

# Важное о ценностях, критериях и убеждениях

Статья опубликована в журнале Вестник НЛП №25.

**Авторы:** Брайан Ван Дер Хорст

**Темы, затрагиваемые в статье:** Фундаментальное НЛП

Эта статья предлагает новую модель для исследования структуры убеждения, которая была создана в Centre International des Etudes Avances Neuro-Linguistic Programming в Париже как ответ европейцам, постоянно спрашивающим меня: «Как связаны между собой все эти категории: критерии, комплексный эквивалент, пресуппозиции и убеждения? В чем польза изучения того, как определить ценность по КЭ или критерию?»

Почему же речь об убеждениях и критериях? Потому что люди — ходячая комбинация критериев на службе собственных убеждений.

Если вы распознаете структуру собственных убеждений, то сможете что-нибудь с ними сделать. Это революционная идея. Много психологических, философских и духовных дисциплин говорят о разделении личности и поведения. Но когда вы начинаете говорить о разделении личности и убеждений, то часто оказываетесь привязанным к столбу у костра, разложенного посреди деревенской площади. Однако поиски модели личности — это заветное стремление НЛП.

Вопрос: можем ли мы описать в нескольких словах то, что движет другим человеком?

Вызов: можем ли мы найти способ изящно обобщить сложную природу человеческой личности, пользуясь ограниченным набором характеристик?

Сейчас некоторые из нас используют такие модели, как «Императивное Я» («Imperative Self») Лесли-Камерон Бэндлер, «Центральные убеждения» («Core Beliefs») Андреаса, «Неврологические уровни» («Neuro-logical Levels») Дилтса, «Действующие метафоры» («Operating Metaphors») Чарльза Фолкнера, для того чтобы определить структуру личности и отразить содержание убеждений.

Идея заключается в том, что если вы сможете обнаружить или сформулировать «действительный вопрос», «центральное убеждение» или «графическую метафору» человека, то, возможно, поймёте, из чего состоит личность человека или что руководит его поведением. Можно было с легкостью описать это как поиск модели мира другого человека, что и является темой, представленной в этой статье.

Все вышеназванные подходы стремятся выявить, как организовано содержание, чтобы воспроизвести личность и предложить модели или вариант того, как содержание убеждений работает у конкретного человека. Содержанием этих исследований неизбежно является рассмотрение ценностей, оценок и критериального выбора. Независимо от того, какую бы ерунду мы ни говорили о том, чтобы никогда не создавать ценностных суждений, а создавать только структурные описания (Какое ценностное суждение!), мне кажется, что, прежде всего, нам нужен общий язык и словарь для того, чтобы говорить об убеждениях. Затем мы можем вести речь о содержании убеждений относительно человека, его окружения, семьи или культуры. Существует уже много моделей содержания убеждений в работах Клер Грэйвс, Лоренса Кольберга, Абрахама Маслоу и других — всех, кто пытался создать структурную модель, но одинаково попал под влияние культуральных presuppositions общества, в котором они жили.

Я чувствую, что в данном случае мы ищем новую модель, используя стандартный набор НЛП-определений. Это можно просто рассматривать как реорганизацию многих терминов, которые мы все

использовали в НЛП в течение 18 лет. И в этом — большая объяснительная и дающая выбор сила. Так мои студенты чувствуют себя более компетентными, взаимодействуя с целым миром «почему?».

Что же это? Итак, когда вы задаете вопрос «почему?», ответ, который вы получаете, — комбинация критериев и убеждений. «Почему?» никогда не было «плохим» вопросом в НЛП. Дело в том, что большинство людей не знает, какого рода информацию они извлекают, и поэтому не знают, как понять или обращаться с ответами, которые они получают. Помните, что здесь мы находимся на лингвистической арене «снега» и эскимосов. Чем больше отличительных признаков мы выделяем в нашем окружении, тем больше у нас выбора и власти.

Вот модель, которую я предлагаю:

Модель структуры убеждений, ценностей и критериев

|                                      |                                                                                                       |
|--------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Ц<br>Е<br>Н<br>Н<br>О<br>С<br>Т<br>И | УБЕЖДЕНИЕ                                                                                             |
|                                      | ПРЕСУППОЗИЦИЯ                                                                                         |
|                                      | 1. Существование.<br>2. Возможность.<br>3. Комплексный эквивалент.<br>4. Причинно-следственная связь. |
|                                      | КРИТЕРИЙ<br>(Лингвистические совокупности абстрактных определений)                                    |
|                                      | КОМПЛЕКСНЫЙ ЭКВИВАЛЕНТ<br>(ВАКОГ, сенсорно-обоснованный опыт, которому мы придаем смысл и значение)   |

Прежде чем мы разберем эту модель, я хотел бы немного обратиться к истокам. Если и существует модель, которая является для НЛП центральной, независимо от того, где она преподается, то это — диаграмма, приведенная ниже. Эти различия неявно присутствуют во всех наших разговорах о структуре субъективной действительности.

