

Системный подход к работе с убеждениями.

Статья опубликована в журнале Вестник НЛП №24.

Авторы: Михаил Михайлович Пелехатый

Темы, затрагиваемые в статье:

История НЛП,

Фундаментальное НЛП,

Техники НЛП

Наверное, в НЛП-сообществе сейчас нет сомнений в том, что работа с убеждениями — одно из ключевых и интереснейших направлений в развитии НЛП. Джон Гриндер и Ричард Бэндлер лишь немного коснулись темы работы с убеждениями и ценностями. Сами авторы не указывают, к какому логическому уровню относятся их техники работы с верованиями, рефрейминг смысла и контекста, так как предпочитают вообще не пользоваться парадигмой логических уровней и, следовательно, не определять убеждения и верования, ценности и ценностные критерии как некий особый уровень работы. Но система описания, если она претендует на некоторую точность и целостность, должна определять те термины и понятия, которыми она оперирует.

Огромную работу в этом направлении проделал Р. Дилтс. Его пирамида логических уровней позволила создать иерархичную и более точную систему описания опыта. Мы получили возможность дифференцированно подходить к оценке ситуации и подбора методов интервенции на каждом логическом уровне. Появляется возможность развивать отдельные направления работ более структурировано и качественно. Р. Дилтс, например, выделяют целое направление работы с убеждениями как самостоятельное. Появляются отдельные работы по работе с ценностями. Выходит большой труд под названием «МИССИЯ НЛП» и т.д.

Но всё же осталась одна вещь, на наш взгляд, достаточно странная: никто четко так и не дал определения тому, что такое убеждения, ценности, ценностные критерии, миссия. То есть, конечно, такие определения есть, но они разные даже у одного автора. А это создает большую путаницу как в терминологии, так и в методах работы. Может, данное утверждение

покажется достаточно спорным, но возьмите любую книгу Р. Дилтса и попробуйте ответить на следующие вопросы: чем критериально убеждения отличаются от верований, ценности — от ценностных критериев, ценностные критерии — от критериев? Или, быть может, вы считаете, что можно ответить на подобные вопросы интуитивно? Но тогда получается, что можно обойтись и без метамоделей: и так понятно, что стоит за теми или иными словами.

Критериально чёткий язык — одно из базовых преимуществ НЛП перед другими системами описания. Каждое вводимое в систему понятие точно и критериально обосновывалось. А вот с убеждениями дело обстояло иначе. Даже у самого разработанного подхода Р. Дилтса есть определенные сложности — разные определения приводят к явным неточностям в работе. Он предложил 14 способов работы с убеждениями. Внешне они выглядят очень красиво, но в этих способах отсутствует структура, с помощью которой он формирует эти способы работы. Трудно объяснить, почему их 14, а не 16 и не 25. В «раскрутках» не заложен принцип формирования самой структуры. И не давая точного определения понятиям, критериям и убеждениям, мы вынуждены выучить эти способы наизусть и применять их к убеждениям, которые являются «неразвивающимися». С чьей точки зрения? Любимый вопрос в НЛП. Есть много определений, которые скорее относятся к области «художественного свиста», то есть не имеют критериального описания. Современные специалисты в основном занимаются тем, что пытаются рассмотреть предложенные Дилтсом паттерны в другом ракурсе, надеясь при этом получить что-то новое. Подавляющее большинство авторов использует определения из словаря Ожегова: «Убеждение — вера во что-то», «Вера — стойкое убеждение» — или вообще не определяя, с чем они предлагают работать.

МЫ ОЧЕНЬ ЧЕТКО И КОНКРЕТНО ОПРЕДЕЛЯЕМ, ЧТО ТАКОЕ УБЕЖДЕНИЕ.

точно и понятно описываем, что такое критерии, точно и понятно говорим, что такое верование и чем верование отличается от убеждения. Мы даем понятие убеждения, не претендуя на то, что данное определение является истиной, — оно лишь позволяет эффективно работать.

Именно этот подход позволил создать методологию работы с убеждениями. Не перечень способов, а методологию и подход. Мы воспользовались системным подходом и почти забытым принципом фрактальной организации пространства НЛП. А теперь предлагаем вашему вниманию сами определения. Рассмотрим следующую систему координат:

