



# Денис Александрович Шевчук НЛП. Психолингвистика. Техники убеждения

*авторский текст*  
[http://www.litres.ru/pages/biblio\\_book/?art=179230](http://www.litres.ru/pages/biblio_book/?art=179230)  
*Психолингвистика. Техники убеждения: ; 2008*  
*ISBN*

## **Аннотация**

Психолингвистика – пограничная между психологией и лингвистикой область науки, занимающаяся изучением речи человека, ее возникновением и функционированием. Как донести до потенциального читателя свои идеи, как убедить его и заставить почувствовать именно те эмоции, которые вы вкладывали в написанное? Как определить своего потенциального читателя и какой стиль письма выбрать для обращения именно к нему? В книге представлены как практические рекомендации к выбору стиля текста, яркие примеры использования тех или иных психологических приемов для отражения эмоциональной составляющей произведений, проводит параллель между автором произведения и отражением его личности в текстах. Новейшая психология личного мастерства, НЛП (нейро-лингвистическое программирование), также представлено в этой книге.

Для психологов, психотерапевтов, студентов психологических и гуманитарных факультетов, специалистов по продажам и работе с клиентами, руководителям и бизнесменам, актерам и артистам, а также для всех, кто интересуется миром НЛП.

# Содержание

ПРЕДИСЛОВИЕ	5
I. ПРИРОДА УБЕЖДЕНИЯ	7
II. УБЕЖДЕНИЯ О СПОСОБНОСТЯХ	15
Конец ознакомительного фрагмента.	23

# Денис Александрович Шевчук

## НЛП. Психолингвистика.

### Техники убеждения

*Текст публикуется в авторской редакции*

Психолингвистика – пограничная между психологией и лингвистикой область науки, занимающаяся изучением речи человека, ее возникновением и функционированием. Как донести до потенциального читателя свои идеи, как убедить его и заставить почувствовать именно те эмоции, которые вы вкладывали в написанное? Как определить своего потенциального читателя и какой стиль письма выбрать для обращения именно к нему? В книге представлены как практические рекомендации к выбору стиля текста, яркие примеры использования тех или иных психологических приемов для отражения эмоциональной составляющей произведений, проводит параллель между автором произведения и отражением его личности в текстах. Новейшая психология личного мастерства, НЛП (нейро-лингвистическое программирование), также представлено в этой книге.

Наши убеждения – очень мощная сила, которая определяет нашу жизнь. Опыт многих поколений доказывает: если кто-то убежден, что сумеет, сделает, одолеет, – у него обязательно получится. И наоборот. Большинство людей признают, что их убеждения могут прямо или косвенно влиять на их здоровье. Люди, профессионально связанные с охраной здоровья, подтверждают: для выздоровления клиента нужно, чтобы он по-настоящему этого хотел.

Можно ли изменять убеждения – отвергать старые и принимать новые? Как это сделать? Нейро-лингвистическое программирование вооружило нас эффективными техниками, которые позволяют понимать скрытые механизмы действия убеждений и их систем, а затем изменять – с пользой для себя и окружающих. Пособие будет интересно широкому кругу специалистов – специалистам в области психологии и рекламы, переводчикам, литературоведам, спичрайтерам, студентам гуманитарных и экономических специальностей высших учебных заведений и многим другим. Она также может быть интересна широкому читателю.

Для психологов, психотерапевтов, студентов психологических и гуманитарных факультетов, специалистов по продажам и работе с клиентами, руководителям и бизнесменам, актерам и артистам, а также для всех, кто интересуется миром НЛП. Автор книги, Шевчук Денис Александрович, имеет опыт преподавания различных дисциплин в ведущих ВУЗах Москвы (экономические, юридические, технические, гуманитарные), два высших образования (экономическое и юридическое), более 30 публикаций (статьи и книги), Член Союза Юристов Москвы, Член Союза Журналистов России, Член Союза Журналистов Москвы, Стипендиат Правительства РФ, опыт работы в банках, коммерческих и государственных структурах (в т. ч. на руководящих должностях), Заместитель генерального директора, Вице-президент «Кредитный брокер INTERFINANCE» (ИПОТЕКА \* КРЕДИТОВАНИЕ БИЗНЕСА, [www.deniscredit.ru](http://www.deniscredit.ru))

## ПРЕДИСЛОВИЕ

*Менеджер – наемный управленец, начальник! Если у вас нет ни одного подчиненного – вы не менеджер, а максимум специалист!*  
*Денис Шевчук*

ПСИХОЛИНГВИСТИКА – от греч. *psyche* – душа + лат. *lingua* – язык. Раздел психологии. Посвящена исследованию речевого поведения. Занимается описанием сообщений на основе изучения механизмов порождения и восприятия речи, функций речевой деятельности в обществе, связи между коммуникационными сообщениями и свойствами участников коммуникации (превращение намерений говорящего в сообщения, интерпретация его слушающим), связи языкового развития с развитием личности. Как самостоятельная дисциплина была сформирована в 1950-х гг.

