

Классификация нарушений пресуппозиции «карта не территория»

Статья опубликована в журнале **Вестник НЛП №38**.

Авторы: Александр Викторович Герасимов, Иван Леонидович Ефимов, Леонид Борисович Тимошенко

Темы, затрагиваемые в статье: Фундаментальное НЛП, Философия НЛП

Данная статья может быть полезна в первую очередь тренерам, ведущим сертификационный курс «НЛП-Практик», мастерам, принимающим сертификацию уровня «НЛП-практик», и студентам, обучающимся на курсе «НЛП-Практик» (прошедших хотя бы четыре ступени).

Пресуппозиция «карта не территория» является одной из самых важных в НЛП-коммуникации. Данная пресуппозиция реализуется в том, что в процессе выполнения техники или сбора информации оператор отвечает **за процесс** консультационной сессии, доверяя и оставляя клиенту ответственность за изменение содержания собственного опыта (содержание карты клиента не оценивается и не корректируется оператором). Это одно из основных отличий в подходе НЛП к работе с людьми. Консультант НЛП отдает себе осознанный отчет в процессе работы, что он «внедряется» в опыт клиента с целью изменения структуры опыта, а не содержания.

При принятии решения о выдаче сертификата «НЛП-практик», в первую очередь, мастер обращает внимание на соблюдение студентом данной пресуппозиции. Если принимается решение не выдать сертификат практика, то зачастую бывает сложно сказать, насколько сильно оператор «вмешивался» в карту клиента. Зачастую обратная связь от наблюдателя или мастера по данному аспекту звучит

обобщенно, например: «Лез, конечно, со своей картой, но не очень сильно». Полезность столь несенсорной обратной связи вряд ли можно оценить как высокую.

Таким образом, возникла идея создать классификацию таких вмешательств, отвечающую на два вопроса:

- В какие моменты происходит вмешательство?
- Как сильно произошло вмешательство?

Уровни вмешательства в карту

В этой статье мы хотим представить наш вариант классификации уровней вмешательства в карту человека. Давайте рассмотрим каждый из них на примере сертификационной сессии, проводимой будущим НЛП-практиком.

Обращаем внимание, что мы поговорим о взаимодействии консультанта и клиента только с точки зрения реакции консультанта на **содержание ответов** клиента, а не с точки зрения процесса проведения НЛП-техники.

В качестве примера разберем общение консультанта и клиента в процессе выполнения техники «интеграция логических уровней». Клиент только что перешел из точки «способности» в точку «ценности и убеждения». В нашем примере ответ клиента, возможно, является ошибочной связкой, что могло приводить его к проблемной ситуации. Реагируя на ответ клиента, консультант принимает решение о необходимости вмешательства.

- Почему для Вас является важным красиво составить отчет для достижения вашей цели?
- Это позволяет мне чувствовать себя в безопасности.
- (С любопытством, заинтересованностью):**
- А как с этим связана безопасность?

Данная реакция консультанта называется «открытым вопросом». Она является необходимой для синхронизации карт, сбора информации, лучшего понимания клиента консультантом. Поскольку никакая часть

фрагмента карты консультанта не предлагается в этот момент клиенту, она не является вмешательством в карту человека. Исторически НЛП и возникло благодаря выделению в отдельную группу именно открытых вопросов, уточняющих содержание карты другого человека (структуру его опыта).

Классификация уровней вмешательства

1 уровень «Косвенный совет: рассказ о третьем лице, метафора (аналогия)»

Довольно мягкий уровень вмешательства в карту в виде историй и рассказов. Целью является наведение человека на мысль, верную с точки зрения оператора, но не доступную в данный момент клиенту. Мягкость способа заключается в том, что если это не соответствует карте клиента, то мысль не будет принята.

- Почему для Вас является важным красиво составить отчет для достижения вашей цели?

- Это позволяет мне чувствовать себя в безопасности.

(Вариант метафоры (аналогии)).

