

# Стратегии в пословицах и поговорках

Статья опубликована в журнале Вестник НЛП №40.

**Авторы:** Ирина Викторовна Скумина

**Темы, затрагиваемые в статье:** Творчество

Обыденная речь современного человека изобилует пословицами и поговорками, присказками и метафорами. Часто, сами того не замечая, люди используют эти концентраты народной мудрости в повседневной жизни. Возникнет подходящая ситуация — и неизвестно, из каких глубин общественного бессознательного возьмут, да и выскочат на кончике языка фразочки: «Семь раз отмерь...», «На воре и шапка горит», «Любишь с горочки кататься...», «Наш пострел везде поспел». Что же это за явление такое — пословицы и поговорки — с точки зрения психологии? Как можно ими воспользоваться сознательно?

Понять способ применения пословиц поможет НЛП-моделирование. В этом исследовательском подходе к освоению человеческого опыта есть возможность извлечь множество полезных инструкций поведения для различных ситуаций жизни. Начиная от коммуникации, заканчивая способами поведения в больших социальных системах с целью удовлетворения потребности и получения результата.

Для свежести восприятия и дабы избежать шаблонной, привычной, индивидуально обусловленной трактовки текстов пословицы, которая складывается под влиянием социальной среды, родительской семьи, обстоятельств, при которых она была впервые услышана, и может быть принята когда-то к исполнению в искаженном виде, приведу примеры не из русского, а из китайского наследия.

Первый тип пословиц — **«пословицы-инструкции»**, которые предписывают некие действия в неких обстоятельствах в прямой или метафорической форме.

Самым известным и целостным набором «пословиц-инструкций» считают произведение «36 китайских стратагем», являющееся не только культурно-историческим памятником древности, но и актуальным инструментом переговоров в бизнесе, игре и личной жизни по сей день. Это произведение представляет собой набор из 36 инструкций к жизни, стратегий поведения в различных ситуациях с трактовкой метафоры и примерами по использованию.

На тему «36 китайских стратагем» можно посетить специальные практические занятия по их применению и почитать статьи и книги. В данном материале я приведу поговорки, не относящиеся к этому списку, но не менее интересные с точки зрения инструкций, которые в них содержатся.

Например: *«Не поднимешься на высокую гору — не узнаешь ровного места».*

В русском языке есть аналогии: «Лицом к лицу лица не увидать, большое видится на расстоянии».

Эта китайская пословица — инструкция. Инструкция к действию. Она может быть выражена следующей пресуппозицией НЛП: «Чтобы описать систему, надо выйти за ее границы». Например, мы находимся в сложной ситуации, с большим количеством

участников (больше одного), и мы сами тоже имеем некоторые намерения и цели в этой ситуации, а значит, вовлечены и являемся составной частью системы. Например, начальник, менеджер и подчиненный ведут обсуждение потери заказа от значимого клиента. Для того чтобы подчиненному понять ситуацию, надо представить себя менеджером; чтобы менеджеру понять ситуацию, надо подняться как минимум на ступеньку выше и посмотреть на ситуацию глазами начальника, а чтобы начальнику увидеть ситуацию, надо подняться выше и посмотреть на ситуацию глазами компании как участника рынка. И если каждый поднимется на одну ступеньку в «гору», то они втроем будут обладать полной информацией о произошедшем. Если же ситуацию будет анализировать один человек, то ему необходимо будет побывать на каждой из этих ступенек горы информации. В комплект к данной пословице можно добавить еще одну: «Не поднимешься в горы — не узнаешь высоты неба».

Пословица говорит не только о **результате** (посмотреть с горы), в ней предписано «**подняться** на гору», что значит совершить **действие** или поучаствовать в **процессе** и осмотреть равнину с каждого шага своего подъема. Эта идея поддерживается в пословице не только глаголом «подняться», но и тем, что использовано не слово «смотреть» на ровное место, а слово «**узнать**» ровное место.

Другой слой этой пословицы касается убеждений. В НЛП давно известно, что без надлежащих убеждений стратегия у человека может не сработать. Красота пословиц как вида народного творчества состоит в том, что, наряду с простой инструкцией, она меняет и такой уровень личности, как убеждения. Делает она это посредством речевых **пресуппозиций**, закладывая представления, поддерживающие данную инструкцию и убирая ограничивающие. Какие убеждения мы можем выделить из этой формулы? Тем, что инструкция дана с использованием частицы «**НЕ**», она намекает на следующее: подниматься в гору трудно, и многие этого делать не хотят. Поэтому, пословица звучит как мотивация сделать это («не поднимешься — не узнаешь»). В русском языке это звучит, например, так: «любишь с горочки кататься, люби саночки возить». Второе измерение утешительное: с другой стороны, «не поднимешься — не узнаешь» того, что может тебя огорчить или заставить предпринимать действия. Человек редко хочет знать нечто неприятное или неудобное для себя. Люди любят получать хорошие новости и стремятся к покою. Поэтому еще один слой поговорки отрабатывает и это стремление человека к стабильности, говоря нам, что не переживешь трудностей — не узнаешь покоя (на высокую и ровное). В русском языке это выражается в следующем тексте: «Все познается в сравнении».