Наши убеждения оказывают огромное влияние на наше поведение. Принято считать, что если человек по-настоящему верит, что он может что-либо совершить, то обязательно это совершит. Но если он убежден в невозможности этого, никаких сил не достаточно, чтобы убедить его в обратном. Такие убеждения, как «Уже слишком поздно», «Ничего не поделаешь, здесь я бессилён», «Я – жертва обстоятельств», «Раз уж на мою долю выпало, никуда не денешься» – часто могут являться камнем преткновения, не позволяющим человеку в полной мере использовать весь потенциал своих естественных ресурсов и бессознательной компетенции (*unconscious competence*). Наши убеждения относительно самих себя и своих возможностей в окружающем мире неизменно и в значительной мере влияют на повседневную деятельность. У каждого есть убеждения, служащие ресурсом, и наряду с этим – убеждения, сдерживающие движение вперед.

Большинство людей признают, например, что их система убеждений может как прямо, так и косвенно влиять на их здоровье. Чаще всего бывает совсем несложно выявить отрицательные убеждения, ведущие к таким неприятным для общего состояния здоровья последствиям, как развитие вредных привычек, повышенная утомляемость, ослабление иммунной системы организма и стрессовые состояния. Как же в таком случае следует поступать, чтобы вместо отрицательных убеждений обрести убеждения, благотворно влияющие на общее состояние здоровья человека?

Почти каждый, кто профессионально связан с заботой о здоровье человека, признает, что общий моральный настрой клиента является наиболее влиятельным фактором в процессе выздоровления. И тем не менее, существует весьма ограниченное число основательных или надежных методов, способных помочь человеку преодолеть одолевающий его страх или апатию и обрести конгруэнтное «позитивное душевное состояние».

На протяжении всей истории медицинских исследований неоднократно подтверждалось, что средства, обладающие лишь плацебо-эффектом, могут быть столь же действенны, как и самые сильные лекарства. Вместе с тем, причина этого явления до сих пор оставалась загадкой. Многие исследователи даже полагают, что возможно «обратное действие плацебо», приводящее к возникновению многих заболеваний. Но возможно ли непосредственно прибегнуть к этому источнику жизненной силы и обратить его на пользу человеку, ищущему исцеления?

Даже те убеждения, что сложились по отношению к нам у других людей, могут возыметь на нас свое действие. Это было продемонстрировано в одном весьма оригинальном исследовании, в ходе которого группа детей с уровнем умственного развития, аттестованным как средний, была совершенно произвольным образом разделена на две равные подгруппы. Одна из них была вверена одному учителю как группа «одаренных» детей. Вто-

рая – другому учителю, но уже как группа «отстающих». Год спустя обе подгруппы были вновь аттестованы на уровень умственного развития. И вовсе не удивительно, что большинство детей, произвольно записанных в «одаренные», получили гораздо более высокий балл, чем на предыдущей аттестации, в то время как большинство тех, кого определили в «отстающие», показали значительно более низкий результат! Убеждения учителей относительно способностей своих учеников повлияли на обучаемость последних. По мнению Шевчука Дениса, наши убеждения могут формировать, изменять и даже определять уровень наших умственных способностей, состояние здоровья, социальные связи, творческие способности и даже степень личного счастья и жизненного успеха. При этом если убеждения и в самом деле являются столь могучим фактором нашей жизни, каким образом можно научиться управлять ими так, чтобы они не начали управлять нами? Многие из наших убеждений были получены нами в детстве от наших родителей, учителей, социального окружения и средств массовой информации еще до того, как мы могли осознать оказываемое ими влияние или сделать выбор по своему усмотрению. Возможно ли перестроить, изменить или разучиться верить в свои старые ограничивающие убеждения и взять на вооружение другие, способные вывести нас за пределы старых ограничений, на новые орбиты, превосходящие наши самые смелые предположения? И если такое возможно, то каким образом мы можем это осуществить?

Нейро-лингвистическое программирование (НЛП) предоставляет в наше распоряжение весьма действенную и многообещающую модель разума и набор поведенческих инструментов, способных «отомкнуть» некоторые скрытые механизмы, лежащие в основе убеждений и систем убеждений. По мнению Шевчука Дениса, с помощью НЛП убеждения, – а наряду с этим как нейро-лингвистические, так и физические элементы, влияющие на эти убеждения, – могут быть изучены и на них можно оказывать влияние вполне понятным и практически полезным образом.

Данная книга является результатом моих собственных исследований при помощи средств НЛП глубинных внутренних процессов, лежащих в основе убеждений.

## I. ПРИРОДА УБЕЖДЕНИЯ

*Чтение книг – престижно, современно, выгодно. Знания –  
тоже капитал, который всегда с тобой.*  
*Шевчук Денис*

Мозг, как в сущности и любая биологическая и социальная система, имеет многоуровневую организацию и несколько уровней обработки информации, в результате которых мы способны выходить на различные уровни мышления и бытия. Стараясь создать модель для понимания деятельности мозга или изменения поведения, мы обращаемся к этим уровням – как если бы хотели разобраться в структуре какой-либо отдельной бизнес-системы банка, предприятия, фирмы и т. д.), в которой существуют различные уровни организации.

