматривать как множества, состоящие из некоторых элементов, и эти элементы можно выделить. Мы будем называть их соответственно "а-", "б-", "а+", "б+".

"А-" — "Опоздание" может быть на 1 сек., 10 сек., 1 мин., 5 мин., 10 мин., 15 мин., 30 мин., 1 час и так далее.

"Б-" — "Неуважение" может включать такие понятия, как "грубо говорить", "не готовиться к встрече" (это уже зависит от Карты говорящего). Важно, что это тоже множество, и в нем есть элементы.

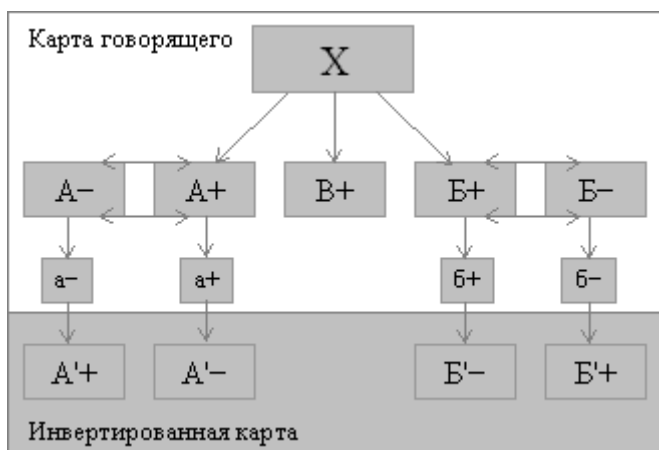
"А+" — "Пунктуальность". Инвертируем части "А-". Возможны варианты с точностью до секунды, до минуты, на 10 минут раньше и т.д.

"Б+" — "Уважение ". Инвертируем части "Б-": "вежливо говорить", "готовиться к встрече". Важно, что в каждом из понятий можно выделить более приближенный к Территории элемент, то есть более сенсорно-очевидный.



Существуют карты, отличные от карты говорящего, в рамках которых элемент "а-" является частью понятия "А'", которое говорящим оценивается как правильное. Элемент "а+" является частью понятия "А'-", которое говорящим оценивается как неправильное. То же верно для "Б".

Из пресуппозиции "Карта не Территория" можно получить вывод о том, что Карта не равна Карте, и также о том, что Территория всегда содержит большее количество элементов, чем карта. Из этих двух положений можно сделать вышеуказанный вывод.



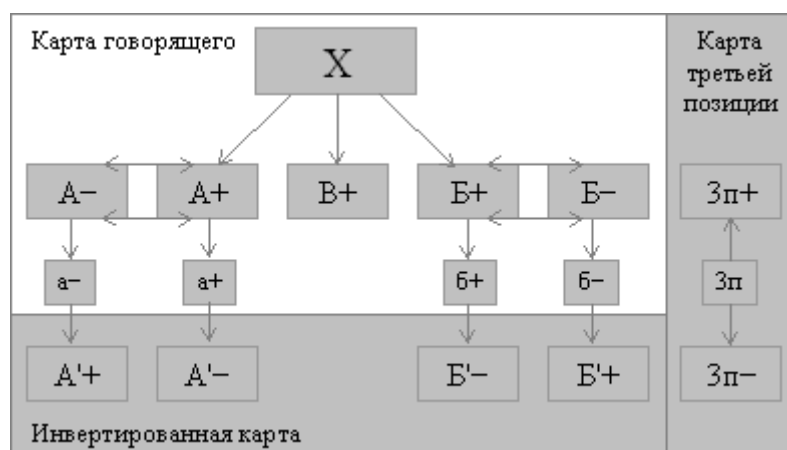
В нашем примере, если скажем "а-" — опоздание на 15 минут — то можно найти карту, в которой это является, например, нормой этикета, или карту, где это делается специально, чтобы хозяева, если они что-нибудь не успевают, могли бы успеть. Или если это встреча, то чтобы пришедший на нее человек мог собраться с мыслями перед

началом разговора. И мы допускаем, что все это оценивается говорящим как правильные явления.