Еще одно приятное открытие — это лингвистическая форма данного высказывания. Оно составлено с учетом инструкций, которые человечество осознало только при создании такого направления, как эриксоновский гипноз. В данном утверждении используется двойное отрицание. Частица «не» позволяет дать человеку прямую инструкцию к действию, обходя его сопротивление. В силу того, что частица «не» не воспринимается мозгом, как действие, данное утверждение на неосознанном уровне звучит как команда: «поднимайся на высокую гору — узнай ровное место». Другой эффект от этой языковой конструкции — мотивация. Мотивация «кнута» — «не поднимешься — не узнаешь». И мотивация «пряника» — «поднимешься — узнаешь». Такая сбалансированная система мотивации быстрее всего приводит к деятельности.

В первую очередь действовать данная поговорка будет на людей, для которых существует ценность знания. Но, даже если такой ценности нет, поговорка заставит любого человека сосредоточиться на ней. В сознании заложено эволюцией, что познание есть средство удовлетворения всех прочих намерений и потребностей. И само название

«созНАНИЕ» отражает эту потребность. Даже в интеллектуальном поведении животных уже присутствует исследовательская функция, не говоря уже о сознании человека, которое находится в постоянном процессе моделирования окружающей действительности для лучшей ориентации и получения желаемого.

Еще одна инструкция: **«Покупаешь коня — посмотри на его родителей».**

Эта инструкция может быть полезна в прямой трактовке как покупателям, так и продавцам. Покупателям полезно проанализировать тех, у кого он покупает услугу или товар. Особенно это важно при пользовании долгосрочными услугами: риэлторам, поставщикам программного обеспечения, консультантам. Покупаешь услугу — посмотри, кто ее оказывает.

В поддержку этой стратегии можно использовать еще такие поговорки: «От горькой тыквы-горлянки родятся только горькие тыквы-горлянки», «Из куриного гнезда феникс не вылетает», «На хорошем поле и пшеница хорошая», «Светлый человек не делает темных дел», «Дурной человек от дурных людей и мается», «Слоновий бивень не вырастет у собаки».

Если специалист, оказывающий услугу, вам не нравится или не подходит, как человек, то вероятнее всего не подойдет и то, что он предлагает. Он, как родитель своего детища, несет в себе те черты своего будущего продукта, которым вам потом пользоваться. Этот человек, если он даже просто поставщик товара, среди товаров для продажи выберет скорее те, что вам не подойдут. И чтобы обучить его приносить вам то, что вам нужно, придется затратить много сил и времени.

Кроме того, эта пословица полезна при подборе персонала. Она избавляет не только от ошибок в будущем, но и сокращает время и затраты на фазе подбора персонала, избавляя от множества лишних тестов и собеседований. Одна личная беседа с нанимателем, непосредственным руководителем решает вопрос о совместимости.

Следование этой простой инструкции о родителях защищает потребителя (покупателя, руководителя) от чарующего действия рекламы, данных резюме, достижений и тестов. Ведь «родителями» тестов, рекламы и резюме могут быть не те же люди, кто будет исполнять работу или произвел товар. В прикладном смысле пословица звучала бы так: «При заключении договора о подряде смотри не на того, кто продает, а на того, кто будет исполнять работу».

Другой тип — **«критериальные пословицы и поговорки»** — описывают приметы, критерии оценки, признаки предмета или явления.

Пословицы, как утверждения, несущие в себе обобщенные знания, проверенные тысячелетиями, лучше рассматривать комплектом. Часто такие высказывания входят в противоречие одно с другим, и, чтобы получить целостный взгляд на объект познания, в ситуации сбора информации, лучше проверять соответствие каждому из предложенных критериев. Тогда есть возможность избежать крайностей и косности в суждениях и ошибок в выводах. Согласие только с одним из таких критериев ведет к неизбежной ошибке. Например, утверждая, что «этот цвет — светлый», мы не можем распространить это высказывание на весь ряд ситуаций. Всегда найдется цвет светлее данного. Или нам придется вводить понятие об «абсолютно светлом» и «абсолютно черном», что в большинстве случаев является абстрактным понятием, существующим лишь в предположительной теоретической реальности, например, в физике.

Рассмотрим комплекс таких «критериальных пословиц», касающихся власти и влияния.

**Если в горах нет тигра, то и собака зовется царем.**

**В одном лесу двух тигров не бывает.**

**Два тигра в одном логове — кто из них выживет, а кто умрет?**

**Много кормчих — корабль разбивается.**

**Тому, кто едет на тигре, трудно спешиться.**

**Олень и тигр вместе не ходят.**

**Если в горах есть свирепые звери, то и лебеду никто не пойдет собирать.**

**Новорожденный теленок и тигров не боится.**

В бизнесе, политике и даже в простых продажах часто бывает важно выявить главного, принимающего решения человека. В этом нам помогут пословицы о власти. Они подскажут критерии, по которым мы будем искать «тигра». Из выше перечисленного о «главном» известно, что **«тому, кто едет на тигре, трудно спешиться»**. Этот критерий о поведении. В Китае говорят: «Три вещи нельзя скрыть: любовь, беременность и езду на верблюде». А если уж человек «едет на тигре», скрыть это еще труднее.