## МОДЕЛЬ СТРУКТУРЫ СУБЪЕКТИВНОГО ОПЫТА В НЛП

«Модель мира»

**I.S. – В.С. = внутреннее состояние:** эмоции, ощущения, чувства.

**Е.В. – В.П. = внешнее поведение:** язык тела, голос.

**I.С. – В.Пр. = внутренние процессы обработки информации:**  
последовательности мыслей, стратегии.

**Контекст** влияет на различные составляющие опыта.

Данная «яичница» представляет общие категории исследования в НЛП. Это произвольная организация субъективного опыта, но весьма полезная.

Если вы собираетесь узнать другого человека, то сначала будете наблюдать за его внешним поведением. Фактически в этом — всё.

Никто не может *в действительности* знать мысли, чувства или убеждения другого человека, потому что никто не может занять то же самое место, позицию, момент времени, личную историю или критерии другого человека.

Это «бихевиористическая дилемма». Джон Уотсон, Б. Ф. Скиннер и их команда заметили эту проблему несколько десятилетий назад. Они сказали: «Ну, в общем, вы не можете открыть человека и объективно исследовать его мысли и чувства, как если бы эти явления были запечатаны в «черном ящике». «А раз мы не можем открыть его, — сказали бихевиористы, — то просто забудем о нем. Будем просто изучать внешнее поведение».

НЛП, благодаря вышеприведенной модели, смогло открыть этот черный ящик. В НЛП это называется калибровкой. Что мы делаем, когда моделируем? Мы изучаем отношения между внешним поведением и остальной частью субъективного опыта.

Эта яичница — кибернетическая модель. Все ее элементы взаимосвязаны. Калибровка — это изучение взаимосвязей изменения составляющих опыта в НЛП-модели. Если вы изменяете внутреннее

состояние, то это проявляется во внешнем поведении: люди двигаются по-другому, происходят изменения мышечного тонуса, дыхания, оттенка кожи и темпа. Если вы изменяете внутренние процессы обработки данных, то синхронно изменяются движения глаз, жестикуляция. Если вы изменяете убеждения, то чувствуете, думайте и действуйте по-другому.

Убеждения и т.д. находятся по периметру этой модели, потому что наши критерии и ценности образуют не только стандартные блоки наших метапрограмм, но также сущность и границы нашей личности.

Наши убеждения представляют границы нашей идентичности, пределы, где заканчиваемся мы и начинаются другие, внешний мир. Убеждения и ценности служат пассивными фильтрами, позволяя нам воспринимать, искажать, исключать или обобщать мир в соответствии с нашей уникальной личностью. Они также служат дверными проемами или очень активными фильтрами и позволяют нам вызывать, интерпретировать и, как сказали бы некоторые, создавать то, что происходит за пределами наших специфических моделей мира.

*Пример.* Нам нужно было купить новый автомобиль. Я хотел купить Volvo. Моя жена-французженка сказала: «В Париже нет никаких Volvo и нет ремонтных мастерских. Как мы будем его чинить?» Я нашел представительство Volvo. Мы купили Volvo. Моя жена пришла домой, первый день поездив по городу, и сказала мне: «Брайан, я сегодня видела двадцать Volvo в Париже и две ремонтные мастерские! Откуда они все появились?» Критерий этой марки автомобиля неожиданно стал важным для моей изумительной жены. Следовательно, она начала фильтровать все автомобили, которые она обычно видела в Париже, по-новому.

Если вы пару дней занимались НЛП, то вышеупомянутая информация вам, конечно же, знакома. А что же по поводу этой внешней области — убеждений, критериев, комплексных эквивалентов и ценностей? Как они отличаются? Как они соотносятся с этой моделью?

## КОМПЛЕКСНЫЙ ЭКВИВАЛЕНТ

Все начинается с комплексного эквивалента (КЭ), который находится на первом этаже опыта нашей новой модели критериев. Комплексный эквивалент — это процесс восприятия. Но у нас есть склонность наделять «смыслом» то, что мы испытываем на опыте. Так что общее определение КЭ — *любой опыт, которому мы придали значение*. Помните, что опыт сам по себе не имеет никакого особого значения. Значение — это то, что люди *берут и применяют* к опыту.

