

Логические уровни восприятия

Статья опубликована в журнале Вестник НЛП №15.

Авторы: Роджер Эллертон

Темы, затрагиваемые в статье: Фундаментальное НЛП

Концепция логических уровней восприятия, называемых также логическими уровнями НЛП, логическими уровнями мышления и уровнями личностных изменений, хорошо помогает замечать изменения, происходящие с взглядом на вещи индивида, организации или социального сообщества. Она разработана Робертом Дилтсом и основана на понятии "нейрологических уровней", предложенном Грегори Бейтсоном.

Шесть логических уровней

Дух и намерения	Кто ещё кроме вас? Для кого и чему вы служите? Это вопрос о вашей причастности к более крупной системе. Если вы специалист НЛП или организация, предоставляющая услуги, основанные на использовании НЛП, — что нового вы привносите вашему сообществу, где вы располагаетесь и работаете, к какому сообществу последователей НЛП относитесь, какова ваша специализация, чем она отличается от того, в чём специализируются другие?..
Личностное своеобразие и призвание	Кто? Кем являетесь вы или ваша компания? Что вы делаете, чтобы достичь ваших целей? Ваши представления о себе как личности либо организации: в чём вы успешны?

Убеждения и ценности	Зачем? Для чего вы занимаетесь своей деятельностью? Во что вы верите и что цените? Как человек вы можете верить, что сможете всё, за что только ни возьмётесь. Или особо цените честность? Если вы — организация, можете, например, высоко ценить культуру обслуживания или достаток своих служащих?
Способности и линия поведения	Как? Ваши представления о том, как должны вестись дела? Каковы ваши возможности, умения, стратегии поведения и планы действия?
Поведение	Что вы делаете? Каковы нормы вашего поведения?
Окружение	Где? Когда? С кем? Где, когда и с кем вы проявляете свою активность? Как окружение влияет на ваши действия?

Пример

Предположим, сейчас 9:00, и я уже на своём рабочем месте (окружение).

Если бы я не хотел оказаться там, я должен был бы изменить своё поведение. Возможный выбор — можно выйти прогуляться. Можно направиться к двери и выйти наружу. Можно начать издавать вопли и кричать: "Помогите!" — в надежде, что кто-нибудь поможет покинуть здание и т.п.

Избираемое мною поведение зависит от моих способностей и поведенческих стратегий. Если мне разрешено покидать здание без специального разрешения, то "направиться к двери и выйти наружу" является реальной возможностью. С другой стороны, моей стратегией может стать получение помощи извне (тогда я начну издавать вопли и взывать о помощи). Или, если я не хочу работать в своей организации и мне необходим хоть какой-то источник доходов, моей стратегией

может стать "бегство в болезнь", когда моё заболевание настолько серьёзно, что я получаю длительную нетрудоспособность и освобождение от работы по состоянию здоровья. Разве вам не знакомы случаи такого сознательного или бессознательного поведения?

Мои способности и линия поведения будут зависеть от моих убеждений и ценностей. Если я убеждён, что легко найду другую работу, которая сможет обеспечить необходимый семье доход, вряд ли "бегство в болезнь" станет моим выбором.

Мои ценности и убеждения определяются моим личностным своеобразием и представлениями о самом себе. Если я представляю себе успешным человеком, весьма вероятно, что я буду иметь убеждение, что легко смогу найти другую работу или даже создать свой собственный бизнес.

Набор навыков и представлений, составляющих моё личностное своеобразие, во многом зависит от моих жизненных целей — от того вклада, который я хочу внести в общество, и т.д.

Устойчивые изменения

Изменения на более низком уровне (например, на уровне окружения: переезд на новое место жительства в другой город) не обязательно влекут за собой (хотя и могут иногда) изменения на более высоких. Напротив, изменения на более высоких уровнях (например, на уровне убеждений) явственно влияют на более низкие уровни, что хорошо показывает приведённый нами пример.

Использование концепции логических уровней в свете личностных изменений

Сказанное выше ведёт нас к ряду интересных интерпретаций и открытий.

1. *Краткосрочные и долгосрочные изменения.* Иногда оказывается, что техники НЛП легко изменяют нежелательное поведение на короткий период, но затем нежелательное поведение неминуемо возвращается. Каким образом это получается? Если новое поведение не соответствует убеждениям, ценностям и личностному своеобразие, верхние уровни перевешивают и перечёркивают достигнутые изменения на более низких уровнях. Чтобы изменения на уровне поведения стали долговременными, желаемое изменение поведения должно происходить одновременно с изменениями на более высоких уровнях, либо изменения должны произойти на уровне личностного своеобразия.

2. *Организационные изменения.* Вы когда-нибудь бывали включены в общий процесс внутриорганизационных изменений? Каковы наиболее типичные направления организационных преобразований? Как насчёт изменения организационной структуры? А может быть, просто изменить физическую планировку офисных помещений? Это будет изменением окружения. Будет ли оно глубоким? Только если такое изменение будет синхронно с изменениями на более высоких уровнях!

