

НЛП: мифы и реалии.

Статья опубликована в журнале Вестник НЛП №22.

Авторы: Артем Константинович Тихонов

Темы, затрагиваемые в статье: История НЛП, Философия НЛП

С каждым годом популярность НЛП стремительно растёт. И вместе с этим, всё больше приходится слышать о нем множество полярных мнений, причём как из уст тех, кто с НЛП знаком не понаслышке, так и из уст тех, кто предпочитает держаться от него на расстоянии. Как правило, сходятся в одном: НЛП — это, в первую очередь, набор эффективно работающих приёмов и технологий. А самое распространенное обвинение в адрес НЛП звучит примерно так: «НЛП — это манипуляция, позволяющая управлять другими людьми».

Для начала хотелось бы поделиться своим мнением:

Во-первых, техники НЛП действительно позволяют воздействовать на людей.

Во-вторых, НЛП — это легко и, главное, безопасно!

В-третьих, настоящее НЛП является не просто набором техник, но и в определённом смысле философией жизни.

Немного истории.

НЛП было создано в середине 70-х годов в США (штат Калифорния). В его основу было положено моделирование навыков мастерства и достижения успеха. Для этой цели создатели НЛП, Джон Гриндер и Ричард Бэндлер, выбрали несколько совершенно не похожих друг на друга и в то же время очень успешных в своей области людей. Одним из них был Фриц Пёрлз —

отец-основатель гештальт-терапии, невероятно популярной в то время. Другим была Вирджиния Сатир — потрясающий семейный консультант. И наконец, всемирно известный основатель одноименного гипноза Милтон Эриксон. Этих внешне ничем не похожих людей объединяло умение быстро находить подход к своим клиентам и добиваться поставленного результата. Внимательно наблюдая за этими людьми, Дж. Гриндер и Р. Бэндлер выявили несколько общих закономерностей, которые повторялись из раза в раз. И оказалось, что эти приёмы действительно очень эффективны, причем не только в руках этих мастеров, но и в руках тех, кто смог научиться действовать так же.

НЛП продолжало развиваться, а отобранных таким образом приёмов становилось всё больше. Уже моделировались не отдельные навыки, а целые стратегии поведения успешных людей. Расширялось и поле выбора моделей. Ими становились люди, успешные в бизнесе, спорте, ораторском искусстве, творчестве и других направлениях. Создавались копилки техник и технологий.

Таким образом, мы получили прекрасный инструмент, позволяющий достигать потрясающих результатов за короткое время.

Но давайте по порядку.

Техники НЛП действительно позволяют воздействовать на людей.

Реалии жизни таковы, что все мы, так или иначе, зависим друг от друга и влияем друг на друга. Каждый из нас является частью системы, будь то семья, наше рабочее окружение, страна или вселенная. Если мы что-то делаем, то своими поступками создаём колебание в пространстве, воздействуя на него. И система реагирует на это:

- *Я накричал на близкого мне человека — он ответил тем же.*
- *Начальник велел всему отделу задержаться на несколько часов после работы — запарка, на завтра двое не пришли на работу, попросив больничный.*

- Помог перейти бабушке через дорогу — она сказала спасибо и подарила конфетку и т.д.

Все мы социальные существа, и нам свойственно друг с другом общаться, то есть взаимодействовать (создавать взаимные воздействия). И от того, как мы это делаем, зависит наша коммуникация. Так почему бы не делать это качественно? Делать это так, чтобы и вам, и вашему собеседнику это было приятно. А для этого необходимо знать, как это делать.

Когда мать кричит на своего ребёнка, она воздействует на него одним из доступных ей средств коммуникации — криком. Ребенок начинает плакать — он воздействует на нее доступным ему на данный момент средством коммуникации — плачем. Мать отвечает на плач тем, что, если он не замолчит, она не подарит ему розового слона на день рождения. Ребёнок в ответ начинает плакать еще сильнее и т.д.

Или другой пример.

Жена заявляет своему мужу: «Дорогой, если ты не купишь мне норковую шубу, значит, ты меня не любишь!» Не очень понятно, как связана норковая шуба с любовью, но муж реагирует на такую просьбу. Хотя внутри остаётся неприятный осадок: все деньги, отложенные на отпуск, потрачены.

Или еще.

Начальник молча наморщил лоб и сглотнул — очень хотелось пить. Секретарша принесла ему чаю. (Не было произнесено ни слова, но они замечательно друг друга поняли).

