

Форматы НЛП третьего поколения

Статья опубликована в журнале Вестник НЛП №39.

Авторы: Камилла Нишанова

Темы, затрагиваемые в статье: Философия НЛП

Отличительная особенность НЛП Третьего Поколения — это работа на высоких духовных уровнях: на уровне Идентичности, Видения и Миссии. Возможность работы на этих уровнях обеспечивают различные форматы НЛП Третьего Поколения. Вот некоторые из них:

1. *Взаимодействие трех разумов: когнитивного, соматического и полевого.*
2. *Системный подход.*
3. *Генеративный формат.*
4. *Позитивное спонсорство.*
5. *Культуральный подход, работа с большими группами.*

Взаимодействие трех разумов

Системное НЛП Третьего Поколения работает с взаимодействиями трех разумов:

1. *Когнитивным разумом.*
2. *Соматическим разумом.*
3. *Полевым разумом.*

«НЛП Третьего Поколения призвано развивать и поддерживать баланс органичного взаимодействия между этими тремя разумами для того, чтобы достичь более глубокого и многомерного разума. НЛП Третьего Поколения помогает достичь соматического баланса, глубокого соединения с самим собой, со своим ядром, центром, помогает развитию целостности людей и соединению с мудростью и поддержкой внутри больших систем вокруг нас. Техники НЛП Третьего Поколения объединяют принципы самоорганизации, архетипов и того, что называется «четвертая позиция» — перспектива всей системы». [1]

Уделим внимание раскрытию содержания «трех разумов».

1. Когнитивный разум берет свое начало в голове и отвечает за интеллектуальное мышление. НЛП первых двух поколений уделяло большое внимание когнитивному, логическому, аналитическому подходу. Техники также носили, главным образом, когнитивный характер.

2. Соматический разум — это наше тело. В большинстве школ рассматривается пять основных репрезентативных систем: визуальная, аудиальная, кинестетическая, обонятельная и вкусовая. Роберт Дилтс и Джудит Делозье называют шестую: проприоцепция («от лат. proprius — «собственный, особенный», receptor — «принимающий» и capio, capere — «принимать, воспринимать»), глубокая

чувствительность — ощущение положения частей собственного тела относительно друг друга». Таким образом, шестая репрезентативная система имеет отношение к движениям и положению тела. В НЛП Третьего Поколения уделяется большое внимание этой репрезентативной системе, она задействована фактически во всех техниках.

Часто можно услышать фразу: «Все проблемы в голове». НЛП утверждает, что любые подсознательные программы — это нейро-лингвистические программы, находящиеся во всем теле человека, в его мускулах, нервных волокнах и т.д. (в виде блоков, напряжений, тонуса, общего состояния органов и нервной системы и т.д.). [2]

Работая над достижением целей, важно, чтобы «состояние эффективности» ощущалось в мускулах, во всем теле, поскольку наши убеждения и установки — это не только наши мысли. Многие говорят: «Я хочу любви, новую работу, много денег». Однако на уровне тела, мускул у них находятся совсем иные убеждения: «Я не могу, я не достоин, мне страшно, у меня не получится». Сейчас большую популярность имеет направление позитивного мышления. Но оно помогает далеко не всем, так как наши убеждения и установки — это нейро-лингвистические программы, находящиеся во всем теле.

Для эффективного достижения желаемого результата необходимо, чтобы желания и цели были не только «на уровне головы», информации, но и состояние всего тела было в соответствии с этими желаниями, целями. Техники НЛП Третьего Поколения помогают тому, чтобы «внутреннее состояние эффективности» отложилось в мышечной памяти, стало естественным состоянием тела, что достигается за счет активного использования субмодальностей шестой репрезентативной системы.

По такому же принципу строится и обучение НЛП Третьего Поколения. Роберт Дилтс и Джудит Делозье учат по принципу «знания должны быть в мускулах». Важно не просто понять информацию, но прожить ее, получить опыт, который останется во всем теле в виде кинестетической памяти, которая, согласно исследованиям, наименее подвержена искажениям.

3. Теперь обратимся к полевому разуму.

Размышления над понятием «поле» можно встретить у Грэгори Бэйтсона в книге «Шаги в направлении экологии разума»:

«Индивидуальное сознание является постоянным, но не только в теле. Оно также является постоянным в своих посланиях вне тела; и тут мы сталкиваемся с большим Сознанием, относительно которого индивидуальное сознание является подсистемой. Это Сознание сравнимо с Богом и, возможно, является тем, что люди подразумевают под «Богом», но оно все еще постоянно в общей взаимосвязанной социальной системе и планетарной экологии» (Грэгори Бэйтсон, «Шаги в направлении экологии разума», 1972).