(С внутренним смятением или замешательством):

- Хм... Прошу прощения, может быть, я не до конца смог понять Ваш ответ... Для меня это прозвучало, как если бы руководитель решает в три раза чаще проводить планерки, ожидая, что продажи тоже повысятся в три раза...

(Вариант рассказа о третьих лицах).

(С предложением исследования):

- А может быть, есть какие-то промежуточные ценности? Обычно у людей с этим связаны такие ценности, как красота, эстетика, гармония...

2 уровень «Предложение закрытого перечня, закрытый вопрос»

Средний уровень вмешательства, явно передающий фрагмент карты оператора клиенту с помощью предложения ограниченного выбора.

- Почему для Вас является важным красиво составить отчет для достижения вашей цели?
- Это позволяет мне чувствовать себя в безопасности.

(Вариант закрытого перечня).

- Не кажется ли Вам, что здесь больше подойдут ценности красоты, эстетики, гармонии. Что-то более близкое к красивым отчетам!

(Вариант закрытого вопроса).

- Может быть, гармония?..

3 уровень «Личностные пресуппозиции»

Довольно сильный и часто неосознаваемый клиентом способ вмешательства, заключающийся в том, что консультант строит коммуникацию исходя из предположения, что его мысль уже принята и разделяема клиентом без обсуждения. Удивительно, но подобный уровень вмешательства часто не осознается и самим консультантом.

- Почему для Вас является важным красиво составить отчет для достижения вашей цели?
- Это позволяет мне чувствовать себя в безопасности.

(Домысливая за клиента, консультант добавляет фрагмент своей карты в форме личностной пресуппозиции):

- А каким именно образом после возникновения красоты и гармонии наступает безопасность?

4 уровень «Открытое отрицание карты клиента, и утверждение своего варианта»

Первый вид вмешательства, подразумевающий явное навязывание своей карты другому человеку (явное для обоих участников).

- Почему для Вас является важным красиво составить отчет для достижения вашей цели?
- Это позволяет мне чувствовать себя в безопасности.
- Да ну, мне кажется, что безопасность не связана с красивым отчетом. Вы найдите, пожалуйста, то, что связано! Давайте выберем гармонию.

5 уровень «Отрицание и утверждение, сопровождающиеся манипуляциями как вербальными (смешением логических уровней), так и невербальными»

Первый вид вмешательства, подразумевающий не только словесные, но и эмоциональные приемы (интонации, жесты, выражение лица и т.д.). Фрагмент карты оператора навязывается путем привлечения эмоций и высоких логических уровней.

- Почему для Вас является важным красиво составить отчет для достижения вашей цели?

- Это позволяет мне чувствовать себя в безопасности.

(С интонацией очевидности):

- Да ладно Вам, давайте говорить серьезно — мы же взрослые люди!

При чем тут безопасность? Всем же ясно, что здесь речь идет о красоте!

6 уровень «Отрицание и утверждение, сопровождающиеся предельными состояниями (крик, истерика, плач, угроза и другие)»

Уровень вмешательства, затрагивающий слабоконтролируемые сознательно физиологические реакции человека (например, на крик, плач, моделирование угрозы) и вызывающие гормональные реакции страха, сочувствия, гнева и другие. Такие состояния сами по себе достаточны для принятия фрагмента карты оператора вне зависимости от осознанного согласия человека. Также на этом уровне характерно появление в речи ярких жаргонных слов (ненормативной лексики) для усиления эмоциональности.

(Оператор уже немного на взводе):

- Почему для Вас является важным красиво составить отчет для достижения вашей цели?

- Это позволяет мне чувствовать себя в безопасности.

(Интонации истерики, обращенные частично к наблюдателю):

- Ну вот... Я не понимаю!.. Ну вот как так... При чем тут безопасность?!?

(Возможная реакция клиента):

- Хорошо, хорошо... Вы не волнуйтесь. Какая вам ценность больше подходит?

