

Эффективность консультирования и разработка нового подхода «Субъект-субъектный коучинг» на основе проектирования

Статья опубликована в журнале Вестник НЛП №38.

Авторы: Андрей Анатольевич Плигин

Темы, затрагиваемые в статье: Психотерапия, Техники НЛП

*Важно не просто накормить голодного рыбой,
главное — научить его ловить ее.
Если вы дадите ему рыбу, то поможете только один раз,
а если научите ловить, то накормите на всю жизнь!*

От чего зависит эффективность оказания человеку психологической и психотерапевтической помощи? Этот вопрос волнует специалистов практической психологии и психотерапии уже многие десятилетия (как минимум со времен возникновения психоанализа). Поиск ответов может лежать в *различных плоскостях организации консультирования*:

- потребности (мотивация) клиента консультироваться у специалиста;
- определении адекватного инструмента описания проблемы (задачи) человека (диагностика);
- подборе, исходя из проведенного сбора информации, инструментов практической работы (способы трансформации проблемы в желаемый результат);
- профессионализме консультанта (индивидуальный опыт использования данных инструментов);

- особенностях организации применения инструментов трансформации опыта человека (организация хода консультационной сессии);
- установках и ожиданиях консультанта и клиента относительно осуществляемых изменений (пресуппозиции участников консультирования);
- организации переноса достигнутых изменений из пространства консультирования (кабинета) в реальные жизненные ситуации человека (подстройка к будущему, последующее после работы взаимодействие клиента и консультанта).

Вот далеко не полный перечень компонентов эффективности консультирования (коучинга), которые могут быть выделены в рамках любой психологической школы.

В определенном смысле каждый из перечисленных выше аспектов включает в себя подсистемы критериев и конкретных приемов оказания помощи человеку, которые в различных школах практической психологии и психотерапии решаются специфическим образом — средствами, свойственными определенному методу. При этом большинство составляющих с различной долей четкости и однозначности определяются внутри существующего подхода. Поэтому **структурная и технологическая определенность** сама по себе является **самостоятельным и одним из самых важных ресурсов**, не только отличающих работу специалистов различных направлений, но и позволяющих объективно оценивать эффективность консультирования в рамках одного метода или даже целой системы подходов. Она, так или иначе, входит в каждый из перечисленных критериев как основная предпосылка оценивания и представляет собой своего рода **метакритерий**.

Структурная однозначность, возможность «опрозрачивания» каждого компонента в значительной степени определяет логическую стройность метода, влияет на скорость подготовки самого консультанта и в последующем на его работу, создавая важнейшие основания для разработки разделяемой между специалистами одной области системы оценки его деятельности. В этом смысле **к базовым принципам в НЛП можно добавить еще одну пресуппозицию: консультант и клиент могут управлять (изменять) лишь той частью**

опыта, структура которой выявлена и описана («опрозрачена»), тогда опыт находится под контролем человека.

К сожалению, не всегда профессионально подготовленные в рамках одного метода консультанты могут довольно быстро сориентироваться в том, *что и как* им делать в ходе консультационной сессии. А эксперты, осуществляющие супервизию, также не имеют четких ориентиров, на что и как смотреть. С одной стороны, этот факт объективно задан сложностью самого объекта (субъекта) преобразования: опыт и проблемы человека — пожалуй, самый сложный из существующих предметов рассмотрения в современном мире. Но с другой стороны, внутри школ практической психологии и различных подходов консультирования содержатся собственные системные установки (методология области) относительно структурной заданности работы специалиста, которые, в свою очередь, влияют на технологическую составляющую метода. Предметом отдельной статьи могут быть сравнительные обобщения о том, что принято и что не принято (профессиональные «табу») подвергать структурному анализу в рамках существующего метода. Вот почему книга дочери Грэгори Бэйтсона, одного из знаменитейших философов (эпистемиологов) XX века, называется «Ангелы страшатся». В данной метафоре автор указывает на чрезвычайную важность для осознания человечества его различных мировоззренческих установок: убеждений и глубинных верований в различных областях человеческой деятельности.

В НЛП-консультировании структурная определенность и технологическая заданность связаны с идеей возникновения самой области, ведь НЛП на одном из уровней представляет собой язык описания субъективного опыта человека! Именно это является, пожалуй, самой существенной причиной столь быстрого его развития и распространения.