И обратное: существуют карты, где "а+" — приход с точностью до секунды можно было бы назвать проявлением "внутренней напряженности", "солдафонства", "занудства". Такие карты также существуют. То же касается понятия элементов "б+" и "б-".

Убеждение, сказанное в словесной форме, само по себе является действием (логический уровень поведения), которое мы будем обозначать "Зп". В карте третьей позиции этому поведению можно дать отрицательные оценку "Зп-" и положительную "Зп+".

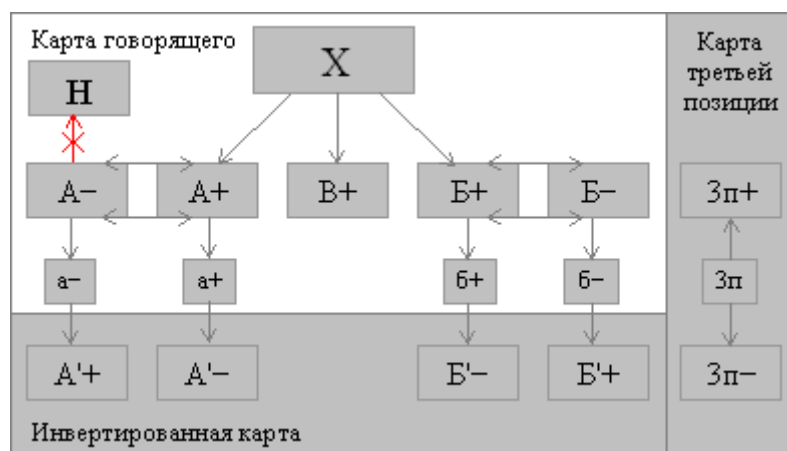
Трехпозиционное описание коммуникации является одной из важнейших концепций НЛП, и из него очевидно следует, что коммуникация любых двух людей, о чем бы они ни говорили и как бы ни взаимодействовали, всегда происходит и в еще одной Карте — Карте третьей позиции. В ней мы определяем наличие такого понятия, как Метарезультат — общего позитивного намерения коммуникации. Именно его мы будем определять как "Зп+". Например, в нашем случае говорящий мог нам заявить: "Если ты опоздал, значит, ты меня не уважаешь", потому что он хотел подчеркнуть важность наших отношений, и если они также важны для меня, то это метарезультат, или разделяемое позитивное намерение "Зп+" в данном случае.



Также в карте третьей позиции действие — сообщение нам этого убеждения — может быть само по себе оценено отрицательно, например, это "не вежливо" сообщать об этом, или это "не уважительно", или это "грубо". Для нас важно, что в карте третьей позиции такие оценки существуют.

В Карте говорящего существует явление, при добавлении в которое "А-" оно не изменяется. Это явление будем обозначать "Н".

По всей видимости, это утверждение самое очевидное из всех. В нашем случае "А-" — это "Опоздание", и очевидно, что в Карте говорящего есть много явлений, ситуаций, контекстов, в которых опоздание не меняет других его частей. Например, это может быть ожидание в аэропорту любимого человека, ожидание рождения ребенка, ожидание начала долгожданного спектакля.



Т.е. если в аэропорту мы ждем любимого человека, а самолет задержали, и он приехал позже, то это не меняет никаких частей явления — мы, например, все равно рады. Или если ребенок рождается на пару дней позже расчетного срока, то это также не имеет ровным счетом никакого значения. То же касается начала любимого спектакля, который могли перенести, например, на 20 минут по техническим причинам — спектакль нам все равно понравится.