7 уровень «Физическое воздействие»

В данном уровне вмешательства человек дополняет предыдущие способы телесным воздействием.

Мы затрудняемся найти адекватный пример вмешательства для данного уровня в рамках сертификации. Однако в других контекстах такой пример не кажется слишком странным. Если сделать теоретическое допущение, то это могло бы выглядеть так:

- Почему для Вас является важным красиво составить отчет для достижения вашей цели?

- Это позволяет мне чувствовать себя в безопасности.

(Легкий, но ощутимый подзатыльник):

- Значит, думаем еще раз. Почему для Вас является важным красиво составить отчет для достижения вашей цели?

Еще раз обращаем внимание, что данный пример можно считать невероятным для ситуации сертификации, поскольку в нашей практике мы никогда не сталкивались с подобным и не слышали о данных случаях в других центрах.

Анализ

Итак, давайте определим, какие из уровней вмешательства возможны в рамках НЛП-консультации. Первый уровень вмешательства (косвенные советы), как правило, допустим опытными консультантами, которые в рамках метафор или рассказов о третьих лицах задают направление для самостоятельного поиска решения клиентом. Такое воздействие может быть полностью отвергнуто клиентом (или даже не понято), если оно совсем не соответствует его карте в данный момент. Однако если после подобного неприятия консультант (не калибруя негативную реакцию) повторно предлагает данную связку в виде другой метафоры, то это можно считать навязыванием.

Уровни вмешательства (в части содержания), начиная со второго и выше, можно считать нарушением пресуппозиции «карта не

территория», т.к. они либо сильно ограничивают содержательный выбор клиента, либо навязывают конкретное решение консультанта, различаясь лишь силой воздействия и ограниченностью вариантов.

Из практики также нами было замечено, что в случае неприятия клиентом какого-либо уровня вмешательства, консультант, уверенный в правильности своей карты, склонен повышать уровень воздействия последовательно от текущего к шестому (седьмой уровень в рамках сертификации не встречается). Профессиональный НЛП-консультант, откалибровав негативную реакцию на вмешательство в карту клиента, мгновенно вербально «разделяет карты» и переходит в режим «исследования» — к открытым вопросам. Желательно, чтобы консультант в процессе работы постоянно отслеживал реакцию клиента на свои слова, не относящиеся напрямую к шагам техники, поскольку, находясь в глубоком раппорте и ощущении авторитета консультанта, клиент часто склонен интерпретировать любые замечания, относящиеся к жизни, как рекомендации для него.

Заключение

Полагаем, что данная классификация позволит более точно анализировать соблюдение консультантом пресуппозиции «карта не территория». И наблюдатель, и мастер могут записывать конкретные фразы, сказанные оператором, и сразу отмечать, какого рода вмешательством является данное высказывание. И уже после сессии такая запись позволит и наблюдателю, и мастеру более точно дать обратную связь в части нарушения этой пресуппозиции, если такие имели место. Приведем пример такой записи.

Речь оператора	Нарушение
(В разговоре о фобиях оператор в качестве поиска положительного примера): - Ну, тараканов-то Вы, думаю, не боитесь, мужчины же не боятся такой ерунды?	Вм. 5 уровень. Если (не дай Бог) клиент боится тараканов, то только что было подвергнуто сомнению его личностное своеобразие («мужчина»).
(В разговоре о детстве): - И это уже было после того, как Вы	Вм. 3 уровень. Оператор не заметил, как пресуппозировал свой личный

закончили этот сложный школьный период?	Взгляд на школьный период клиента.
(В разговоре о собаках): - Да вряд ли собака специально Вас подкарауливала, собаки же добрые существа.	Вм. 4 уровень. В субъективном мире клиента собака такая, какая есть.

Такая форма обратной связи дает более точные ответы на вопросы, когда именно, как и насколько сильно оператор вмешивался в карту клиента.