Однако приверженность к структурному описанию не означает, что в этом направлении некуда продвигаться вперед. **Остается множество вопросов, над которыми стоит работать дальше: совершенствование самих инструментов моделирования, разработка методов проектирования новых техник, «опрозрачивание» и проектирование множества аспектов работы консультанта.** Например, важно ответить на такой вопрос: «Как и в каком случае коуч выбирает определенный стиль

консультирования даже в рамках использования одних и тех же инструментов?» В частности, применение раскруток может проходить с различной долей жесткости и провокативности. Как определить ту грань, когда консультирование перестает быть экологичным? Как много стилей консультирования можно было бы выделить в качестве типичных? Возникает множество других вопросов, которые нуждаются в структурном рассмотрении, особенно в рамках организации самого хода консультирования. Например, когда эффективнее всего прорабатывать вторичные выгоды и экологию клиента? Обычно в НЛП-коучинге подобную работу осуществляют в точке «Эффекты» (по модели S.C.O.R.E.), то есть в конце сессии или технике. Я же давно в своей работе задался вопросами: «В чем основная суть вторичных выгод и экологии? На каком этапе сессии работать с ними эффективнее?» Как известно, основная функция вторичных выгод с точки зрения организации опыта человека заключается в «цементировании» симптома, они неявно препятствуют переходу в желаемый результат. А функция экологии — уберечь от нежелательных последствий! Тогда напрашивается иной порядок работы! Не проще ли *сначала проработать вторичные выгоды и экологию* (помочь клиенту преодолеть автоматически действующие препятствия, отбрасывающие его назад, изначально формулировать экологичный результат), тем самым *дестабилизировать симптом* и планировать последующие изменения так, чтобы они происходили легче, быстрее и с учетом преодоления негативных последствий? Я опробовал этот подход в своих консультациях в течение последних 10 лет! Он показал свою эффективность.

Кроме того, удалось разработать дополнительные инструменты работы с вторичными выгодами и экологией. Они представляют собой множество специальных вопросов. Для наглядности приведу один из вариантов конструирования специальных вопросов, исходя из логики реальной сессии. Их наглядно **демонстрирует фрагмент следующей консультационной сессии.**

Коуч:

– Что вы хотите изменить в себе, своей жизни и чего хотите достичь в результате?

Клиент:

– *Хочу получить вторую профессию, стать дизайнером, но как-то все не получается...*

Коуч:

– Что конкретно не получается? И как давно не получается?

Клиент:

– Я как-то все время откладываю, уже последние 5 лет! Ничего не получается.

Коуч:

– Что-то же получается?

Клиент:

– Мечтать...

Коуч:

– Это уже многое! Некоторые и этого не умеют! А вы что-то уже предпринимали?

Клиент:

– Курсы дневные и вечерние нашла. Склоняюсь к вечерним.

Коуч:

– А почему для вас важно получить вторую профессию?

Клиент:

– Хочу интереснее жить.

Коуч:

– А что значит интересно жить?

Клиент:

– Заниматься *интересным, творческим делом, иметь много друзей, признание родственников, быть в гуще событий* хочу.

Коуч:

– А как вы живете сейчас?

Клиент:

– Ну, работаю бухгалтером в бюджетной организации. Работу эту не очень люблю, все время все одно и то же. Работаю из-за денег. В свое время занималась в художественной школе, но поступать в училище испугалась.

Коуч:

– *А что в вашей жизни и данной работе хорошего, что вас удерживает от изменений?*

Клиент:

– Да ничего!

Коуч:

– А если присмотреться? Может, что-то хорошее все же есть? Если бы

все было совсем плохо, вы бы давно уже ушли на другую работу. Разве нет?

Клиент:

– Ну, *коллектив* хороший. К людям за эти годы *привыкла*, я *дружу* с девочонками.

Коуч:

– А еще?

Клиент:

– Ну, пусть не самые большие *деньги платят*, но все же какая-никакая, а *стабильность*. Пораньше с работы могу уйти, если надо, руководство *хорошо ко мне относится*, всегда идут навстречу.

Коуч:

– Все же есть что терять?

Клиент:

– Да, есть.

Коуч:

– Есть ли что-нибудь еще?

Клиент:

– Больше ничего не приходит в голову.

Коуч:

– *А что вы готовы вложить в то, чтобы стать дизайнером?*

Клиент:

– Деньги, свое время, личные усилия.

Коуч:

– *А сколько денег, времени, усилий?*

Клиент:

– Ну, денег на курсы хватит — две-три тысячи долларов. Времени — все свободные вечера. Усилий — столько, сколько потребуется, ведь заниматься интересным делом легко!