Наши примеры построены на основе силы (это очень важные

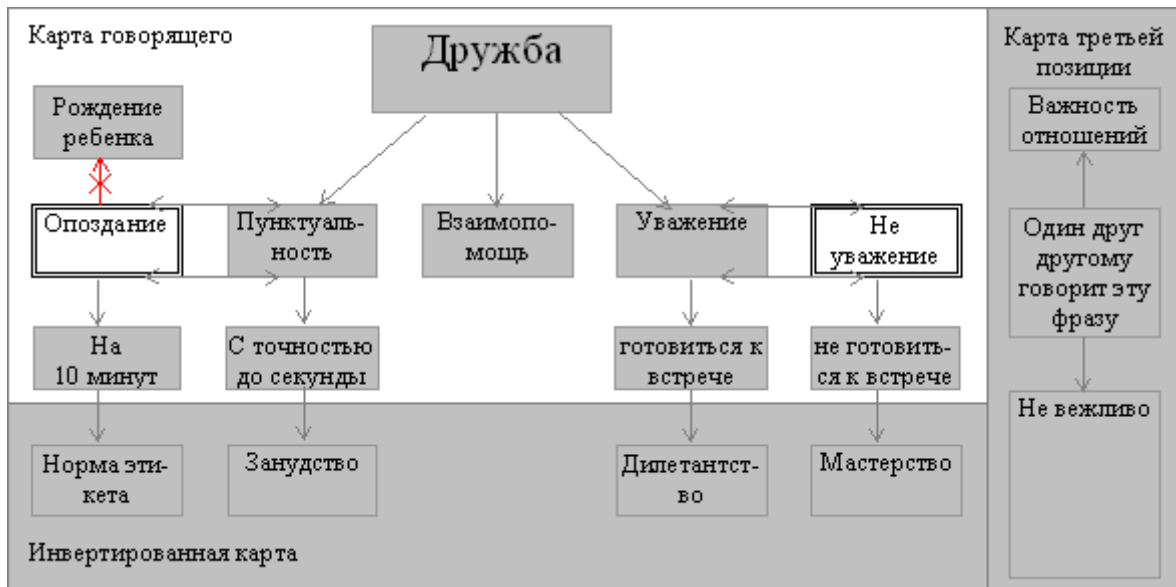
явления), поэтому опоздание в них не имеет значения. Но это не обязательно: например, "Н" может быть просто "ожиданием десерта". Если его принесли немного позже, чем мы планировали, он не становится менее вкусным.

К любой из частей убеждения можно применить универсальное количественное для выявления границ применения данного убеждения. Применение универсального количественного будем обозначать функцией УК ("явление").

Здесь не будет отдельного рисунка. Смысл данного утверждения в том, что любое убеждение существует в определенной рамке, и говорящий не всегда может отдавать себе в этом отчет в момент изречения. Применение функции УК позволяет почувствовать границы применения убеждения.

Рассмотрим наш пример в каноническом виде "Опоздание — это Неуважение". Применим УК к первой части. Получится следующее: "Любое опоздание — это Неуважение". Возникает ощущение границы, ведь не любое, ведь на 2 секунды — точно не "неуважение". Применим к "Б": "Опоздание — это полное Неуважение". Тоже понятно, что не совсем так. Можно также применить к самой связи, т.е. получится, что "Опоздание — это всегда Неуважение". Можно еще усилить степень "абсолютно всегда". Опять возникает ощущение границ применимости убеждения.

Применение УК ко всей фразе будет звучать так: "Любое Опоздание — это абсолютно всегда полное Неуважение". От трех функций УК мы ощущаем границы еще сильнее, и их хочется уже обозначить.



Таким образом, что мы получили некоторую самую тривиальную систему, в которую можно вписать любое убеждение и которая является примитивной наглядной демонстрацией того, что "Карта не Территория", и показывает, что, когда мы говорим убеждение, мы говорим о видимой части, а наша схема сразу изображает невидимые в словах части.