В НЛП поле главным образом определяется как то, чем наполнено пространство взаимоотношений между людьми и системами. То есть люди создают поля, взаимодействуя между собой; поле — то, что происходит между нами во время нашего взаимодействия. По Стивену Гиллигану «поле взаимоотношений» — это фундаментальный и необходимый аспект для положительных изменений и исцеления. Берт Хеллингер активно использовал понятие «семейное поле» в своей терапии. Одна из целей системного НЛП Третьего Поколения — сместить фокус внимания с отдельных элементов на большее поле взаимоотношений между элементами. Прямое отношение к

понятию «поле» имеет 4-я позиция. Если 1, 2 и 3-я позиции определяют, создают пространство взаимоотношений, то 4-я позиция, «мы позиция», наполняет это пространство; это паттерны взаимоотношений и взаимодействия. 4-я позиция, «мы-позиция», включает в себя все три предыдущие. [1]

Термин «поля» является важной отличительной особенностью НЛП Третьего Поколения. Так зачем же нужно понятие «поля»? Взаимодействуя, мы создаем поля. Важно понимать, что принимаем ли мы понятие «поля» или нет, поля все равно существуют. Так же, как в физике, к примеру, до недавнего времени ничего не было известно об электромагнитных полях, однако они, тем не менее, существовали и активно влияли на нашу жизнь. Знаем мы об этом или нет, взаимодействуя друг с другом, а также с большими системами вокруг, мы создаем поля, которые активно влияют на нас и на нашу жизнь. Здесь будет уместно упомянуть о петлях обратной связи: вначале наши действия (эмоции, поступки, слова и т.д.) создают между нами поля, влияют на качества полей, а затем поля начинают влиять на нас. Мысля в подобных терминах, понимая, что то, что мы создаем между нами, влияет на нас же и на нашу жизнь в разных контекстах нашей жизни (семья, работа, дружба и т.д.); прежде чем что-то делать, мы будем задаваться вопросами: «Какое поле я хочу, чтобы было между нами? Что я могу сделать, чтобы создать такое поле? Как я могу его удержать? (Мало создать поле — важно уметь его удерживать). Какие ресурсы я могу получить, создавая те или иные поля?»

Роберт Дилтс приводит пример двух компаний, каждая из которых в определенный момент времени занималась одним и тем же и находилась на примерно одинаковом уровне развития. Потом вторая значительно обошла первую. Обычная ситуация, кроме одного факта. В первой компании работало 2000 человек, а во второй — 20! 20 человек обошли 2000! Почему? Первый ответ на поверхности: эти 20 человек были настоящими лидерами, профессионалами, людьми действия, а 2000 человек второй компании были бюрократическими зомби. Второй ответ менее очевиден, и он связан с полями. Известны случаи, когда в футбольные команды покупали самых лучших игроков, настоящих звезд, ожидая сумасшедшие результаты и победы. Однако из таких команд не получалось большого толку, потому что каждый игрок был себе на уме, считал себя самой яркой звездой и не хотел утруждать себя подстраиваться под других, сбавать с остальными, и в итоге каждый был сам по себе и матчи проигрывались. Двадцать человек второй компании были не просто лидерами, они умели сбавать друг с другом, создавать мощное поле, полевой разум, огромный синергетический эффект! Поэтому они и смогли обойти 2000 разрозненных единиц.

В наш век огромных темпов развития технологий, огромной конкуренции, умение создавать подобные поля не роскошь, а просто необходимый навык!

Системное мышление

Многие стремятся развивать память и внимание. Не менее важно также развивать и мышление! О системном мышлении было сказано и написано много, в данной статье мы ограничимся парой примеров.

Когда мы играем в шахматы и видим, что наша пешка под угрозой слона противника, нам мало рассматривать только связь «слон-пешка». Если мы будем исходить только из связи «слон-пешка» и руководствоваться только желанием спасти пешку, через два хода мы рискуем получить мат. Потому что в шахматах важно учитывать всю доску,

все фигуры и взаимосвязи, исходить не только из текущего положения двух элементов, но из положения всей системы.

Хороший врач рассматривает организм как целостную систему, а не как набор органов.

Тот же принцип применим и ко всей нашей жизни. Добиваясь цели или разрешая проблему, важно видеть не только отдельные элементы, не только себя и свои интересы, но и учитывать всю систему в целом, иначе мы рискуем вскоре получить мат. Находя оптимальное решение, удовлетворяющее всей системе по принципу «win-win», мы обеспечиваем себе благополучие на долгосрочные перспективы.

Генеративный формат

Генеративный формат — это метод, при котором мы берем что-то, что уже является ресурсом, и делаем больше — увеличиваем этот ресурс. Т.е. данный подход является ориентированным не на проблемы, а на ресурсы — ресурсоориентированным. Важно не путать этот подход с подходом многих школ, ориентированных больше на желаемое состояние. Принципы позитивного мышления, формирования образа желаемой цели (похожие на принципы, изложенные в «Секрете»), безусловно, полезны, однако они не срабатывают, когда внутренние барьеры слишком сильны. Генеративный подход является ориентированным на ресурсы, то есть акцент больше не на том, что я хочу добиться или какую проблему хочу разрешить, а на том, какими способами я могу это сделать, с помощью чего. «Основная идея генеративного формата НЛП в том, что проблемы, которые могут быть разрешены с помощью какого-то ресурса, будут спонтанно разрешены — мягко и легко, если необходимый ресурс будет достаточно увеличен и обогащен. Вам не придется начинать с нахождения проблемы и затем сражаться, чтобы найти ресурс, который, как вам кажется, мог бы помочь найти решение. Генеративный формат создан, чтобы расширить и углубить «резервуар», ассоциирующийся с ресурсом, который меняет внутренний ландшафт и ведет к самоорганизации разрешения проблемы». «Generate» в переводе с английского означает создавать что-то новое. Генеративный формат НЛП помогает увеличить уже имеющиеся ресурсы, выстроить горизонтальную линию навыков и ресурсов, которые можно было бы использовать не только для одной особенной ситуации, но в разных, общих контекстах. Имея достаточно таких ресурсов, мы становимся гибкими к самым разным ситуациям и проблемам в будущем, а будучи готовыми к ним, нам не понадобится «кризисный менеджмент». Существует много способов разрешить проблему или добиться цели. С генеративным форматом процесс достижения цели гарантированно становится радостным и позитивным. [3]