Или вдруг персонал призывают работать по-новому (поведение) без соответствующего обучения (рост умений и изменение линии поведения). К сожалению, такое случается слишком часто. Когда испытывают недостаток финансирования, первыми, что урезают, становятся средства на переобучение! И вновь такие изменения чаще всего становятся внешними, неглубокими и непродолжительными.

3. *Личное планирование в здоровье и карьере.* Предположим, вы имеете некоторые личные цели (связанные со здоровьем, карьерой и т.п.), не соответствующие одному из более высоких уровней. Как вы полагаете, насколько успешны вы будете в их достижении?

4. "Крупные проблемы современности могут быть решены только на более высоком уровне мышления, нежели тот, на котором они возникли" (Альберт Эйнштейн). Я слышал много упоминаний этой цитаты, но лишь немногие могли объяснить, как это сделать, как реально перейти на более высокий уровень мышления. Используя

концепцию логических уровней, мы с лёгкостью это делаем. Так, например, если проблема возникла на поведенческом уровне, то чтобы устойчиво решить её, мы должны подняться, как минимум, на уровень способностей и линии поведения.

НИП поможет вам измениться на более высоких уровнях (убеждений и ценностей, личностного своеобразия и осознания призвания, духа и намерений) или поможет убедиться, что ваша цель соответствует всем вашим личностным или организационным уровням. Когда это случится, ваши жизненные цели прояснятся и станут достижимыми без крупных внешних усилий — вы *вырастите* до уровня ваших целей.

Далее мы представим на суд читателя несколько иной ракурс предмета обсуждения, а также дадим упражнение, которое поможет вам в достижении личностной согласованности, при которой все ваши логические уровни должны взаимно соответствовать друг другу.

Как понять другого человека

Важной отличительной особенностью логических уровней является то, что непосредственному наблюдению у других людей доступны только два из них — поведение и окружение. Вы можете видеть лишь, *что* делают другие люди, а также *когда, где* и *с кем*. Безусловно, это даст вам и некоторые представления об их способностях, стратегиях, ценностях, убеждениях и т.д. Для того чтобы убедиться в своих представлениях, вам придётся вовлечь других в обсуждение этих предметов. Когда в разговоре с другим вы затронете более высокие логические уровни, то получите более глубокое представление об этом человеке, а также почему он ведёт себя именно таким образом. Как часто, разговаривая с важным для вас человеком, вы говорите лишь о погоде (окружение) и о том, что он делает (поведение), а не о его представлениях о самом себе (личностное своеобразие и призвание), не о его убеждениях и ценностях. Для того чтобы такой разговор стал возможным, нужно создать атмосферу, в которой каждый из вас, приоткрывая своё внутреннее Я, будет чувствовать себя в безопасности.

Пример с обучением

Несколько лет назад я работал профессором-адъюнктом статистики в Университете провинции Нью-Брансуик. На факультете медицинских сиделок в первом семестре последнего года обучения требовалось прохождение курса статистики. Этот курс имел устойчиво плохую репутацию главным образом из-за того, что преподававшие профессора рассматривали его как сугубо математический. Нетрудно догадаться, что большинство слушателей факультета медицинских сиделок испытывали с этим курсом трудности. Каждый год внутри студенческой массы выражалось недовольство курсом, раздавались просьбы о помощи. Наступила и моя очередь преподавать этот курс! Перед дальнейшим рассказом давайте взглянем на ситуацию сквозь призму логических уровней.

Студент(ка) факультета медицинских сестёр

Дух и намерения (причастность к более крупной системе): оказание значимого содействия всем людям, которым требуется медицинская помощь, поддержка или облегчение страданий.
Личностное своеобразие и призвание: высококвалифицированный медицинский работник, осуществляющий сопроводительные медицинские услуги для людей на период необходимости.
Убеждения и ценности: человек имеет квалификацию и обязанности медицинской сиделки для того, чтобы помогать нуждающимся в медицинском уходе. Другим существенным убеждением многих из студентов факультета медицинских сиделок являлось то, что они не имеют способностей к математике (перед началом занятий по курсу многие из студентов заходили ко мне, выражали озабоченность наличием курса, заявляли о своей неспособности к математике и утверждали, что именно эта неспособность повлияла на выбор будущей специальности после окончания средней школы).
Способности и стратегии: множественные положительные

способности и навыки для осуществления обязанностей медицинских сиделок. Недостаточные (в некоторых случаях функционально недостаточные) математические способности и навыки.

Поведение: поведение профессионально компетентного медицинского работника при осуществлении работы по уходу за больными. Неадекватное поведение при необходимости осуществления "математических" действий и процедур — в некоторых случаях почти "парализованное", сопровождающееся бездействием либо плачем.

Окружение: необходимость работы по уходу за больными, сочетаемая с необходимостью сбора и математической обработки данных.