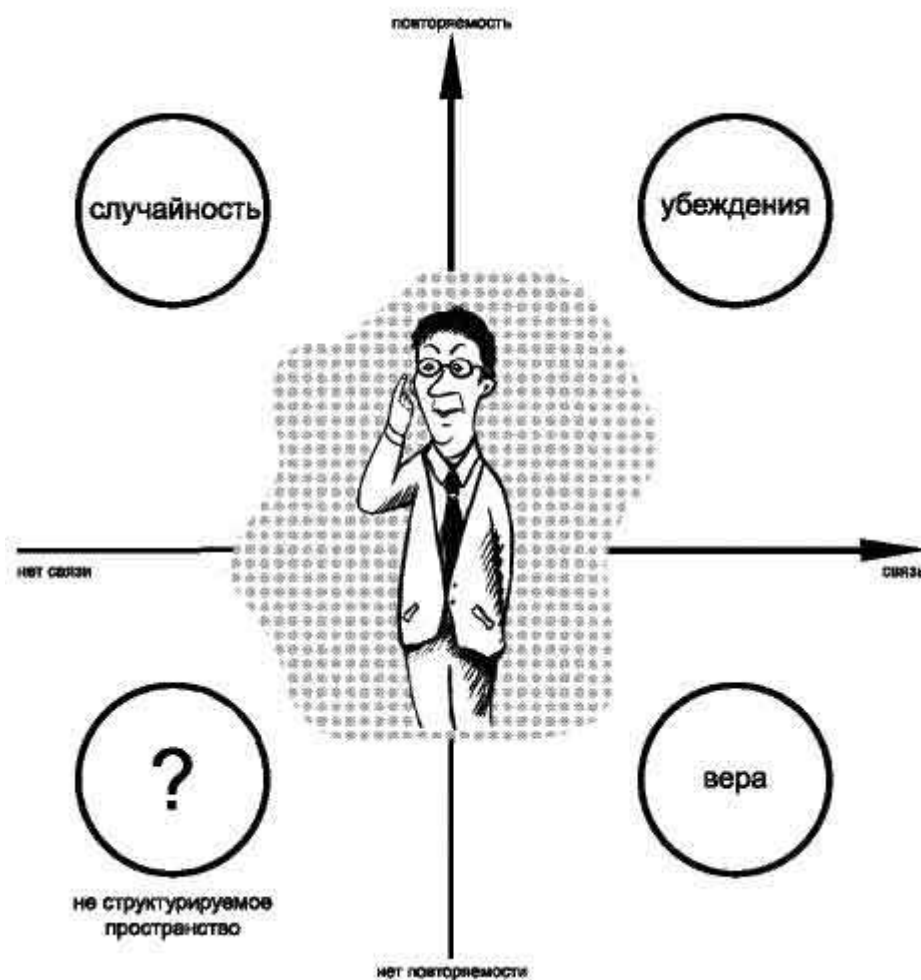


Рисунок 1.

Из этого рисунка четко видны различия между убеждением, верой и случайностью (см. рис. 1).

При этом можно критериально определить каждое из этих понятий, в частности: **убеждение** — это **подтверждаемая связь между двумя элементами опыта, которая формируется наблюдателем**. Любое убеждение состоит из трех элементов: X, Y и наблюдатель. Наблюдатель в состоянии установить некоторую связь между элементом X и Y. Мы можем вводить не только причинно-следственную связь, но и другие отношения, которые также формируют убеждение: включение, сравнение и пр. Мы, в отличие от Р. Дилтса, будем исходить из пресуппозиции НЛП, что все взаимоотношения полезны и вопрос лишь в том, как они работают в той системе, в которую включен наблюдатель — так мы определяем элементарную молекулу убеждения.