На периферии восприятия нашего мира находятся органы чувств. Так что мы стремимся соединять наш опыт, говоря: «Я вижу, слышу, чувствую, обоняю, пробую что-то на вкус». Мы делаем это как вне нашего тела, так и внутри него. Следовательно, эти особенности комплексного эквивалента создают водонепроницаемые «стены» между внешним поведением (вижу, слышу, чувствую и т.д.), внутренними процессами обработки информации (я думаю, что я вижу то, что вы имеете в виду) и внутренними состояниями (О, я как мне это нравится!). Мысли — это последовательности сенсорных репрезентаций, эмоции проживаются как молекулы репрезентаций, и/или метакинестетика.

## КРИТЕРИИ

Когда мы используем абстракции вместо сенсорного языка для описания того, что для нас значимо и важно, мы используем критерии. «Хороший» не является ничем доказанным. Мы используем сенсорно-обоснованный опыт для выявления и определения того, что хорошо для нас. Но критерии полезны только в заданном контексте. То, что хорошо в контексте хот-дога, отличается от того, что хорошо в контексте автомобилей, женщин, алмазов или картин. Технически критерии — это *контекстуально-значимые комплексные эквиваленты*.

Мы часто используем совокупность критериев для определения некоторых важных критериев. Таким образом, мы будем использовать такие критерии, как «правдивый», «честный», «умный» и «храбрый», чтобы определить, что есть «хороший» мужчина.

Давайте рассмотрим простой пример. Возьмите критерий «дорогой» в контексте «чернильных ручек». В классе я достаю Vis и спрашиваю студентов: «Это то, что вы бы назвали «дорогой» ручкой в контексте этой классной комнаты во Франции?» Каждый говорит: «Нет!»

Тогда я хватаю чью-то ручку Mont Blanc: «Это «дорогая» ручка?»

Каждый кричит: «Да!» Тогда я задаю им НЛПерский вопрос: «Хорошо, группа, как вы это знаете?»

Они выкрикивают: «Потому что я вижу небольшой логотип Mont Blanc в виде белой звезды», «Потому что я слышал, что она стоит больше тысячи франков», «Потому что я могу почувствовать, как пишет золотое перо этой ручки». Я говорю: «О, это значит, что у вас есть опыт, который является эквивалентом «дорогого» для вас в контексте ручки. У вас есть даже множественный комплекс опыта, который является вашим личным определением!»

Контекст

*Критерий: «дорогой»*

РУЧКА

В: логотип А: цена К: чувствовать

*Комплексный эквивалент*

Таким образом, взаимосвязаны критерии и комплексные эквиваленты. *Критериальный эквивалент* является более общим, абстрактным и дигитальным. *Поведенческий комплексный эквивалент* более аналоговый, то есть это язык тела или действия, которые мы ожидаем увидеть, услышать или почувствовать и которые будут соответствовать нашим критериям, чаще всего таким качествам как «доверие», «понимание», «уважение» или «симпатичный».

## ПРЕСУППОЗИЦИИ

Техническое определение пресуппозиций — это то, что будет верным в чьей-то модели мира для любого имеющего смысл утверждения.

Метамодель I, II и III, Милтон-модель являются способами определения того, как в повседневной жизни люди организуют свои критерии и комплексные эквиваленты в лингвистические карты пресуппозиций.

Существуют четыре основные категории как индуктивных, так и дедуктивных пресуппозиций, и это — существование (например, номинализации, утраченные перформативы, опущения), возможность (чтение мыслей, неконкретные глаголы, сравнения), опять же комплексный эквивалент (помните, КЭ — процесс придания значения) и причинно-следственные отношения. По сути, пресуппозиция — это краткий способ говорить обо всех вышеперечисленных моделях. И это обычно материал «Мастера-практика». Но если Вы осознаете свои пресуппозиции, то сможете достаточно легко обращаться со всеми остальными моделями.