Следовательно, мы будем искать человека с определенными признаками поведения. Как бы он ни старался скрыться, он себя выдаст своими привычками. Среди самых очевидных критериев существуют такие: привычки давать распоряжения, делегировать обязанности, принимать обслуживание, как должное. Поэтому предложение сделать что-то самостоятельно будет вызывать у него как минимум удивление. Вторая привычка «наездника тигра» — это то, что на него смотрят снизу вверх. Он же выше, чем пеший. Значит, если сделать обратное, т.е. посмотреть на него сверху в низ, мы заметим опять же удивление и замешательство. Эта реакция сильно будет отличаться от реакции тех, кто только лишь демонстрирует властность. **«У пчелы спина полосатая, а тигром ее не назовешь»**. У «самозванцев» в ответ на несовпадения такого рода будет возникать в первую очередь раздражение и злость.

Следующий критерий: **«В одном лесу двух тигров не бывает», «Два тигра в одном логове — кто из них выживет, а кто умрет?», «Много кормчих — корабль разбивается»**. Если нам показалось, что главных двое, то один из них точно главнее. Верным признаком двух равнозначных людей у власти являются конфликты, разрушение, борьба. И если мы такие признаки видим, то начнем «ловить рыбку в мутной воде», действуя в условиях двоевластия. А если признаков конфронтации нет, то главный — один. И в том, чтобы его определить, нам помогут следующие критерии: **«Если в горах есть свирепые звери, то и лебеду никто не пойдет собирать»**. То есть поведение других людей является верным указателем на властного человека. Первый признак — «лебеда». К высокому чину не обращаются по пустякам. А что есть пустяк? Чтобы ответить на этот вопрос, можно заметить, по каким поводам и как часто обращаются к одному из предполагаемых лидеров, а по каким вопросам — к другому. И поводы для обращения в

одном из двух случаев будут чаще и мельче, и значит, лидер — другой. Вторым признаком: **«Мыши кошек не кусают»**. Однако следует помнить, наблюдая за поведением окружения, что **«новорожденный теленок и тигров не боится»**. Поэтому лучше анализировать поведение людей, которые давно находятся в этой системе отношений. Например, в семье следует наблюдать за действиями не детей, а родителей между собой, не новичков в компании, а сотрудников со стажем работы в этой компании.

Еще одна важная предосторожность: **«Олень и тигр вместе не ходят»**. И это значит, что не надо недооценивать второго лидера. Это тоже «тигр», но еще или уже не такой сильный, как первый. В заключение следует помнить, что критерий сравнения сил относителен. И, возможно, сравнивая силу лидера с предполагаемой вами силой, которая должна быть у царя и мира вашей фантазии, вы увидите, что ни один из персонажей «не тянет» на эту роль. Не обольщайтесь и не отчаивайтесь — ищите. Ведь **«если в горах нет тигра, то и собака зовется царем»**.

Третий тип пословиц, интересный для рассмотрения, — **«пословицы-рефрейминги»**, предписывающие не столько поведение, сколько отношение к тому или иному объекту или явлению.

**Счастье умудряет сердце.**

**Трусость не избавит от смерти.**

**Маленький урожай лучше большого посева.**

**Если совершил ошибку, лучше сразу рассмеяться.**

**Человек — самое ценное, что есть между небом и землей.**

**Нет леса без кривого дерева, нет человека без недостатков.**

**Каждая неудача прибавляет ума.**

**Прекрасное золото рождается в глинистом песке.**

**Не знать — не преступление.**

**Баклажаны чем больше, тем нежнее.**

**Прямое сердце и острый язык заставляют других обижаться.**

**Все родится на земле.**

**Труд человека прекрасней творений богов.**

**Если повезет, то обманешь и черта.**

Эти пословицы не предписывают действий, а указывают на те ситуации, когда нечто находится вне зоны влияния человека. И единственное, что он может сделать, это изменить к ним отношение. Если человеком овладел страх или у него случился неурожай,

он совершил ошибку или считает себя недостойным, имеющим множество недостатков. Если кто-то потерпел неудачу или боится быть счастливым, столкнулся с собственной некомпетентностью или считает свое тело крупноватым. Если он кого-то обидел или думает, что великие достижения — удел избранных Богом, а он устал трудиться, ведь результата нет, ему помогут эти пословицы и поговорки. Они снимут напряжение, примирят с произошедшим и позволят двигаться дальше, исправляя содеянное и учитывая опыт.

Эта статья подошла к концу, к сожалению. И как говорят в Китае: «Нет праздников, которые не кончались бы». В заключение еще раз подчеркну, что народный фольклор обладает огромным потенциалом и практической ценностью в актуальной, современной жизни каждого человека. А также позволю себе предварить выход статей на темы, смежные данной, а именно: «Поэтические стратегии гениев», «Афоризм как инструкция», «Народные сказки для бизнеса и политики», «36 китайских стратагем — краткий курс переговорщика».

*Скумина Ирина,  
психолог, тренер, консультант*