Давайте для наглядности сделаем расширенную карту убеждения для нашего примера и рассмотрим его в контексте деловой встречи двух друзей.

Обратите внимание, что у нас получилось. Ведь мы еще даже не начали применять никаких раскруток, а просто восстановили немного Территории в убеждении, как части Карты говорящего. Ведь все, что мы сделали, очевидно. И сразу бросается в глаза, как много неточности в любом убеждении. Именно в этом сила раскруток. Это не особое искусство говорить — это умение видеть шире карты, видеть ближе к территории, и расширенная карта убеждения вся следует только из базовых пресуппозиций НЛП и создается с помощью использования моделей логических уровней, трехпозиционного описания, метамоделей.

Итак, теперь давайте посмотрим, что же представляют собой раскрутки, как они получаются из расширенной карты убеждения.

Структура раскруток в расширенной структуре убеждения

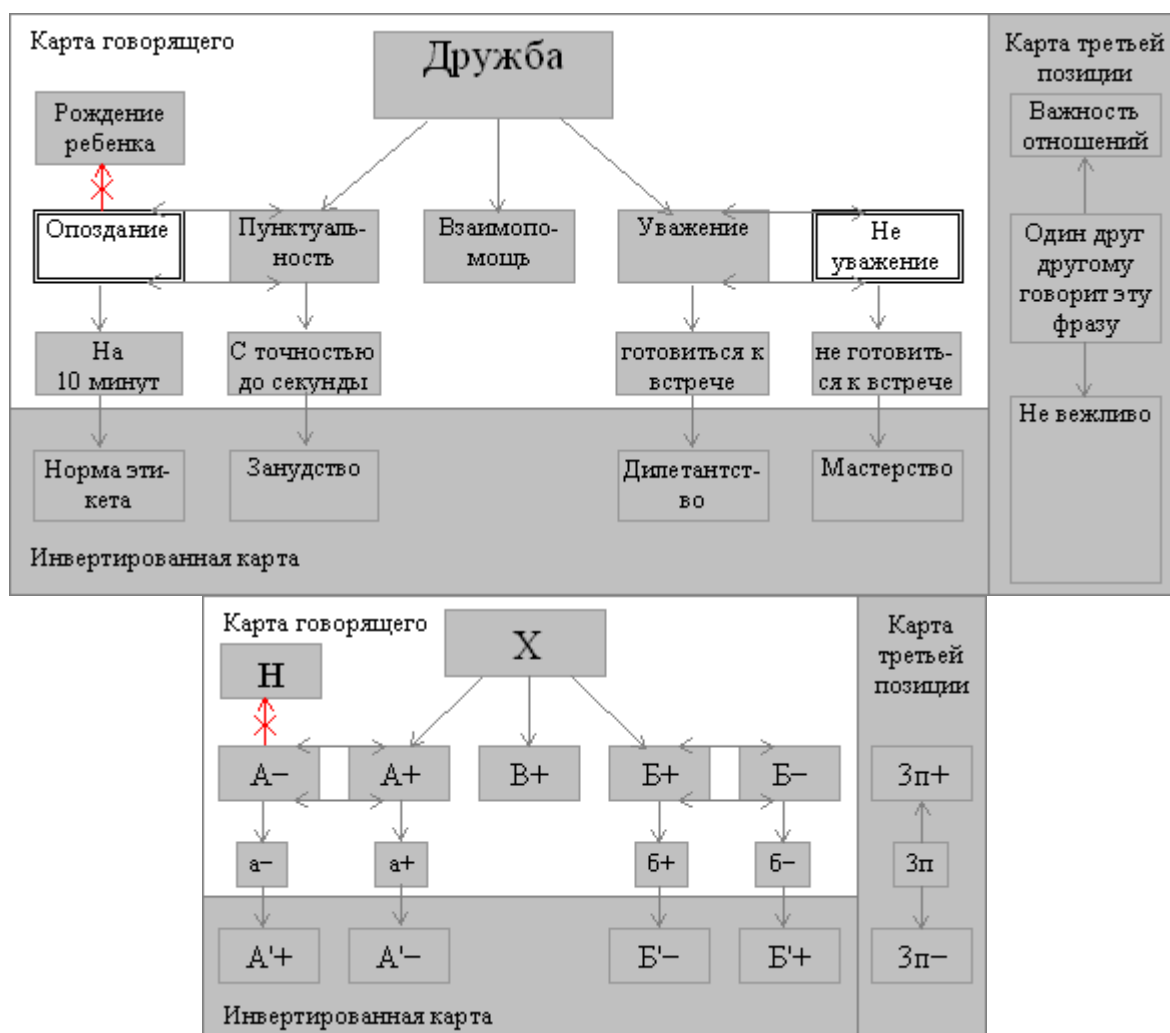
*Содержание, тем не менее, — главная составляющая речи,
которой должны подчиняться все остальные.
Скилеф.*