Обращаем ваше внимание, что материал данной статьи и предложенной классификации относится только к **содержательной стороне коммуникации в процессе выполнения техники**, но не к процедуре ее выполнения. Даже поверхностный анализ взаимодействия «консультант-клиент» в рамках процедуры техники показывает, что допустимость уровней вмешательства будет иной.

В целом вопрос вмешательств и их наличия за рамками коммуникации «оператор-клиент» авторами рассматривается как любопытный и требующий дальнейшего исследования. Например, интересующийся читатель может перенести данную модель в контекст семейных отношений («муж-жена», «родитель-ребенок»). В качестве предложения читателям для самостоятельного размышления на эту тему мы приводим таблицу с примерами из системы «родитель-ребенок» **в части управления процессом**.

Уровни вмешательства	Пример диалога
1. Косвенный совет: метафора, рассказы о третьих лицах.	- Ты будешь делать уроки? - Нет, что-то неохота. - Ну, смотри, а то в том году вот так тоже сидел, потом ходил пол- лета, двойки исправлял...
2. Предложение закрытого перечня, закрытый вопрос.	- Ты после обеда будешь уроки делать? - Ну, не знаю, может, после ужина...

Уровни вмешательства	Пример диалога
	- Ага.
3. Личностные пресуппозиции.	- Давай, после того как доделаешь уроки, вместе поужинаем. - Хорошо.
4. Открытое отрицание и утверждение.	- Садись делай уроки, а потом уже будем ужинать. - Ну, мам... - Никаких «ну»! Садись, и без разговоров.
5. Открытое отрицание и утверждение, сопровождающиеся манипуляциями как речевыми, так и интонационными.	- Сынок, давай садись уже за уроки. - Да чего-то лениво так... - Ну, ты же прилежный ребенок, отличник, не ленись. Давай не подводи меня, я же горжусь тобой.
6. Открытое отрицание и утверждение, сопровождающиеся предельными состояниями (крик, истерика, плач, угрозы и др.) .	- Так, садись делай уроки. - Ну, мам... - Но сколько же можно об этом говорить!!! Что, меня опять директор будет вызывать!!! Неужели так сложно сделать уроки!!! Вы меня в гроб загоните!!!
7. Физическое насилие.	- Так, садись делай уроки. - Ну, пап... (Берет за шиворот сына и тащит к столу): - Манеру еще взяли — припираться с родителями, садись и делай (сажает ребенка на стул и дает подзатыльник для закрепления результата). Если через час не будет готово, то ремня получишь,

Уровни вмешательства	Пример диалога
	<i>чтобы голова лучше соображала, ясно?!</i>

Также за рамками данной статьи остается крайне сложный (но довольно теоретический), на наш взгляд, вопрос о критериях распределения интервенций по уровням. Выбор уровней интервенции и объединения нескольких форм в один сделан нами интуитивно и не является основанным на каком-либо критерии, поскольку он нами пока не обнаружен. В этом ключе предложенные уровни воздействия (первый — самый слабый, седьмой — самый сильный) на человека, скорее, условны, хотя и имеют, по нашему мнению, такое распределение.

Также мы предполагаем провести отдельный анализ данных уровней вмешательства в рамках самого процесса проведения техники, т.е. проведения клиента по шагам. Очевидно, что без прямых открытых указаний (теперь перейдите сюда, представьте себе что-либо) невозможно провести технику. Однако если оператор, добиваясь, чтобы клиент сделал следующий шаг техники, дает ему подзатыльники, то это, очевидно, выходит за рамки допустимого уровня вмешательства в процесс. Анализ данного вопроса, возможно, будет проведен в дальнейшем.

*Иван Ефимов,
учитель математики,
тренер «Центра НЛП в Образовании».*

*Леонид Тимошенко,
психолог,
тренер «Центра НЛП в Образовании».*

*Александр Герасимов,
ведущий тренер,
директор «Центра НЛП в Образовании».*