

Выбор ресурса для якоря

Статья опубликована в журнале Вестник НЛП №19.

Авторы: Стив Андреас, Коннира Андреас

Темы, затрагиваемые в статье: Фундаментальное НЛП, Философия НЛП

Существует много аспектов квалифицированного якорения. Вызов состояния, время установки, гладкость и естественность установки якоря, мастерство, с которым заякоренное состояние интегрируется или связано с целевым состоянием, и т.д. В этой статье мы хотим сосредоточиться только на одном аспекте установки якоря — выборе состояния для якорения.

Изучая работу ряда тренеров за эти годы, мы часто слышали описание интеграции якорей, подобное этому: «Убедитесь, что ресурсное состояние столь же интенсивно, как проблемное состояние». «Если ресурсное состояние, как минимум, не равно по силе проблемному состоянию, то проблемное состояние может подавить ресурс». Некоторые люди идут даже дальше, определяя интенсивность состояния в цифрах: «Если интенсивность проблемного состояния — минус 6, удостоверьтесь в том, чтобы ресурсное состояние было, по крайней мере, равно плюс 7». Этот вид понимания ведет нас к тому, чтобы сосредоточиться прежде всего на числах, а не на характеристиках состояния. Мы часто в шутку называли это «математической теорией состояний».

Разговор в таких рамках — признак наличия некоторых упрощенных и бесполезных пресуппозиций относительно состояний: состояния борются друг с другом в процессе интеграции, и только голая интенсивность «позитивного» состояния может сокрушить «негативное». Раньше нас часто обучали посредством подобных

метафор «конфликта» или «борьбы», и нам потребовалось время для того, чтобы осознать, что существуют гораздо более полезные способы понимания интеграции состояний. Так как метафоры, которые мы используем для понимания нашей работы, ведут нас к тому, чтобы думать определенными способами (и также препятствуют нам думать по-другому). Важно время от времени пересматривать эти способы и улучшать их по мере возможности.

Поразительный контр-пример часто направляет к более полезной парадигме, и в данном случае пример работы с фобией очень красив. Фобия — одно из самых интенсивных состояний, которое человек может испытать. И вместе с тем ресурс, который используется в работе с фобиями, — диссоциация — является очень сдержанным состоянием, которое большинство людей не описали бы как интенсивное вообще!

Этот контр-пример демонстрирует, что не интенсивность или количественный показатель ресурсного состояния, а его специфические качества делают это состояние полезным в изменении проблемного опыта. Ресурсным состоянием для сосредоточения внимания на математике будет внутренним и очень мало задействует проприоцептивную кинестетику, в то время как ресурсное состояние для лыжного спорта будет очень внешне выраженным и задействует тонкие различия и обратную связь в кинестетической системе. В то время как ни одно из этих ресурсных состояний не является особенно «интенсивным», каждое из них является мощным ресурсом для соответствующего навыка. С другой стороны, каждое из этих состояний вообще не является ресурсным для другой задачи; они могут быть помехами. Лыжник, который пытается заняться математикой в своем лыжном ресурсном состоянии, столь же плохо преуспеет в математике, как математик, который пробует ходить на лыжах, используя свое математическое ресурсное состояние, и как следствие каждый может оказаться сильно расстроенным.

Много лет люди говорят, что мы используем наш мозг только на 10%. Мы не знаем, каким образом они пришли к этой цифре, но намерение, возможно, в том, чтобы убедить людей, что они способны на большее, чем думают. Следует отметить, что использование 100%

нашего мозга не особенно полезно, ведь именно это случается при эпилептическом припадке или при лечении электрошоком. Проблема не в том, что мы используем только 10%, а в том, что мы порой используем неправильные 10%. Когда мы хорошо справляемся с какой-то задачей, то вполне можем использовать значительно меньше чем 1% нашего мозга, но это подходящий 1%. Что мы достигаем, когда успешно якорим ресурс, — так это то, что мы находим отсутствующую неврологию, которая необходима для определенного результата.