Коуч:

– *А куда вы все перечисленное вложили бы, если не в получение новой профессии?*

Клиент:

– То есть?

Коуч:

– Если бы вы по каким-то причинам не стали получать вторую профессию, чтобы стали делать с таким количеством ресурсов? *Куда*

стоило бы еще их вложить? Может быть, есть что-то еще более важное?

Клиент (с большим волнением):

– Ну, время и усилия стоит вложить в поиски... (глаза на «мокром месте») ...мужа.

Коуч:

– *Это звучит как другая цель?* Да или нет?

Клиент:

– Да, конечно, совсем другая!

Коуч:

– *А куда важнее вложить время и усилия: в получение новой профессии, достижение признания родных, знакомство с интересными людьми (все, что вы ранее говорили) или в поиски мужа?*

Клиент:

– В поиски мужа, конечно!

Коуч:

– Откуда следует такой вывод?

Клиент:

– Ну, если я найду хорошего спутника жизни, то все кардинально изменится. *Жизнь станет интересной, я не буду одна. Ребенок появится. Все поменяется.*

Коуч:

– А как же друзья, признание родственников, любимое дело?

Клиент:

– Родственники будут уважать еще больше, друзья подождут, а любимое дело можно отложить до лучших времен...

Коуч:

– Опять отложить?

Клиент:

– Ну, ради такого случая это оправданно! *Семья же важнее!*

Коуч:

– А существует ли ситуация, где *все цели и позитивные стороны той жизни, в которой вы живете, можно достичь вместе?* Может, не нужно «ИЛИ»? А лучшие «И»? И мужа искать, и профессию любимую получать, и с друзьями общаться, и, пользуясь хорошим отношением руководства, продолжать делать то, что уже получается? ... Это только вопрос! Поиск подобной ситуации, максимально построенной на принципе «И», я называю «богатым контекстом».

Клиент:

– Я так об этом никогда не думала... Дайте сообразить! Забавная постановка вопроса! Наверное, существует какой-нибудь вариант...

Коуч:

– Давайте помечтаем и пофантазируем, *как если бы это возможно*. Мечтать, как вы говорите, у вас хорошо получается. К тому же вы художник, человек творческий, с фантазией!

Клиент

(смеется):

– Ну, можно мужа дизайнера найти, можно сначала с молодым человеком познакомиться, а потом вместе на дизайнера пойти учиться. Вдруг ему будет интересно? Учиться можно вечером. А еще можно работать бухгалтером на дому, обслуживать небольшую организацию, тогда времени для знакомства и получения новой профессии будет еще больше... Можно даже вести небольшую организацию вместе с одной из моих подруг... И друзья будут при мне!

Коуч:

– *Давайте набросаем три-четыре сценария* и, главное, ответим на еще один важный вопрос: «Как и где искать молодого человека?..»

Приведенный выше фрагмент консультационной сессии показывает, что еще очень многие аспекты организации сессии могут быть структурно более четко определены, исходя из имеющейся методологии и конкретно заданной инструментальной структуры используемого подхода консультирования.

Возвращаясь к рассмотрению вопроса влияния структурной определенности на эффективность работы коуча, следует заметить, что в реальной практике работы любого консультанта дела обстоят еще сложнее, так как специалист реализует (чаще всего безотчетно) не только систему принципов, заложенную методом, но и собственные личностные глубинные установки. Кроме того, специалисты-практики нередко используют инструменты из различных школ, что создает еще более сложную систему ориентиров, используемых консультантом в своей работе. Это, пожалуй, самая важная причина, связанная со сложностью оценки эффективности конкретной коучинг-сессии. Ведь сама оценка с точки зрения объективизации всего происходящего должна соотноситься с принятыми нормами деятельности в используемом методе и целями, выдвинутыми в конкретной ситуации консультирования (формализации задач клиента).

Таким образом, **еще одним из критериев**, влияющих на скорость, устойчивость, экологичность результатов психологической помощи являются во многом глубинные установки консультанта (пресуппозиции). Достаточно важными среди них являются установки, касающиеся **инициативы и ответственности самого клиента (субъектности)**.

В организации современного психологического консультирования в целом обсуждаемый вопрос может быть сформулирован как обеспечение **субъект-субъектного** взаимодействия клиента и консультанта. Действительно крайне важно проводить консультирование человека таким образом, чтобы его личностная активность была максимальной в поиске решений относительно существующих у него задач (проблем). Иначе предлагаемые консультантом методы работы и содержание решений могут казаться человеку надуманными и навязанными.