Как эти примеры связаны между собой? Ведь таких иллюстраций можно привести множество. Просто каждый из них показывает, что каждым нашим словом, каждым поступком мы воздействуем друг на друга или даже манипулируем, хотим мы того или нет. Иногда это приводит к намеченной цели, иногда — наоборот.

Условно можно разделить коммуникацию на три вида:

1. Когда в результате коммуникации обе стороны не достигают желаемого результата.
2. Когда один достигает, другой нет.
3. И наконец, когда результат будет достигнут обеими сторонами.

Технологии НЛП позволяют достигать именно того, чтобы общение было обоюдовыгодным всем и каждому. Воздействие — это не хорошо, и не плохо. Оно просто есть. Так почему бы не воздействовать друг на друга, хотя бы создавая хорошее настроение банальным словом «спасибо», и вместе достигать поставленных целей.

НЛП — это легко и, главное, безопасно!

Одна из основных концепций НЛП звучит так: «Если кто-либо умеет делать что-то эффективно, то этому может научиться каждый».

В детстве мои родители очень хотели, чтобы я начал заниматься музыкой. И вот однажды мама повела меня в музыкальную школу на прослушивание. Из своего музыкального репертуара я хорошо знал только две песни «Пусть бегут неуклюже...» и «В траве сидел кузнечик». Я оказался в просторной комнате, где находились двое взрослых людей: мужчина лет тридцати и сидящая за роялем пожилая женщина.

- Что будем петь? — спросил мужчина.

- «Кузнечика», — смело ответил я, хотя мама почему-то велела мне петь про бегущих по лужам пешеходов!

Когда же я начал петь, мужчина и женщина так на меня смотрели, что я сильно засмутился. Мне тогда показалось, что я не попал ни в одну ноту этого несчастного «Кузнечика». И если бы «кузнечик» мог меня слышать, то он бы не только позеленел, как огуречек, но и покрылся пятнами всех других цветов и оттенков. Тогда мне сказали, что у меня нет ни слуха, ни голоса. И я обречен для музыкальной карьеры. Если бы я тогда поверил этим взрослым дядям и тетям, то, наверное, никогда бы не играл на гитаре и не пел. Но я не поверил и через некоторое время сел за рояль, а затем взял в руки гитару. И до сих пор с удовольствием пою и играю для своих родных и знакомых. Кстати, им нравится.

Ведь самое главное — поверить в себя и свои силы, делать то, что хочется, и разрешить себе быть успешным. Тогда всё получится. Главное, по-настоящему этого захотеть. Мысль материальна. Все основные ограничения находятся не во внешнем мире, а внутри нас. Кстати один из переводов NLP — Now Lets Play (сейчас давайте поиграем). Самое лёгкое обучение чему-либо происходит через игру, поэтому дети так любят играть и так быстро учатся. Состояния игры — непосредственность и получение удовольствия — являются ключевыми в обучении. На своих тренингах мы стараемся давать как можно больше упражнений и игр. И тогда всё получается легко и быстро.

Когда мы обучаем НЛП, то особое место уделяем «экологии», то есть чтобы результаты и изменения, полученные с помощью технологий НЛП, были полезны и социально приемлемы как для нас, так и для нашего окружения. Без этого не обходится ни одна техника, ни одно упражнение. Например, в арсенале НЛП есть несколько техник, работающих с курением. Одна из самых распространенных заявок — бросить курить. Но, прежде чем проводить такую технику, консультант НЛП обычно уточняет: «А вы ничего не потеряете, избавившись от этой вредной привычки, не будет ли каких-либо негативных последствий?» Дело в том, что, как правило, курение удовлетворяет множеству вторичных выгод. Например, для человека это может быть способ расслабиться в перерыве между работой или возможность принять какое-либо решение, а может, просто пообщаться со своими коллегами в курилке. И если такие вторичные выгоды существуют, то человек, избавившись от курения, лишится возможности удовлетворения своей значимой потребности — «экология» не соблюдена! Возможно, что очень скоро человек не найдёт ничего лучше, как вернуться к своей пагубной привычке.

А бывает по-другому: человек заявляет, что хочет всегда чувствовать себя в тонусе. Действительно, в НЛП существуют техники, позволяющие работать с состояниями. Но здесь существует ещё одна ловушка: соблюдая экологию, задаём человеку вопрос:

- В каких ситуациях вы этого хотите?
- Ну, вообще-то в любых, — отвечает он, — а то хожу целыми днями какой-то вялый.