Когда человек застревает в неприятном состоянии, то это происходит потому, что он упускает некоторую способность или навык, который позволил бы ему справиться с ситуацией, которая является важной для него. Или, по-другому выражаясь, он не имеет мгновенного доступа к неврологии, соответствующей задаче. Интенсивность ответной реакции человека связана со значимостью проблемной ситуации, а не с трудностью ситуации как таковой. Очень незначительная трудность может вызвать очень интенсивную реакцию, и часто очень незначительный и простой ресурс разрешит проблему. Провод в зажигании автомобиля — очень маленькая часть автомобиля, но это может привести к различию — поедет автомобиль или нет, и для того, чтобы подтянуть этот провод и полностью справиться с "проблемой" машины (равно как и с проблемой водителя автомобиля), может понадобиться только минута.

Человеческий мозг обладает множеством различных способностей и навыков, и каждый из них осуществляется через определенную последовательность неврологических событий. Заякорить состояние легко. Выбор подходящего состояния для якорения гораздо важнее.

Зачастую уместно позволить клиенту выбирать, так как клиент (и бессознательный разум клиента) знает гораздо больше о проблемной ситуации. «Какой ресурс привел бы к мощному различию для Вас в этой ситуации?» «Какие из множества Ваших личных способностей и умений были бы действительно полезны для Вас в этой ситуации и изменили бы её в такую, с которой Вам стало бы легко иметь дело?» «Когда в прошлом Вы сталкивались с подобной ситуацией, к которой Вам удалось легко найти ресурс и справиться?» «На что это было бы

похоже, если бы у Вас была способность справиться с этой ситуацией абсолютно удовлетворяющим Вас способом?»

Однако случается, что клиент понятия не имеет, какое состояние было бы полезно (или он может думать, что он знает, и делает плохой выбор!). Поиск в личной истории клиента может не обнаружить ни одной подобной ситуации, которая бы хорошо сработала в прошлом, и рамка «как будто» может оказаться пустой. В этом случае способный НЛП-практик может собрать достаточно информации о параметрах процесса и содержании проблемного состояния для того, чтобы смочь предвидеть то состояние, которое станет мощным ресурсом в конкретном контексте для достижения определенного результата (как в примере ресурсных состояний для катания на лыжах и занятиях математикой). Детальное понимание стратегий, субмодальностей и т.д., которые человек использует в проблемном состоянии, может обеспечить высококачественную информацию, которая позволит Вам предвидеть ресурсное состояние со значительной точностью. Однако интенсивность проблемного состояния — наименее полезная часть информации; которая говорит Вам только о его значимости для человека.

Одним из величайших умений Милтона Эриксона была его способностью выявлять точное ресурсное состояние, которое необходимо клиенту для того, чтобы произошло желаемое изменение. Особенно большой опыт был у него по части получения доступа к тому, «что клиент знает, но не знает, что он знает», или, другими словами, к бессознательному разуму. В работе с женщиной, испытывавшей сильные боли на последней стадии рака, он нашел состояние отсутствия боли, которое возникло бы, когда голодный тигр вошел бы в комнату. «И просто сколько боли Вы почувствовали бы, если бы увидели голодного тигра, который медленно вошел бы в эту дверь, облизываясь, и просто смотрел бы на Вас?» В работе с женщиной, которая была парализована ниже талии и не могла сознательно управлять своим мочеиспусканием, он предложил ей ситуацию, в которой она представила себя сидящей в туалете, и в неожиданно открывшейся двери она увидела бы перед собой лицо незнакомого мужчины.

В конечном счете, конечно же, «не попробуешь — не узнаешь». Невербальный ответ клиента после того, как к выбранному состоянию был получен доступ, и оно было заякорено в проблемный контекст, — вот то, что сообщает: это ресурс для определенной ситуации. В качестве упражнения мы хотели бы предложить Вам описание одного клиента двадцатилетней давности и пригласить Вас выбрать конкретное подходящее ресурсное состояние для того, чтобы решить его проблему.

Жалоба клиента — в том, что он не любит целовать свою жену, потому что у нее дурно пахнет изо рта. И он, и его жена хотят больше обниматься и целоваться. Но для него ее дыхание просто имеет неприятный запах, поэтому он стремится избегать тесного контакта. Это было проблемой с тех пор, как они встретились впервые более года назад; они поженились, несмотря на это. Она пробовала жидкость для полоскания рта, таблетки, и т.д., но эффект был только временным, и никому из них не нравился запах лекарств. Большинство аспектов его брака были вполне удовлетворительными, но эта проблема вызывала трудности. Мы очень тщательно и внимательно исследовали момент «вторичных выгод» и не нашли ни одной. Предположим, что запах ее дыхания не может быть изменен. (Это может иметь биохимическое основание; у них теперь есть дочь, чье дыхание обладает тем же самым отличительным запахом). Какое ресурсное состояние Вы бы выбрали и закоренили, чтобы изменить его неприятную реакцию на дыхание жены?