## УБЕЖДЕНИЯ

В НЛП мои преподаватели всегда проводили различие между каждодневным убеждением и «поведенческими убеждениями» или теми, которые порождают деятельность в мире. Убеждение, конечно, является организацией всех вышеназванных понятий. «Небо (есть) голубое» — это убеждение. «Небо» — номинализация для отраженного света. «Есть» — неконкретный глагол. «Голубое» — утраченный перформатив. Пересуппозиции в этом предложении подразумевают существование неба и голубого, возможность того, чтобы что-то было цветом, ваш КЭ для голубого и т.д. Но это предложение — не то, что мы назвали бы поведенческим убеждением.

«Мне нравится, когда небо голубое» больше походит на поведенческое убеждение. Здесь человек будет направлен на поиск голубого неба. Это предложение вызывает поведение.

Метапрограммы — это фундаментальные различия, которые мы используем для распаковки убеждений в НЛП.

Классически метапрограммирование определяется как процесс создания модели структурных паттернов, которые человек использует для того, чтобы строить, поддерживать и укреплять собственную субъективную реальность.

Метапрограммы описывают то, как человек поддерживает совокупность критериев, которую он называет «я». Метапрограмма — модель текущего взаимодействия критериев человека и пресуппозиций вместе с основанными на собственном опыте принципами сортировки, функциональными процессами и операционным ориентированием в рамках определенного контекста и времени. Это способ, посредством которого фильтруется и создается опыт.

Устойчивые паттерны метапрограмм создают и поддерживают постоянную личную конгруэнтность поведенческим пресуппозициям, которые можно назвать личностью или идентичностью.

Убеждения образуются из собственного опыта. Как же получается, что из всего опыта нашей жизни один опыт создает убеждения, а другой — нет? Это вопрос вашей метапрограммы и совокупности критериев, которые вы называете собственным «я», потому что один опыт вам легко обрабатывать, а другой — нет. Например, некоторые люди мотивируются безопасностью и предсказуемостью (сходство, мотивация — от, избегание и необходимость), других привлекает новое и непредсказуемое (различия, мотивация — к, приближение и возможность). Таким образом, одни категории опыта для нас важнее, чем другие, что приводит к вопросу «Что же такое ценности?».

## ЦЕННОСТИ

Последняя составляющая этой модели — ценность. Большинство людей по-настоящему небрежны в использовании выражения «критерии, убеждения и ценности». Но если вы заглянете в словарь и будете помнить свою метамодель и функции метапрограмм, то это будет действительно просто:

*«То качество предмета, согласно которому он рассматривается как более или менее желательный, полезный, почтенный, важный и т.д.; ценность или степень ценности».* Вебстер здесь говорит о сравнениях.

Если всё одинаково ценно, то ничто не ценно. Золото ценно, потому что оно редкое. Одна вещь более или менее ценная, чем другая в континууме, шкале или диапазоне ценности. В рамках НЛП оценка — человеческий процесс создания иерархий.

Поэтому ценности находятся повсюду в нашей модели убеждений. Один опыт или КЭ может быть более ценным, чем другой. Одни критерии, пресуппозиции или убеждения могут быть предпочтительнее других. Человеку нужны иерархии ценностей, иначе он никогда не сможет принять решение.

Итак, у вас есть полная модель материала, важного для вашей модели мира. Я упустил что-нибудь? Тогда, пожалуйста, напишите мне.

Вот заключительная диаграмма. Это то, что один мой студент и я используем для размышлений над тем, «что делать, когда», подбирая различные техники НЛП к различным логическим уровням этой модели.

| <u>Различия</u>                 | <u>когнитивные инструменты</u><br><u>НЛП</u> |
|---------------------------------|----------------------------------------------|
| УБЕЖДЕНИЯ                       | Метапрограммы/Импринты.                      |
| ПРЕСУППОЗИЦИИ                   | Метамодель.                                  |
| 1. Существование.               |                                              |
| 2. Возможность.                 |                                              |
| 3. Комплексный эквивалент.      |                                              |
| 4. Причинно-следственная связь. |                                              |
| КРИТЕРИИ                        | Рефрейминг.                                  |
| КРИТЕРИАЛЬНЫЙ<br>ЭКВИВАЛЕНТ     | Якорение.                                    |
| КОМПЛЕКСНЫЙ<br>ЭКВИВАЛЕНТ       | Субмодальности.                              |
| {ЦЕННОСТИ}                      | Критериальные графы/Стратегии.               |

Эти модели не выбиты на камне — это только начало, и можно использовать многие из этих инструментов для разных уровней. Поиграйте с ними. Дайте мне знать, если эти мысли помогают вам ориентироваться в скользком множестве критериев в целом мире «почему?».

*Перевод Дарьи Пархоменко, М.А.NLP*