Предположим, что мы делаем технику, и человек будет находиться целый день в тонусе. Из недели в неделю, из месяца в месяц, из года в год. Только представьте себе этого человека: ни часа отдыха, ни минуты покоя, даже ночью в тонусе — вот это жизнь! Ни отдохнуть, ни расслабиться. Сначала море стресса, затем невроз, а так и до психушки недалеко. Поэтому задаём ещё один вопрос:

- Вы всё время собираетесь держать себя в тонусе. Вы уверены, что вам не нужен хотя бы иногда спокойный режим и отдых? Может быть, лучше уметь переключаться между активным и спокойным состоянием ума и тела?

Человек задумывается. И только после того, как он будет на 100% уверен, чего хочет на самом деле, мы начнём производить изменения. «Экология» соблюдена. А если впоследствии полученный результат не будет устраивать человека методами НЛП, можно производить дальнейшие изменения или вернуться к исходному состоянию.

НЛП является не просто набором техник, но и философией жизни.

Часто задают вопрос: «Что если технологии НЛП начнут применять далеко не в благородных целях, принося больше вреда, чем пользы?»

Приведу одну аналогию.

Недостаточно дать мастеровому в руки рубанок, пусть даже лучшего образца, — мастером он от этого не станет. Во-первых, нужно понять, для каких целей этот инструмент может использоваться, а во-вторых, как он работает и с каким материалом. Один, повертев этот рубанок некоторое время в руках, скажет: «Это не для меня, я никогда не овладею этой наукой», — и отложит на неопределённое время. Другой вспомнит, что ему нужно повесить несколько картин в прихожей, и начнёт рубанком забивать гвозди. Конечно, всегда будут и те, кто найдет ему достойное применение, и будет делать гладкие оконные рамы, ровные полы и затейливые скамейки.

- Но ведь может найтись и тот, кто возьмёт рубанок и пропьёт его, — можете возразить вы, — или, того хуже, пойдёт в тёмную подворотню, где будет с ним в руках поджидать свою жертву.

- Конечно, может случиться и такое, хотя, на мой взгляд, для этого можно использовать первый попавшийся инструмент — было бы желание.

Любой инструмент можно применять во благо или во вред. Атомная энергия может дарить тепло миллионам городов или разрушить всё в один час. Лично я верю в то, что приносить пользу значительно интереснее. И, научившись создавать прекрасные и полезные вещи, уже не захочется причинять людям вред.

И всё же, как защитить и обезопасить себя и окружающих?

Чем больше я занимаюсь психотехнологией НЛП, тем больше я начал понимать, что недостаточно просто использовать эти технологии. Нужно смотреть глубже. Дело в том, что техники НЛП многоуровневые. Один из глубинных уровней человеческой психологии — это Убеждения. Вся наша жизнь состоит из убеждений. Мы убеждены, что живём на планете Земля, вдыхаем лёгкими кислород, выдыхая углекислый газ. Мы знаем, что вода жидкая, а лёд скользкий. Что огонь обжигает, а время лечит. Помимо этого, у каждого из нас существует набор собственных убеждений, сформировавшийся годами. Одни считают, что бог есть, другие в бога не верят. Одним кажется, что всегда нужно поступать по совести, другим — что по обстоятельствам. Одни считают, что есть мясо вредно, другие не могут без него обходиться.

У каждого из нас таких убеждений тысячи и тысячи. У кого-то они больше похожи, у кого-то меньше. Без этих убеждений нам не на что было бы опираться в жизни. Убеждения формируются с детства. Воспитываются окружающей средой, родителями, приобретаются на собственном опыте. Опыт может перерасти в убеждение, когда событие связано с очень эмоциональным переживанием. *Например, когда девушку оставляет её молодой человек, она может начать считать всех мужчин неблагодарными свиньями и продолжать верить этому на протяжении всей жизни, сделав под воздействием эмоций сверхобобщение.*

Также убеждение формируется, когда на человека влияет кто-либо для него очень значимый. Однажды услышав от своего кумира по телевизору, что настоящие мужчины не моются и не бреются, у подростка может сложиться похожее убеждение. И он еще долго будет стараться походить на своего обожателя, тряся патлами и благоухая.

Помимо этого, убеждение может сложиться вследствие ряда повторяющихся событий, или когда несколько человек твердят одно и то же. Если ребенку постоянно говорить, что он безрукий, он в это может быстро поверить и будет следовать этому вновь приобретенному убеждению или программе дальше, реализуя её по жизни.