Когда человек сообщает нам убеждение: "Если ты опаздываешь, значит, ты меня не уважаешь!", мы уже точно знаем, что его убеждение содержит большое количество неточностей и условных связей, которые существуют в его карте. Фактически раскрутка — это просто выделение в расширенной структуре убеждения других элементов.

Например, в нашем случае оказываются связными "опоздание на 10 минут" и "Дружба". Нам в расширенной структуре убеждения это хорошо видно, однако из фокуса внимания говорящего этот момент просто выпал, а раскрутка восстанавливает эту часть его же собственной карты.

Давайте выпишем обычные раскрутки и увидим, что их структура крайне проста в рамках расширенной структуры убеждения. Чтобы не быть голословными, давайте возьмем карту нашего примера и построим все указанные десять видов раскруток в каноническом виде, а затем просто адаптируем их к привычным формам нашего языка. Причем для еще большего смягчения раскруток мы сделаем их в форме вопросов.

"Если ты опоздал, значит, ты меня не уважаешь!"



Название	Каноническая форма	Каноническая форма, наполненная содержанием	Адаптированный текст
Иерархия критериев	"X" важнее, чем "A+".	"Дружба" важнее, чем "Пунктуальность".	Что для тебя важнее: наша дружба или пунктуальность?
Другой результат	Важно не "A+", и не "B+", а "B+".	Важно не "Пунктуальность", и не "Уважение", а "Взаимопомощь".	Может, дело все-таки не в пунктуальности, а в том, что мы помогаем друг другу?
Разбивка	"a-" не может	"Опоздание на 10	Ты считаешь, что

Название	Каноническая форма	Каноническая форма, наполненная содержанием	Адаптированный текст
	разрушить "X".	минут" не может разрушить "Дружбу".	опоздание на 10 минут может разрушить нашу дружбу?
Модель мира	В <инвертированной карте> "а-" означает "А`+"	В <инвертированной карте> "Опоздание на 10 минут" означает "Норма этикета"	Разве в высшем обществе не принято опаздывать на 10 минут?
Намерение	Хорошо, что важно "3п+"	Хорошо, что важно "Важность отношений"	Я правильно понимаю, что ты хочешь подчеркнуть важность для тебя наших отношений?
Последствия	А к чему приведет УК (если делать "3п", то получается "3п-")?	А к чему приведет УК (если делать "Один друг другому говорит эту фразу", то получится "Невежливо")?	А к чему приведет то, что ты каждому опоздавшему другу будешь настолько невежливо говорить об этом?
Обращение к себе	"3п" – это "Б-" либо "А-" (при условии участия в "А+" или "Б+")	"Один друг другому говорит эту фразу" – это "Неуважение"	А то, что ты мне это сейчас говоришь, – это разве уважение?
Стратегия реальности	"а-" не означает "Б-"	"Опоздание на 10 минут" не означает "Неуважение"	Ты действительно считаешь, что опоздание на 10 минут означает неуважение?

