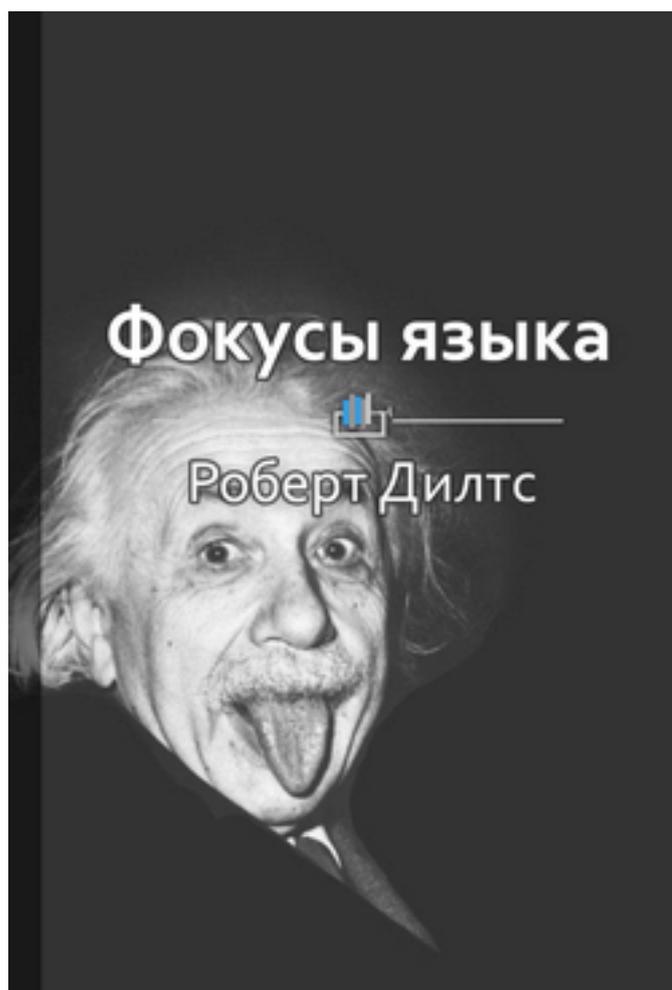


Фокусы языка



Роберт Дилтс



КнигиКратко

Павел Васильев

**Краткое содержание
«Фокусы языка. Изменение
убеждений с помощью НЛП»**

ООО "Акцион управление и финансы"

Васильев П.

Краткое содержание «Фокусы языка. Изменение убеждений с помощью НЛП» / П. Васильев — ООО "Акцион управление и финансы", — (КнигиКратко)

Этот текст — сокращенная версия книги «Фокусы языка. Изменение убеждений с помощью НЛП». Только самое главное: идеи, техники, ключевые цитаты. Книга «Фокусы языка» посвящена магии, содержащейся в языке, и тому, как слова могут формировать наше восприятие и установки по отношению к собственному поведению и окружающему миру. В обзоре по этой книге мы покажем, каким образом средства НЛП позволяют усомниться в ограничивающих нас убеждениях и как поверить в те убеждения, которые могут раскрыть новые возможности. Нейролингвистическое программирование (НЛП) – направление в практической психологии, которое изучает то, каким образом язык влияет на психологические процессы и функционирование нервной системы. Способы НЛП многочисленны: это рефрейминг критических замечаний, воздействие на иерархии критериев и ценностей, укрепление позитивных убеждений, борьба с «мыслями-вирусами», расстановка мыслительных «знаков препинания» и группировка опыта. По мнению автора книги «Фокусы языка», языковые модели при правильном использовании способны вызвать в сознании людей глубокие и всеобъемлющие изменения. Крупнейшие исторические личности (Сократ, Иисус, Линкольн, Ганди, Фрейд), используя эти приемы, создавали свои системы, оказавшие огромное влияние на современный мир. В этом несложно убедиться, проанализировав их выступления на конкретных примерах. В обычной же жизни приемы НЛП помогают нам преодолевать препятствия на пути к цели и находить эффективные выходы из проблемных ситуаций. Напоминаем, что этот текст — краткое изложение книги