Позитивное спонсорство

Рост, защита и изменения на уровне идентичности происходят за счет особой формы коучинга, называемой в НЛП спонсорством (русский эквивалент — поддержка). Спонсорство включает в себя поиск и бережное отношение к фундаментальным качествам и потенциалу внутри других и обеспечение условиями, поддержкой и ресурсами, которые позволят человеку или группе выражать и развивать свои уникальные предрасположенности и способности в полной степени. Т.е. спонсорство включает в себя готовность продвигать что-то, что уже существует у человека или группы, но что еще не проявлено в полной мере. Спонсор помогает другим не столько, делая что-то особенное, сколько трансформируя других тем, что вначале распознает или

видит что-то латентное в них, а затем находится с ними в качестве ориентира. Существует мнение, что пока человек не Увиден, не Распознан или не Благословлен кем-то другим, он не существует полностью. Эффективный спонсор говорит не просто: «Я вижу тебя», но также добавляет: «Мне нравится тебя видеть». Вкратце спонсорство — это продвижение уникальной идентичности человека. НЛП Третьего Поколения уделяет большое внимание созданию формата (во время обучения), при котором все участники группы сами становятся спонсорами друг для друга, что значительно влияет на общее поле, а также на личностный рост участников. [4, 5]

Культуральные карты, работа с большими группами

Человеческий опыт — это конечный продукт сложного, многомерного процесса фильтрования. Мы не знаем, каков мир. Мы все исходим из того, как мы воспринимаем этот мир, но не из того, чем этот мир является на самом деле. То, что мы воспринимаем, определено одновременно границами нервной системы и сенсорных систем, а также предположениями, касающихся «правды» о «реальности», заключенными в культуральных картах. Карты символизируют связь между физическими событиями во внешнем мире и внутренними репрезентациями индивида или группы. Главные фильтры, являющиеся посредником человеческого опыта, восприятия, — это сенсорные системы, язык и переданные культуральные карты реальности.

Культуральные карты охватывают ключевые пресуппозиции о вселенной, значении человеческой природы, времени и пространства. Они предписывают ценности, касающиеся наших взаимоотношений с другими: с семьей, представителями того же общества, с «чужими», с другими формами жизни и т.д. Культуральные карты определяют параметры того, что является возможным/невозможным, что важно/неуместно, что желанно/нежеланно, что является главным, что необходимым, а что неуместным. Постулаты и характеристики переданной культуры определяют мировоззрение, разделяемое представителями культуры. Весь опыт реальности индивида фильтруется через это «мировоззрение» посредством неврологии и языка.

Культуральные фильтры оперируют на разных уровнях, отчего зависит степень их осознаваемости. Скрыто или явно они определяют как границы нашего понимания, так и фокус наших личных желаний. Будучи главным образом неосознаваемыми, эти фильтры выходят на поверхность только в случаях, когда разные культуры встречаются или сталкиваются. Степень беспокойства или шока от такого контакта будет зависеть от степени воспринятого несоответствия своему культуральному мировоззрению.

Как уже говорилось, культуральные фильтры находятся на разных уровнях, сильно влияют на мировоззрение и жизнь людей и в большинстве случаев малоосознаваемы. НЛП Третьего Поколения уделяет большое внимание культуральным картам, повышению осознанности их характеристик и влияния. Инструменты, позволяющие работать с культуральными картами и фильтрами, также используются при работе с группами людей: коллективами корпораций, сообществами и даже целыми культурами. [6]

Список литературы:

1. Master Practitioner Certification Course, «Third Generation NLP», Robert Dilts, Judith DeLozier, p.3, 2009.
2. История развития НЛП, Нишанова Камилла.

3. Master Practitioner Certification Course, «Generative NLP Format», Robert Dilts, Judith DeLozier, pp.127-134, 2009.
4. Master Practitioner Certification Course, «Sponsorship», Robert Dilts, Judith DeLozier, p.149, 2009.
5. Trainer and Consultancy Certification, «Sponsorship», Robert Dilts, Judith DeLozier, p.46, 2010.
6. Master Practitioner Certification Course, «Culture», Robert Dilts, Judith DeLozier, pp.82-85, 2009.

Камилла Нишанова