Название	Каноническая форма	Каноническая форма, наполненная содержанием	Адаптированный текст
Переопределение	"Б+" – это "б+", а не "а+"	"Уважение" – это "готовиться к встрече", а не "прийти с точностью до секунды"	А что больше говорит об уважении: хорошая подготовка к встрече или приход с точностью до секунды?
Противоположный пример	"а+" при условии "б–" – это не "Б+"	"прийти с точностью до секунды" при условии "не готовиться к встрече" – это не "Уважение"	Т.е. ты считаешь, что если бы я пришел с точностью до секунды и при этом совершенно не подготовился, это было бы уважение?
Аналогия	"А–" никак не влияет на "Н"	"Опоздание" никак не влияет на "Рождение ребенка"	А если у человека ребенок родится на пару дней позже, то он будет менее любимым?
Метафрэйм	УК ("А–") – УК (это) УК ("Б–")	Любое "Опоздание" – это абсолютно всегда полное "Неуважение"	Ты считаешь, что всякое опоздание всегда говорит о неуважении?

Отдельно хотелось бы сказать о раскрутках "Обращение к себе" и "Последствия". "Обращение к себе" возможно только при условии, что говорящий сам включает себя в одно из понятий "А+" или "Б+". Например, убеждение "Все кошки не любят собак" нельзя раскрутить обращением к себе, т.к. сам говорящий не включен ни в одно из связываемых понятий.

Последствия — это применение УК оператора к "Зп—" и расширение рамки времени за счет постоянной части "К чему приведет". Фактически эту раскрутку можно считать раскруткой "Метафрэйм" только в карте третьей позиции.

Обратите внимание, что мы использовали все двенадцать форм раскруток, которые преподаются на мастерском курсе в "Центре НЛП в Образовании", однако и они не включили в себя всю расширенную карту убеждения.

Конечно, если бы мы лучше знали говорящих, контекст встречи, время опоздания, общее прошлое или его отсутствие, нам было бы легче строить расширенную карту убеждения и из нее получать раскрутки. Однако даже в таком формальном виде они уже обладают очень большой силой, заключающейся в том, что мы ими приоткрываем перед говорящим другую часть его собственной Карты, других Карт, приближаем его Карту в данном вопросе к Территории.

Не быстрее, чем качественно.

Познай себя.

Давайте теперь вспомним, зачем же нам нужен такой новый инструмент, как расширенная карта убеждений, о котором мы говорили в начале данного исследования? Конечно, он является более системным по отношению к просто раскруткам. Если мы привыкнем, слыша убеждение, сразу видеть расширенную карту данного убеждения, мы сможем без труда вести дискуссию, задачей которой будет максимально приблизиться в своих Картах к Территории. Однако такой инструмент, как расширенная карта убеждений, позволяет сделать еще одну вещь, которая, возможно, более ценна для человека, чем любая возможность эффективной коммуникации, любая удачно проведенная дискуссия или даже хорошая работа с убеждением другого человека, — это работа с собственными

убеждениями.

Найдя в своей голове любое ограничивающее убеждение, мы можем, не торопясь, создать расширенную карту нашего убеждения. Причем, когда мы работаем письменно, на листе бумаге или электронном листе, то работаем диссоциированно. Мы просто вписываем в пустые квадратики ответы. Причем ответы мы можем искать как в своей карте, так и в дополнительных источниках: например, задавать вопросы другим людям или читать какую-нибудь литературу.

И конечно, этот процесс не похож на тот, к которому мы привыкли, когда говорим о раскрутках. Т.е. это не быстрая и красивая дискуссия, в процессе которой собеседники так неожиданно и ярко вдруг используют раскрутки, что заслушаешься. Такое использование раскруток эффектно, но зачастую в подобной быстрой беседе за красивыми и неожиданными раскрутками не видно самого продвижения по Территории, и кажется, что следующий тезис отменяет предыдущий, а не дополняет его.