НЛП-консультирование изначально решало эту задачу следующим образом: **клиент отвечает за выбор по содержанию изменений, а консультант — за выбор процедур и методик изменений**. Данного принципа нет в списке базовых пресуппозиций НЛП, но из него всегда исходили НЛП-консультанты, формулируя смысл данной идеи немного по-разному. Несмотря на кажущуюся разделяемость данного принципа в профессиональном сообществе НЛП, и здесь есть еще что обсуждать, «опрозрачивать» и разрабатывать дальше. В частности, некоторыми консультантами данная пресуппозиция трактуется примерно в таком виде: клиент не должен знать «секретных инструментов» консультанта. И еще более категорично: консультирующемуся вообще вредно глубоко осознавать то, что делает коуч. Возвращаясь к эпиграфу статьи, получается, что клиенту дают «рыбу» (решение) один раз, а «удочку» (способ) прячут от него (исключение составляют люди, проходившие системное обучение НЛП). Заметьте: вариантов того, как поступить с рыбой и удочкой, может быть несколько:

- Не давать рыбу, а учить ловле.
- Дать рыбу — не учить ловле.
- Сначала накормить, а потом учить.
- Сначала научить, а потом накормить.
- Кормить и учить ловле одновременно.

Можно ли усилить результаты консультирования так, чтобы клиент мог их применить в сходных задачах, а не только в конкретной ситуации? Конечно, да! Но для этого потребуются сделать так, чтобы клиент участвовал в своих изменениях **максимально осознанно**: понимал хотя бы в общих чертах, ЧТО и КАК происходит! Я в своей консультационной практике давно уже рассказываю консультирующимся о том, что я собираюсь делать. А в конце сессии обсуждаю то, как они поняли способы и механизмы изменений (за счет чего получен результат). Я также обсуждаю на доступном языке для клиента, где полученные им инструменты могут сработать еще, как усилить контролируемость достигнутых результатов! Иными словами, пресуппозиция такой работы совсем иная: мы не только «даем голодному рыбу», но и одновременно даем «удочку», обучаем ловле! Это создает еще одно измерение в работе консультанта, которое построено на моей собственной пресуппозиции: **если человек изменился, это всегда означает, что он научился чему-то новому!** Психотерапия — это, прежде всего, обучение! При таком подходе **стандартная процедура подстройки к будущему существенно обогащается**: происходит *рефлексия всего, что было сделано вместе с клиентом*. На этом этапе важно привести клиента к пониманию использованных инструментов, обеспечить рефлексию механизмов изменений человеческого опыта, фиксацию не только фактических результатов изменений, но и важных стратегий их достижения, которыми клиент может пользоваться самостоятельно, чтобы держать их под своим контролем. Как побочный позитивный эффект мы в итоге подобной работы получаем больше доверия клиента к себе и консультанту, укрепление веры клиента в собственные силы, развитие его самостоятельности.

В целом работа в этом ключе привела к созданию «Субъект-субъектного коучинга» (авторский метод).

В отличие от «обычного способа консультирования», который распространен в НЛП, данный субъектный подход направлен на создание **инициативной самости клиента и его рефлексивности** (сознания своей сложности, желаемого состояния, способов достижения изменений, контроля полученных результатов и т.д.).

В рамках данного метода могут быть изменены и дополнены основные принципы, техники и приемы работы консультанта. Его подробное описание претендует на отдельную книгу.

Приведем некоторые пресуппозиции данного вида НЛП-коучинга, которые могут рассматриваться как дополнительные к уже имеющимся.

Пресуппозиции «Субъект-субъектного коучинга»:

- Коучинг (личностное консультирование) — это, прежде всего, обучение.
- Клиент отвечает за содержание изменений, а консультант — за технологию.
- Инициатива, осознанность и самостоятельность клиента — важнейшие показатели заинтересованности клиента, глубины, надежности и экологичности коучинга.
- Осознание технологии изменений делает клиента «сильнее», помогает использовать достигнутые результаты многократно и в более широком контексте (множестве сходных ситуаций).
- Чем больше клиент понимает то, что делает консультант, тем больше он доверяет, легче и эффективнее сотрудничает, лучше может влиять на достижение собственных результатов.
- Консультант и клиент могут изменять (управлять) лишь той частью опыта, структура которой выявлена и описана («опрозрачена»), — тогда опыт находится под контролем человека.
- Контрастный анализ позволяет «опрозрачить» ключевые элементы опыта.
- Если симптом вывернуть «наизнанку», то получится желаемый результат.
- Принцип дополнительности: «И» (суперпозиция возможностей) богаче, чем «ИЛИ» (дилеммы).
- Во многих случаях возможно найти «богатый контекст», который системно задействует все ресурсы клиента и ведет к оптимальному достижению множества результатов.