Мы настоятельно рекомендуем Вам сделать сейчас паузу и подумать о том, что Вы сделали бы в этой ситуации. Какое ресурсное состояние Вы бы выбрали для якорения? Продолжите чтение только после того, как выберете один или более вариантов, и Вы получите возможность узнать кое-что о том, как Вы думаете и как Вы могли бы с пользой добавить несколько выборов.

Некоторые люди выбирают состояние, в котором запах отсутствует, типа заложенного носа, или ситуации, в которых химическое вещество, типа аммиака, поразило нос. Несмотря на то, что это

сработало бы, это равно предписанию амнезии для памяти жертвы изнасилования о насилии, что иллюстрирует подход, который можно приблизительно описать в математических терминах. Амнезия, или нечувствительность, или отсутствие обоняния — все это примеры вычитания опыта, в котором есть некоторые опасности. Когда опыт вычтен, человек имеет меньше информации, меньше навыков, меньше сенсорной чувствительности, меньше ресурсов. Короче говоря, он становится менее способным человеком и в большей степени зависит от милости окружающей среды. Амнезия для памяти об изнасиловании удаляет все плохие чувства, но также и всю полезную информацию о том случае, который можно было бы использовать для того, чтобы защитить человека в будущем; и это делает человека более уязвимым в плане повторения. Отсутствие обоняния сделало бы человека более уязвимым в отношении потенциально губительных эффектов испорченной пищи или утечки газа.

Напротив, хорошая НЛП-работа всегда аддитивна. Мы всегда хотим добавить информацию, навыки, сенсорную чувствительность, ресурсы, чтобы сделать клиента более полноценным человеком и более способным воспринимать, выбирать и реагировать на события. Таким образом, задача выбора состояния для якорения сводится, как минимум, к вопросу: «Какой опыт мы можем добавить, чтобы изменить ситуацию?»

Мы наблюдали одного тренера, который всегда якорит чувство положительной оценки себя как ресурс. В то время как такое состояние не является большей «панацеей», чем любое другое состояние; и можно было бы заставить человека чувствовать себя хорошо, испытывая неприязнь к дыханию своей жены или желая жениться на ней, несмотря на это и т.д. Однако ее дыхание все равно будет для него неприятным.

Другой видный тренер обычно якорит состояние уверенности. В этом случае уверенность является неподходящим состоянием. Какое отношение могла бы иметь уверенность к запаху дыхания его жены? Уверенность может быть очень полезным ресурсом для кого-то, кто компетентен и способен сделать что-то, но колеблется в выполнении этого. Так как многие люди колеблются в выполнении того, что они

вполне способны сделать, якорение уверенности часто может быть полезно. Однако рассмотрите ситуацию, в которой кто-то колеблется и при этом некомпетентен. Если Вы якорите состояние уверенности, то человек продолжит свои попытки делать то, что он совершенно не может сделать. Это неизбежно приведет к разочарованию, которое является не особенно полезным результатом, и он/она, и другие люди могут пострадать, если некомпетентность приводит к физической опасности.

Некоторые люди пытаются заякорить нейтральное состояние. С практической точки зрения очень трудно заякорить нейтральный отклик. В любой момент времени мы нейтральны по отношению к множеству событий вокруг нас, на которые мы не реагируем, поэтому якорить отсутствие реакции — очень неконкретный опыт. Установить якорь можно только при наличии конкретной неврологической реакции. Напротив, приятная реакция на что-то конкретна (равно как и является намного приятней!), так что намного легче получить доступ к приятному состоянию, заякорить его и лежащую в его основе неврологию.

Единственная возможность — заякорить один или несколько опытов, в которых клиент с приятной реакцией реагирует на запах. Это, конечно же, является подходящим видом ресурса и часто работает, особенно если запахи, которые вызывают приятную и неприятную реакцию подобны по качеству. Так как мы не пробовали это в данном случае, мы не можем утверждать наверняка, сработало ли бы это или нет; но такой вариант, конечно же, является подходящим выбором.