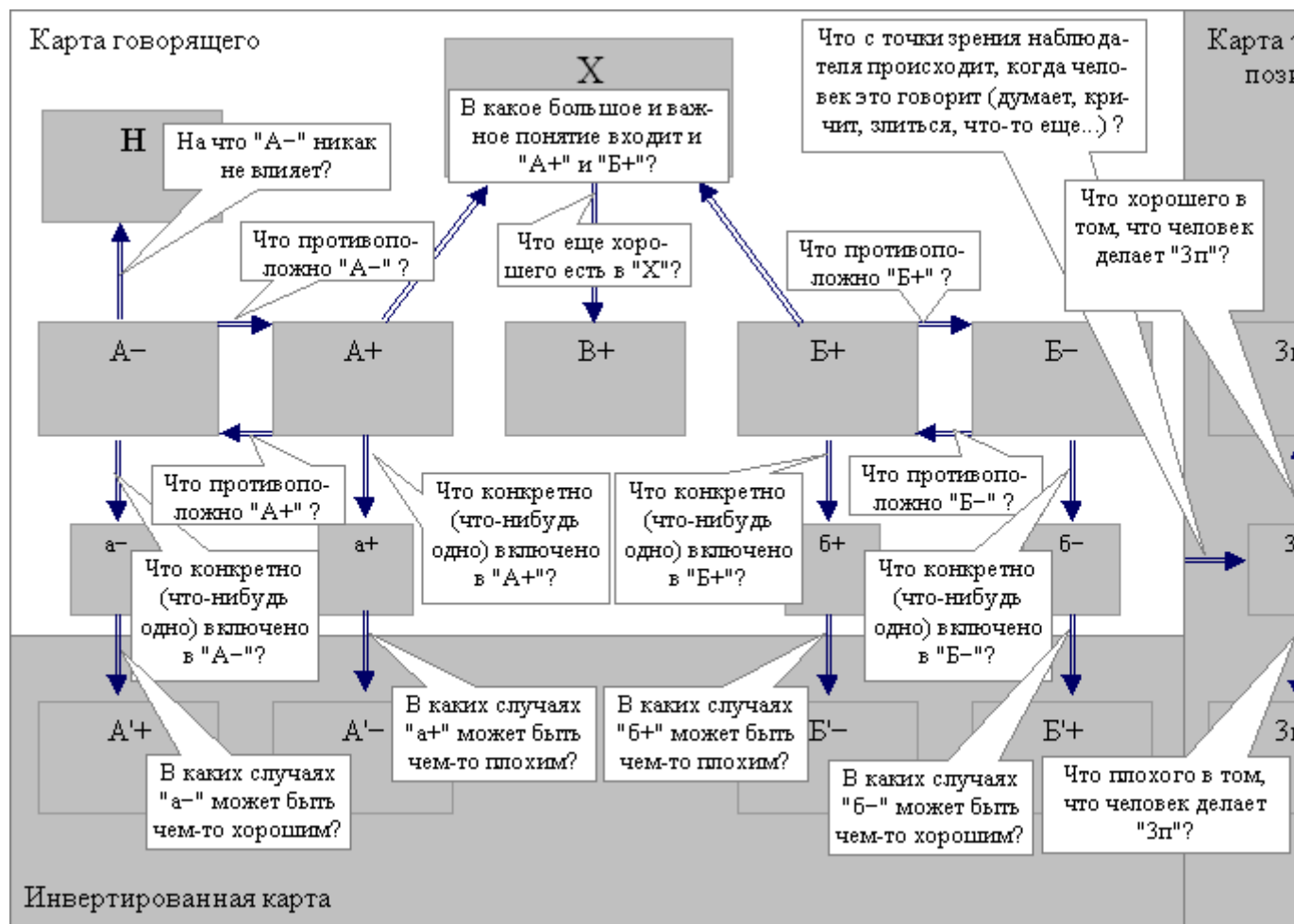
Поэтому работа по составлению расширенной карты убеждения — это более качественный процесс, поскольку мы в результате видим все связанные с нашим убеждением элементы, найденные в результате продумывания или дискуссии. И когда мы заканчиваем расширенную карту своего собственного ограничивающего убеждения, когда видим эти новые элементы карты, то можем выйти за границы своего убеждения, а возможно, и разрушить его ограничивающее действие.