В данной статье в качестве примера имеет смысл остановиться на **проектировании одной из техник «Субъект-субъектного коучинга»**. В частности, при трансформации ограничивающего убеждения в НЛП предлагается использовать мета модель и раскрутки. Их применение часто проходит с *напряжением для клиента, так как он испытывает «воздействие» новой смысловой структуры вопросов* (самостоятельно об этом так не думал) и еще в большей

степени новых убеждений, которые звучат от консультанта в случае с раскрутками. Иными словами, консультант осуществляет интервенцию по «раскачиванию» (а иногда и «разрушению») старой структуры убеждения. Если прежнее убеждение все еще актуально хотя бы в нескольких контекстах, человек начинает сопротивляться. Если консультант пользуется метамоделью и раскрутками «жестко», то клиент даже *обижается, испытывает довольно негативные состояния*. Конечно, опытный специалист НЛП обычно осуществляет предварительную утилизацию, озвучивает намерения своей провокации и т.д., чтобы «смягчить» действие мощных инструментов. Достаточно давно я задумался над вопросами: «А можно ли избежать подобных состояний при вербальной работе с изменением ограничивающего убеждения? Как усилить самостоятельность клиента? Можно ли, понимая структуру убеждений, обойтись без «раскруток»?» Формулировка «правильных» вопросов самому себе позволила найти возможное решение.

В итоге была разработана одна из первых техник «субъект-субъектного коучинга».

Данная техника может быть применена в случае необходимости изменения ограничивающего убеждения клиента. При этом консультант предлагает процедуру, несет ответственность за технологию деятельности, а клиент — полностью за содержание работы. **«Субъектный» в названии техники означает максимально самостоятельный.** Предварительно консультанту необходимо убедиться, что данная трансформация будет экологичной и что клиент предъявляет полную структуру убеждения (в формулировке присутствуют обе части: «X» и «Z»). Если структура неполная, то консультанту следует выявить недостающую часть в структуре убеждения. Для этого можно задать следующие вопросы: «Из чего вы исходите, делая такой вывод? Почему это так?» И т.д.

Для трансформации убеждения предложите клиенту осуществить ниже приведенную технику.

Трансформация ограничивающего убеждения

1. Предложите клиенту произнести вслух убеждение, которое необходимо изменить. Например: **«Я не могу вести консультирование с очень эрудированным клиентом (X), так как чувствую себя некомпетентным(Z)».**

2. Задайте клиенту вопросы на выявление вторичных выгод старого убеждения, найдите способы их удовлетворения.
3. Предложите клиенту привести сначала несколько доводов (не менее трех) в пользу имеющегося убеждения (почему это может быть так), а затем найти доводы против этого убеждения (когда это точно не так?). Например, клиент приводит *доводы «за»*: я не понимаю сложных терминов клиента и смущаюсь; клиент внешне ведет себя как слишком грамотный, и это меня смущает; если я знаю меньше, то я не имею право на коучинг и т.д. Затем приводит *доводы «против»*: есть случаи, когда клиент очень умный, но при этом очень доброжелательно настроен на сотрудничество, тогда это мне не мешает; клиент может быть умнее меня в одной сфере, но не быть грамотным в области психологии; если я расспрашиваю клиента о незнакомых терминах и он положительно реагирует, то тогда коучинг проходит нормально и т.д.
4. Попросите клиента сформулировать противоположное убеждение. Например: «Возможность проводить консультирование никак не зависит от эрудированности клиента».
5. Предложите клиенту привести сначала несколько доводов (не менее трех) в пользу этого убеждения (почему это может быть так?), а затем найти доводы против этого убеждения (когда это точно не так?). Например, клиент приводит *доводы «за»*: я учился на консультанта много лет и поэтому в сфере консультирования умнее; много случаев, когда взгляд незнающего человека важнее профессиональной позиции, так как «глаз часто замыливается»; клиент не знает то, что я буду ему предлагать, поэтому он не может быть вообще профессионалом в коучинге. *Доводы против*: я все же не всегда могу понять симптом по содержанию, и это может мешать в коучинге; когда клиент слишком напыщен, это мешает мне и ему тоже, так как мы теряем время; его поведение «свысока» мешает моей уверенности и т.д.
6. Попросите клиента посмотреть на себя со стороны и послушать свои ключевые слова, которые в обоих случаях поддерживали ограничивающее убеждение. Например, мешает моей уверенности, я не понимаю смысл, я смущаюсь и т.д.