© Васильев П.
© ООО "Акцион управление и
финансы"

Авторский обзор по материалам книги **«Фокусы языка. Изменение убеждений с помощью НЛП»** **Роберт Дилтс**

Автор обзора: Павел Васильев

Рефрейминг и другие техники НЛП

Язык – один из основных компонентов восприятия мира человеком. Используя его правильно, мы можем оказывать влияние на окружающих людей и изменять последствия нежелательных ситуаций. В то же время язык может приносить вред: неправильное использование слов может вводить в заблуждение или причинять боль.

Книга «Фокусы языка» учит оценивать возможные последствия сказанных слов, а также рассказывает о способах превращать вредные утверждения в полезные. Эти умения в чем-то похожи на магию или карточные фокусы, именно поэтому книга носит такое название.

Что такое НЛП

Нейролингвистическое программирование (НЛП) – направление в практической психологии, которое изучает то, каким образом язык влияет на психологические процессы и функционирование нервной системы.

Базовым положением НЛП является утверждение о том, что «карта не тождественна территории», то есть, человек воспринимает окружающий мир не непосредственно, а через создаваемые мозгом символические репрезентации, или карты. На основе таких карт, которые создаются посредством чувственного опыта через призму языка, формируется картина мира человека. Она определяет наши поступки в гораздо большей степени, чем сама реальность. Каждый человек обладает собственной уникальной картиной мира.

Одна из целей НЛП – обогащение «карты мира», которое позволяет увидеть новые перспективы и возможности выбора. Для этого необходимо научиться различать первичный опыт (информация, которую мы воспринимаем непосредственно из наших органов чувств) и вторичный опыт (картина мира, создаваемая путем упорядочивания первичного опыта). Вторичный опыт всегда является урезанным и искаженным по сравнению с первичным. Книга «Фокусы языка» объясняет, за счет чего можно обогатить свою «карту мира» и воссоединиться с первичным опытом.

Фреймы

Слова служат не только для фиксации нашего чувственного опыта, зачастую они помещают его в некоторые «рамки» (англ. frame, фрейм). За счет этого одни аспекты выдвигаются на передний план, а другие остаются за пределами рамки и служат лишь фоном. Сравним три фразы:

Сегодня солнечно, но завтра будет дождь.

Сегодня солнечно, а завтра будет дождь.

Сегодня солнечно, даже если завтра будет дождь.

По сути, в них описывается она и та же ситуация. Однако очевидно, что в них по-разному расставлены акценты. Первая фраза выражает обеспокоенность, во второй события равнозначны, а в третьей негативная информация о дожде уходит на задний план.

Подобные рамки, или фреймы, оказывают большое влияние на то, как мы переживаем события и реагируем на них. Так, примером ежедневно используемой «рамки» является временной фрейм. Если на назначенную деловую встречу отведено 15 минут, то она будет ориентирована на конкретные задачи, при этом менее важные проблемы будут оставлены без внимания. Напротив, временной фрейм встречи размером в три часа предполагает совершенно иную динамику, постановку задач и уместные темы.

Например, фрейм результата предполагает концентрацию внимания только на конечном итоге, при этом важными становятся вопросы «чего мы хотим?», «как этого достичь?», «что для этого необходимо?», а все остальное уходит на второй план.

Рефрейминг

Основной техникой в НЛП является рефрейминг – как следует из названия, это помещение какого-либо образа и переживания в новую рамку, новый фрейм. Устанавливая новую психологическую рамку вокруг ситуации, мы расширяем ее восприятие и получаем возможность найти более удачный выход из нее.

Простейший пример рефрейминга – изменение размеров фрейма. Мы можем поместить какое-либо событие, переживание или поступок в новый контекст: более длинный или короткий отрезок времени, точка зрения большего числа людей и пр. Например, для группы болельщиков поражение их любимой команды является трагедией, однако в масштабе всей их жизни этой событие является незначительным. Также эта «трагедия» незначительна, если рассматривать ее с точки зрения большего количества людей: фанатов других команд или просто равнодушных к спорту.