Далее дана расширенная структура убеждения с вопросами для построения каждого элемента структуры. Из нашего исследования и базовых пресуппозиций НЛП следует, что ответы на эти вопросы существуют для любых убеждений, сколь угодно выглядящих верными, а в данной стратегии построения они просто сформулированы конкретнее, без обоснования существования ответа, так как оно уже подразумевается.

Фактически данная схема уже является стратегией построения расширенной карты убеждения. Когда мы слышим убеждение или наталкиваемся на свое ограничивающее убеждение, то вопросами приводим его в канонический вид комплексного эквивалента, и у нас получаются две видимые части, уже заявленные в убеждении.

Мы вписываем эти части в расширенную структуру убеждения. И вопросами, помня о том, что на все эти вопросы существуют ответы (что следует из базовых пресуппозиций НЛП), мы начинаем формировать, заполнять, полностью восстанавливать расширенную структуру убеждения. После этого, взяв все описанные структуры раскруток, мы можем их сформулировать, прочитать и увидеть, насколько ограниченно изначальное убеждение.

Вопросы для построения расширенной структуры убеждения (стрелки указывают направление вопроса)



Заключение

В заключение хотелось бы сказать, что в нашей стратегии построения расширенной структуры убеждения есть два очевидных тонких момента.

Во-первых, это сама стратегия приведения убеждения к каноническому виду комплексного эквивалента. Убеждение изначально может звучать довольно сложным для выявления связываемых частей образом. Оно может быть построено множественным описанием связываемых понятий, например: "Я никогда ничего не делал и поэтому не могу взять на себя ответственность в этой работе". Вероятнее всего, данное убеждение связывает такие понятия, как "Опыт" и "Успех". Посмотрите, оно построено таким образом, что если бы у говорящего уже был "опыт" взятия на себя некоторой ответственности, то он смог бы взять и ответственность за это дело.

Однако различие в данном случае находится немного дальше по ходу рассуждений и заключается в том, что говорящий может взять на себя ответственность, если считает, что его в результате ждет успех. Сейчас я говорю о возможном говорящем. Конечно, каждый конкретный человек может подразумевать под своим убеждением любую связь, о которой мы даже изначально не можем предположить. Я просто хотел на этом примере показать, что в явной форме заявленное убеждение может быть очень далеко от понятий, которое оно связывает. То же самое — с краткими формами, ведь оно могло звучать просто: "Я не могу этого сделать, и все!"

И здесь, как я уже писал, нам на помощь приходит метамодель, уточняющие вопросы, однако мы оставим за рамками нашего исследования стратегию приведения любой формы убеждения к каноническому виду комплексного эквивалента.

Во-вторых, это стратегия адаптации текста под хорошие формулировки русского языка. Конечно, когда мы уже построили раскрутку в каноническом виде, наполнив ее содержанием, подставив

в нее соответствующие элементы расширенной карты убеждения, становится ясно, о чем должна идти речь в раскрутке. Однако, как кажется, сила раскрутки также набирается от очень красивой с речевой точки зрения итоговой формулировки. И данная стратегия также достойна изучения, но останется за рамками нашего исследования.

Видимо, на этом этапе стоит поставить точку: мы получили новый инструмент — расширенную карту убеждения, который позволяет нам строить раскрутки и основное преимущество которого — это структурность и наличие явной стратегии построения, что позволяет работать с собственными ограничивающими убеждениями.