Однако одно дело выявить ресурсное состояние для якорения, и совершенно другое — найти путь или легкий переход к этому состоянию. Есть старая шутка о том, что невротики строят воздушные замки, больные психозом живут в них, а психиатры берут арендную плату. Задача НЛП состоит в том, чтобы строить лестницы или переходы таким образом, чтобы люди могли легко достигать свои желаемые результаты (без того, чтобы стать больным психозом и платить арендную плату психиатрам!).

Желаемое состояние — это когда у клиента возникает приятная

реакция на запах дыхания жены. Какой опыт обеспечил бы механизм перехода так, чтобы клиент мог легко получить доступ к определенной неврологии, которая позволит ему изменить свою реакцию неприязни на приязнь?

Почти каждый любит некоторые запахи, которые были однажды неприятны для него (и могут оставаться неприятными для других). Обычно это происходит потому, что они стали якорями для приятного опыта в какой-то момент в прошлом. Если Вы выявите и заякорите сам момент, когда реакция изменилась, Вы получите доступ к неврологическим изменениям, которые произошли в процессе перехода, а не только само желаемое состояние. Это также выполняет и полезную функцию убеждения сознательного разума человека, что вид изменения, которое он желает, возможен, потому что он может проверить это тем, что уже случилось в его прошлом.

Как только Вы задаете правильный вопрос, ответ обычно очевиден. Мы попросили клиента подумать о тех ситуациях, когда его реакция на запах изменилась с неприятной на приятную, и он вспоминал два случая:

1. Он никогда не любил запах свежескошенного сена; но одним ранним ясным солнечным утром, проезжая мимо полей скошенной травы, он наслаждался этим.
2. Он никогда не любил запах гвоздик (он казался ему «лекарственным») до одного вечера, когда он понял, что наслаждается их запахом.

Эти два опыта мы отдельно закорили на его руке отдельными прикосновениями и затем удерживали оба этих якоря, в то время как попросили его закрыть глаза и представить, что он наклоняется к жене, чтобы поцеловать ее. Как только он сделал это, то сообщил, что увидел лицо своей жены с сеном вокруг него, а между губ у нее была гвоздика. (Когда Вы получаете такой вид сотрудничества от бессознательного клиента, Вы знаете, что находитесь на верном пути!). Переякорение прошло сразу успешно, и спустя двадцать лет (и имея несколько детей), проблема не вернулась.

Обычно люди думают о якорении состояний. Якорение процесса, когда кто-то совершает переход из одного состояния в другое — очень специфическое и мощное дополнительное усовершенствование. Для того чтобы ваша будущая работа стала еще более изящной, мы предлагаем вам идентифицировать определенный процесс перехода, необходимый вашему клиенту, а не только целевое состояние. Даже если клиент испытал такое состояние только один раз жизни; когда вы найдете его, у него будет именно то, что нужно для того, чтобы оказаться в целевом состоянии. Обучение клиента, как выделять и использовать эти состояния перехода, обеспечивает подвижностью и выбором, который не доступен в работе со статическими состояниями.

Но почему Ваши клиенты должны получить все выгоды от этого подхода?

Вы можете подумать о времени, когда Вы были разъярены, а затем внезапно _____ рассмеялись?

Как насчет того времени, когда Вы были утомлены и раздражительны, а затем Вы взбодрились, оживились, и у Вас было хорошее настроение на _____ протяжении _____ нескольких _____ часов?

Или подумайте о времени, когда то, что Вы считали уродливым, стало надолго _____ по-своему _____ красивым.

А как насчет того времени, когда Вы были «в своем собственном мире», а затем расширили его, чтобы включить в него чью-то точку зрения?

Время, когда Вы смущались или Вам надоело заниматься НЛП, а затем процесс Вашего клиента, привел Вас в большой восторг?

Как насчет времени, когда Вы «были не в духе», а затем стали страстным?

Время, когда Вы жаловались на трудности жизни, а затем испытали чувство глубокой и трогательной благодарности просто за то, что Вы живы?

Какие другие переходы Вам хотелось бы смочь сделать в Вашей собственной жизни теперь... И когда бы Вы были способны сделать их легко?