Убеждения можно разделить на два вида: **поддерживающие и ограничивающие**. Поддерживающие убеждения позволяют формировать внутреннюю уверенность и целенаправленность человека. Например, в НИП поддерживающим может считаться убеждение, что получить престижную и высокооплачиваемую работу легко или что полезно вести здоровый образ жизни. Такие убеждения расширяют представление человека о мире и открывают новые перспективы развития.

Ограничивающие же убеждения, наоборот, мешают человеку находить новые пути, двигаться дальше и развиваться. Это — как красные флажки. На своём жизненном пути мы расставляем сотни и сотни таких флажков, будучи уверенными в том, что за ними кроется наш заклятый враг — опасность. Получив любой негативный опыт, у нас всегда есть выбор.

Например, мы можем решить, что негативный опыт — это предупреждение об опасности, и больше не ходить и не смотреть в эту сторону, поставив в этом месте красный флажок. И действительно, иногда это совершенно оправдано. Например, когда ребенок один раз обжегся об горячую сковородку, он больше не будет хватать её голыми руками. Но если человек пошел устраиваться на новую работу, и ему отказали, то, вероятно, глупо на этом останавливаться и не предпринимать новых попыток. Хотя многие так и поступают, делая выводы о своей неспособности и некоммуникабельности.

Второй же путь — это воспринимать любую негативную ситуацию, как собственный жизненный опыт, из которого можно извлечь выгоду. И используя его в своих целях в качестве обучения, двигаться дальше, а не закрывать себе путь вновь приобретенным ограничивающим убеждением.

Так всё же как связаны НЛП и философия? Философия уходит корнями к истокам человеческой истории. Когда люди только начинали познавать мир, они строили различные гипотезы и формировали убеждения. Платон, Сократ, Аристотель выдвигали предпосылки существования мира, человека, разума. Вокруг этих убеждений формировалось мировоззрение, т.е. философия жизни. Опираясь на эту философию, развивались и росли цивилизации со своей культурой и религией. Люди получали новый жизненный опыт, а он в свою очередь давал возможность пересмотреть старое мировоззрение и формировал новое. Шли века, и формировались всё более «современные» убеждения, подкрепленные человеческим опытом. Пока люди не убедились в том, что земля круглая, не могло быть и речи о кругосветных экспедициях и, конечно, об исследовании ближайших планет — спутников Солнца. Ведь считали, что солнце вращалось вокруг Земли, а не наоборот.

Действительно, получается, что философия есть не что иное, как набор убеждений о бытии, т.е. о жизни. В НЛП так же, как и в философии, есть собственные поддерживающие убеждения, поскольку мы убеждены в том, что именно они дают человеку наибольший жизненный потенциал. Такие убеждения в НЛП называются пресуппозициями, которые выражены в форме метафор. Вот некоторые из них:

- карта не территория;
- нет поражений — есть только обратная связь, нет неудач — есть только опыт;
- вселенная дружелюбна и изобильна;
- у каждого есть все необходимое для достижения любого результата, и др.

Таким образом, руководствуясь этими убеждениями по жизни, мы следуем определённой философии. И эта философия НЛП, как любое другое мировоззрение, формирует свое, особое отношение к миру. Поэтому технологии НЛП будут работать неэффективно, если человек не разделяет и не поддерживает этот набор убеждений. Только руководствуясь данными пресуппозициями, можно в совершенстве овладеть технологиями НЛП, потому что именно этот глубинный пласт и является ключевым. Недостаточно повторить набор действий за фокусником, чтобы стать им, — необходимо думать, как он, верить в

своей работе в то же, что и он. Если человек, идя на переговоры, прочитав много литературы о технологии «выигрыш-выигрыш», думает о своих оппонентах, как о врагах, и убежден в том, что честных переговоров не бывает: «либо ты их, либо они тебя», то результат таких переговоров можно предсказать заранее. И для получения обоюдной выгоды вряд ли помогут какие-либо, пусть даже самые изощренные, технологии.

Поэтому философия НЛП является и руководством по жизни, и предохранительным клапаном для тех, кто живёт противоположными убеждениями и одновременно «экологией» использования. Человек, научившийся получать удовольствие от общения и умеющий достигать своих целей не за счет других, а в месте с другими, вряд ли захочет использовать свои знания во вред, а не во благо. Зачем заниматься манипулированием, если всего того же можно получить более легко и без неприятных последствий, просто научившись грамотно общаться с другими.