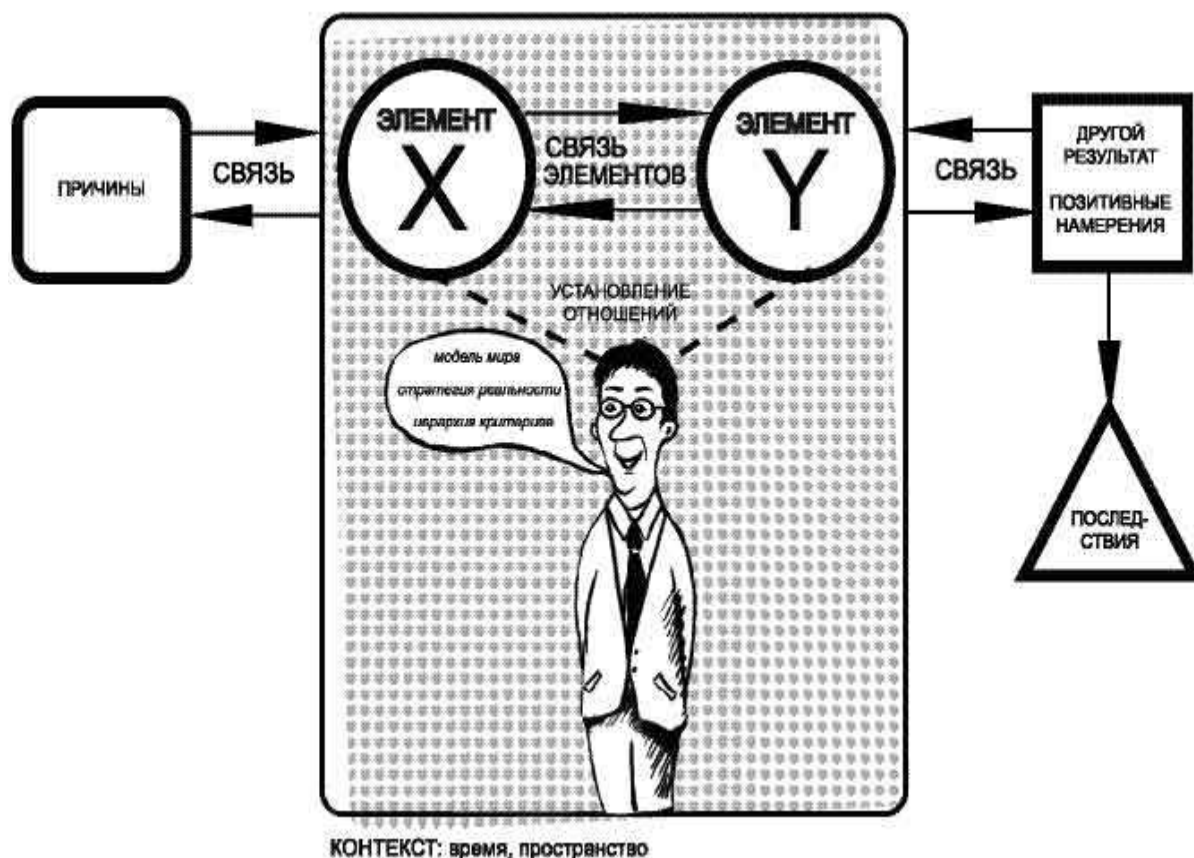


Рисунок 2.

Соответственно, наблюдатель устанавливает взаимоотношения и связи не только между элементами X и Y, но и может иметь отношение к элементу X и элементу Y в рамках своего убеждения (см. рис. 2).

Часть предлагаемого подхода, а именно наличие наблюдателя, наверное, подразумевал и Р. Дилтс, но он не вводил его как необходимый. Хотя эта необходимость этого обязательного элемента автоматически следует из теории систем.

Уже из самой структуры видно, что убеждение устанавливает отношения и границы не только между элементами X и Y, но и определяет отношение каждого элемента к наблюдателю и/или наблюдателям к элементам убеждения.

Молекула убеждения никогда не будет единственной. Любое убеждение, которое мы распознаем, всегда является элементом какого-то большего убеждения. Пространство убеждений организовано фрактально. Если мы обозначим как элемент X1 всю молекулу убеждения (включая наблюдателя), то получим элемент Y1, между которыми есть какое-то взаимоотношение и наблюдатель, который осознает, а с точки зрения теории систем и создает это отношение. Если нет фигуры наблюдателя, то нельзя говорить о взаимоотношениях элементов. Ведь только для наблюдателя есть и

предшествующий элемент убеждения, и последующий. Таким образом, мы получаем очень понятные модели работы с убеждениями, в том числе легко определяем представление о метаубеждении.

Модель S.C.O.R.E. тоже может являться следствием такого представления. Почему возможны изменения по S.C.O.R.E.? Из-за того, что элементы взаимосвязаны. Кто определяет, как взаимосвязаны данные элементы? Можем ли мы установить другие отношения в рамках этой модели, как она будет работать? Если мы понимаем, как устроено убеждение, очень легко отвечать на подобные вопросы. Питер Врица, например, совершенно иначе организует пространство модели S.C.O.R.E., располагая элементы и учитывая их взаимодействие.

Можно получать потрясающие результаты, меняя организацию внимания наблюдателя на сформированное убеждение, что, собственно, и предлагается делать в модели «фокусов языка».

Когда Р. Дилтс утверждает, что только один из элементов должен иметь критерии, это не совсем так. Можно иметь два описания одного порядка неопределенности. Грегори Бэйтсон писал о причинно-следственных связях, которые устанавливает человек: «Пирамиды Хеопса большие, потому что их построили инопланетяне». Если мы вводим наблюдателя, то нет жесткой связи между причиной и следствием. Она существует только в голове наблюдателя. Из этого следует, в частности, один из элементов провокативной терапии, когда мы подсовываем большое количество возможных причин и говорим: «Выбирай любую!» Мы можем подsunуть абсурд, нелепость и утверждаем, что это и есть причина. Точно так же можно поступить и с последствиями. Можно утверждать, что оба элемента обязательно содержат критерии, по которым мы и распознаем эти элементы, и предложить другие. С точки зрения нового кода, например, было бы хорошо всегда подставлять большее количество элементов, демонстрируя условность создания взаимосвязей и предлагая построить глубинные связи.

Или мы можем просто спросить: «В чем человек должен быть убежден, чтобы утверждать данное убеждение?» Так мы легко получим метаубеждение и можем продолжить работу уже с ним. Мы можем работать с элементом X и отношением к нему. Мы можем укрупнить и разукрупнить любой элемент убеждения и метаубеждения.

В качестве контекста убеждения можно использовать само убеждение. Можно использовать ценности каждого элемента. Рефрейминг — переименование элемента X.

Конечно, многое из предлагаемого есть и у Р. Дилса, но мы говорим не о том, что что-то работает, а что-то нет, а о целостном, критериальном подходе.

Наши принципы работы с убеждениями направлены на изучение того, как создаются взаимосвязи, на привычку человека устанавливать постоянно и непрерывно взаимоотношения между элементами и по этому поводу переживать. Эту постоянную работу, которая происходит в мозге, мы так же можем активировать, подкинув новые взаимосвязи, на что, собственно, и направлены «фокусы языка».

Интереснее может оказаться прервать сам паттерн.

Но данная статья пока не предусматривает описание этих подходов. Мы предложим их позднее.