Мой подход к преподаванию курса: я посетил университетскую библиотеку и нашёл в медицинских журналах множество примеров использования статистики в медицине. Я применял их для обсуждения на семинарах и для домашних заданий. В результате курс стал восприниматься не математическим (статистика), а как курс развития дополнительных навыков, необходимых для осуществления грамотного ухода за больными. Для меня это был восхитительный опыт, а студенты имели поразительные успехи. Во втором семестре многие из студентов в качестве составляющей своих дипломных проектов взяли статистическую обработку результатов массового медицинского обследования жителей провинции Нью-Брансуик.

А теперь попробуйте ответить на вопрос, почему мой подход оказался плодотворным, а подход других профессоров нет, анализируя ситуацию с позиции концепции логических уровней.

Можно ли использовать аналогичный подход относительно ваших взаимоотношений в семье, с подчинёнными и сослуживцами, чтобы помочь им взглянуть на ситуацию по-новому и использовать их собственные резервы для сознательного преодоления затруднений?

Согласование логических уровней для достижения личностной конгруэнтности

Для многих из нас логические уровни находятся за пределами зоны сознательной компетентности. Но, сознаём мы это или нет, логические уровни оказывают значительное влияние на наши жизненные проявления.

Следующее упражнение поможет вам:

1. Осознать, что именно влияет на то, как идёт ваша жизнь.
2. Идентифицировать возможные внутренние конфликты.
3. Выявить те осуществимые изменения, которые вы сможете сделать для того, чтобы привести свои логические уровни в более согласованное состояние и достичь более высокого уровня личностной конгруэнтности (разрешение внутреннего конфликта).

Я предлагаю вам выполнить это упражнение не спеша и составить список ваших ответов.

Дух и намерения: что является вашей задачей, какое воздействие вы хотите оказать на более крупную систему (семью, сослуживцев, людей, нуждающихся в вашей услуге либо продукте, общество в целом)?

Личностное своеобразие и общественная роль: кто вы, какова отведённая вам роль? Соответствует ли ваша роль вашей цели? Что необходимо изменить?

Убеждения и ценности: каковы ваши представления о самом себе, о других, о мире в целом? Помогают ли эти убеждения соответствовать вашей роли? Что вы цените в себе, в других, в окружающем мире? Гармонично ли сочетаются ваши ценности с вашей ролью? Существуют ли другие убеждения и ценности, которые вы могли бы принять и которые могли бы быть в большей гармонии с вашей ролью?

Способности и стратегии: каковы ваши умения? Что можно сказать о ваших программах и методах действия? Не нуждаетесь ли вы в развитии новых способностей, в овладении новыми методами, в

разработке и корректировке планов действия? Находятся ли они в соответствии с более высокими логическими уровнями? Если нет, то что необходимо изменить? Если вам необходимо развить умения и навыки, пройдите дополнительное обучение. Может быть, изменить методы и планы действия? Или, получив эту новую информацию, вы почувствуете необходимость осмыслить заново свою цель, свою роль в окружающем мире, свои убеждения и ценности?

Поведение: как выглядит ваше фактическое поведение в представлениях других людей? Соответствует ли ваше поведение каждому из логических уровней более высокого порядка? Нужно ли что-то изменить?

Окружение: когда, где и с кем вы осуществляете своё поведение? Хорошо ли оно сочетается с более высокими логическими уровнями?

О соответствии логических уровней и целей

Многие из наших целей (в карьере, семье, личных взаимоотношениях, здоровье, жизненных достижениях и т.д.) основываются на предложениях, желаниях либо ожиданиях других людей. Этими людьми могут быть родители, супруги, учителя и наставники, религиозные лидеры, начальники, друзья, общество в целом и т.п. Эти цели не являются нашими, а значит, не обладают достаточной энергией для того, чтобы продвигать нас к нашим настоящим устремлениям. Когда нам приходится *бороться* с нашими целями, почти всегда имеется какой-то внутренний конфликт, требующий разрешения. Зачастую из-за этих внутренних конфликтов мы живём неэффективно. Следующее упражнение поможет вам обнаружить эти конфликты и привести ваши цели в соответствие с вашим настоящим Я.

Задумайтесь серьёзнее над своей целью и ответьте на те же самые вопросы, что и в предыдущем упражнении. Обратите внимание на степень соответствия между двумя вариантами ответов. Вы можете, например, обнаружить, что достижение вашей цели отнимет от того времени, которое вы уделяете семье (в предположении, что это тоже важно для вас). Если дело обстоит именно так, есть ли какой-то способ подправить вашу цель или ваш план действий так, чтобы проводить с семьёй больше времени, но чтобы это не помешало достижению цели? Неплохо также посоветоваться с теми, на взаимоотношения с

кем влияет ваша цель, поскольку зачастую они смогут предложить решения, которые вам самим никогда бы не пришли в голову.

Этот процесс поможет вам убедиться в наличии соответствия (либо в его отсутствии) между вашими целями и вашим внутренним Я. Как только вы сумеете выверить ваши цели и привести их в соответствие с вашим внутренним Я, вы обнаружите, что ваши цели прояснились, стали более притягательными и легко достижимыми.

И это ещё не всё об НЛП!