Изменение размеров фрейма – это разновидность того, что в НЛП называется рефреймингом контекста. Суть этого приема в том, что ни одно событие не является само по себе плохим или хорошим. Его значение определяется только последствиями, которое оно вызовет в определенном контексте. Так, дождь крайне неприятен, если вы собирались на пикник, зато для фермеров, терпящих убытки из-за засухи, он станет позитивным событием.

Другой тип изменения фрейма – это рефрейминг содержания. Он представляет собой изменение нашей точки зрения на определенную ситуацию. Чаще всего на практике рефрейминг содержания предполагает поиск положительных намерений или целей в любом явлении. Так, например, подростку, который обижался на постоянную критику отца в свой адрес, практик НЛП задал вопрос: «Разве плохо иметь отца, который старается защитить тебя от ударов судьбы?» Ряд подобных комментариев, включавших объяснение функции критика, оказалось достаточно, чтобы превратить гнев мальчика в признательность. При этом и отец благодаря вербальному выражению своих позитивных намерений осознал свою роль и стал использовать критику более эффективно.

Проблема всех критиков в том, что их высказывания почти всегда заключены в неправильную с точки зрения НЛП форму – негативную. Для того, чтобы произвести рефрейминг и сделать из критика советчика, в любом замечании нужно найти позитивную цель, сформулировать позитивное намерение и преобразовать замечание в вопрос (зачастую начинающийся со слова «как»). Например, утверждение «Мы не можем себе этого позволить» можно превратить в вопрос «Как мы можем себе это позволить?» и т. д.

Повторяющиеся, устойчивые приемы изменения фреймов также называют паттернами (от англ. pattern – образец, модель, шаблон). Обнаружение позитивных намерений критика базируется на двух основных паттернах: намерения и переопределения.

Паттерн намерения предполагает обращение к глубинной цели человека, скрытой за его критическим утверждением. Так, продавец в магазине, услышав от покупателя фразу «Эта вещь выглядит отлично, но, боюсь, она слишком дорогая», может ответить: «Я вижу, что для вас действительно важно получить по-настоящему качественный продукт». Эта фраза обра-

щает внимание покупателя на его глубинное намерение (не ошибиться с покупкой) и изменяет фрейм проблемы на фрейм результата.

Иначе действует паттерн переопределения. Используя его, продавец на фразу «Боюсь, это дорого» может сказать: «Вы полагаете, что цена завышена, или беспокоитесь о том, что не можете себе позволить покупку?» Заменяя имеющие негативную окраску слова («боюсь», «дорого») на нейтральные, продавец определяет истинные причины беспокойства покупателя и может отыскивать пути решения проблемы (скидка, рассрочка). Используя паттерн переопределения, в зависимости от ситуации один и тот же поступок можно назвать «ошибкой», «искажением фактов» и «ложью», одного и того же человека назвать «бережливым» и «скупым» и так далее.

Группирование

В НЛП термином группирование называют отнесение некоторого утверждения или переживания к более или менее общей категории, за счет которого меняется его значение. Выделяются три вида группирования: объединение, разделение и боковое смещение.

В зависимости от конкретной ситуации группирование может приносить как пользу, так и вред. Например, при стратегическом планировании концентрация на мелких деталях (разделение) может помешать, в то время как при решении конкретной неотложной проблемы, напротив, обобщения (объединение) могут привести к ошибкам.

Конец ознакомительного фрагмента.

Текст предоставлен ООО «ЛитРес».

Прочитайте эту книгу целиком, [купив полную легальную версию](#) на ЛитРес.

Безопасно оплатить книгу можно банковской картой Visa, MasterCard, Maestro, со счета мобильного телефона, с платежного терминала, в салоне МТС или Связной, через PayPal, WebMoney, Яндекс.Деньги, QIWI Кошелек, бонусными картами или другим удобным Вам способом.