7. Спросите, в чем заключается ограничение, которое мешает изменениям. Клиент, например, может сказать: «Я сам не всегда бываю уверенным, иногда теряю самообладание, воспринимаю самоуверенность другого человека как нападение на меня». И т.д.
8. Попросите клиента сформулировать несколько убеждений, которые выходят за рамки «X» и «Z» и при этом касаются сути заявленного изначально ограничивающего убеждения. Например, клиент может сказать: «Не бывает слишком умных клиентов, а бывает неуверенность консультанта. Профессиональный консультант всегда найдет способ, как взаимодействие с клиентом сделать конструктивным. У клиента и консультанта различная ответственность, настоящий консультант умеет отвечать за свое состояние и объективность интерпретации происходящего».
9. Предложите клиенту найти доводы «за» и «против» выбранных убеждений. Например, *доводы «за»*: у консультанта имеется много приемов для создания доверительных и доброжелательных отношений; консультант умеет управлять своими состояниями, поддерживать самообладание и т.д. *Доводы против*: их нет, все убеждения «правильные» (это свидетельство того, что трансформация проходит качественно).
10. Попросите клиента подвести итог того, что он теперь думает о прежнем убеждении.
11. Предложите клиенту сформулировать новое убеждение, которое заменит прежнее.
12. Проверьте его на экологию.
13. Предложите клиенту представить образ самого себя в актуальном контексте, обладающим новым убеждением. Уточните сенсорные параметры его образа «Я», спросите, как человек выглядит, общается, ведет себя, демонстрируя новое убеждение. Узнайте, чем именно его поведение отличается от прежнего варианта в выбранном контексте. Спросите, доволен ли клиент собой? Если что-то не так, обсудите возможные улучшения.
14. Предложите клиенту ассоциироваться и мысленно прожить «сценарий» нового поведения.
15. Предложите клиенту сказать, что ему следует учесть на будущее и сделать, чтобы эффективно действовать (в данном примере: как

- вести себя в работе с «очень эрудированными» клиентами). Предложите сделать набросок плана конкретных действий.
16. Если необходимо, предложите «примерить» нужное состояние и убеждение для будущих ситуаций (сразу передайте якорь самому клиенту).
 17. Проведите подстройку к будущему, определите первые шаги.
 18. Помогите клиенту осуществить рефлексии структуры прежнего убеждения, способа его изменения, экологии способа, возможности самостоятельного применения данного способа мышления в будущем. Обсудить контроль со стороны клиента за своими изменениями.

Подобных техник можно спроектировать довольно много на основе накопленных в НЛП знаний. Как известно, *большинство технологий были разработаны на основе моделирования эффективного опыта людей.* НЛП-консультантам, конечно, известна история про создание техники быстрого лечения фобий. Авторам НЛП представился замечательный случай: один из клиентов рассказал то, как он справился с фобической реакцией, терзавшей его долгие годы. Шаги внутренней, интеллектуальной деятельности человека были записаны в виде техники и апробированы в работе с многочисленными клиентами. Кстати, «легенда» гласит, что разница в симптомах надуманных страхов и типичной фобической реакции (реального испуга от внешних обстоятельств) помогла спроектировать новую технику «Визуально-кинестетическая диссоциация». Теперь, когда НЛП-консультирование сложилось как самостоятельная область, даже *нет необходимости обязательно моделировать новые техники* (иметь опробованную модель). Ведь эра накопления практического материала (эмпирических данных) по многим аспектам пройдена, НЛП стало системным, имеет свою методологию (систему принципов), собственный язык, механизмы достижения изменений в опыте, технологии и приемы их реализации. **Дальнейшее развитие НЛП — за переосмыслением всего найденного, проектированием новых направлений внутри данной области и разработкой новых технологий.** Хотя полезность, важность и ценность моделирования никто не отменял! Многие из перечисленного выше (моделирование и проектирование) давно уже преподается на курсе «НЛП-Мастер» в нашем «Центре НЛП в Образовании».

В завершении статьи выражаю надежду на то, что мои размышления и описанный опыт вдохновят НЛП-консультантов на творческое отношение к своей работе, проектирование новых инструментов НЛП, продвижение к вершинам Мастерства!

*А.А. Плигин,
тренер НЛП, д.псих.н.*