С психологической точки зрения, можно говорить о пяти основных уровнях.

1. Базовым уровнем является *наше внешнее окружение*, наши *внешние сдерживающие факторы*.

2. Мы взаимодействуем с внешним окружением с помощью нашего *поведения*.

3. Наше поведение направляется нашей моделью мира и нашими стратегиями, которые определяют наши *способности*.

4. Эти способности организуются посредством *систем убеждения*, непосредственно являющихся предметом данного исследования.

5. Сами убеждения организуются через *идентичность (identity)*.

Таким образом, когда человек испытывает какое-либо затруднение, то нам следует определить, приходит ли данное затруднение из внешнего контекста или причина в том, что данный человек не обладает особым типом поведения, для того чтобы справиться с контекстом. Или причина в том, что он не разработал подходящей стратегии или модели мира, позволяющих выработать это поведение? Не происходит ли это оттого, что у него отсутствует убеждение или имеется конфликтное убеждение, оказывающее влияние на его жизнь в целом или на достижение конкретного результата? И наконец, не связана ли причина затруднения с уровнем идентичности, влияющем на всю систему в целом?

Все это – важные различия, полезные для любого, кто работает в области обучения, общения или совершенствования (см. подробнее Шевчук Д. А. Деловое общение: Учебное пособие. – Ростов-на-дону: Феникс, 2006).

### ПРИМЕРЫ ЛОГИЧЕСКИХ УРОВНЕЙ

#### *Логические уровни отдельного человека*

Допустим, что ребенок испытывает трудности во время экзамена. Учитель может сказать ему: «Ты совсем не виноват. Наверное, шум в классе или что-то еще отвлекало тебя во время сдачи экзамена».

Другими словами, вся проблема во внешнем окружении и к тебе лично не имеет никакого отношения. Разумеется, что при такой постановке вопроса вклад самого ученика минимален.

Фокусируясь на поведении, учитель может сказать: «Ты плохо себя проявил на этом экзамене». В этом случае ученик становится ответственным за результат процесса.

Оперируя на уровне способностей, учитель может сказать: «Этот предмет дается тебе плохо, твои математические способности (способности к языку, литературе, истории и т. д.) недостаточно хорошо развиты». Это более широкое значение конкретного провала на экзамене.

На уровне ценностей учитель может сказать: «Ну что ж, в общем-то это не так уж важно. Главное, что тебе нравится учиться».

Учитель подкрепляет убеждение в том, что получать хорошие оценки не так уж важно, главное, чтобы нравилось учиться. В данном случае мы перескакиваем на уровень убеждений. Это уже выходит за рамки отдельного предмета и относится к процессу обучения в целом.

На уровне идентичности учитель может сказать: «И никудашный же ты ученик, однако»; или «Ты не способен к обучению»; или «Да, ты не Лобачевский». Это затрагивает все существо ребенка.

Уровень идентичности отличается от уровня способностей. Одно дело считать себя неспособным к какому-то одному предмету и совсем другое – полным тупицей.

Данные примеры наглядно демонстрируют, какого рода воздействие способны оказывать сообщения, высказанные на различных уровнях. Большая разница между тем, когда человек говорит: «Если я пью, то не способен себя контролировать» и заявлением: «Я горький пьяница и таким навек останусь».

Если я принимаю нечто как часть моей идентичности, то это нечто начинает оказывать на меня глубочайшее влияние.

### ***Логические уровни компании***

Уровни, работающие у отдельного человека, будут справедливы и для организаций и групп.

### ***Логические уровни в семейных системах***

Семья обладает своей идентичностью и на первых порах ребенок так или иначе является частью внешнего окружения. Когда он начинает ходить и проявлять самостоятельность, совершая различные поступки, пора приступать к развитию его способностей: учить его, как управлять этими поступками, как двигаться, не разбивая все на своем пути. Разумеется, в школе у него развивается гораздо больше способностей.

У родителей проблемы возникают, когда у ребенка начинают развиваться свои собственные убеждения. А когда начинает формироваться «я», конфликт разгорается уже по настоящему. Часто детям хочется быть самостоятельной личностью, а не только частью семьи, быть самими собой и не делать то, что от них требуют родители или то, что нужно их семье. Они хотят делать то, что сами решили делать, а не то, что, по мнению других, было бы лучше всего.

Если вдуматься, то в этом есть настоящий вызов.

*«Уверены ли вы в том, что делаете нечто из-за того, что вам действительно хочется делать? Уверены ли вы в том, что не находитесь под влиянием того, что вам говорят другие, или под влиянием того, что заслужите наказание, если не будете этого делать?»*

Один путь – это делать то, за что вы неизбежно заслужите наказание и что вам никто, не советует делать. Очевидно, что вы сделаете это, поскольку будете единственным, кто принимает решение. Если все советуют вам не делать чего-то, за что вас неизбежно ждут неприятности, а вы все-таки решили это сделать, то это роднили вы сами, а не кто-то другой.

Другой путь познания своей идентичности – через то, что человек не может изменить: «Если я не могу это изменить, значит это часть меня самого, значит это я сам». Иными словами, я готов принять это как себя самого, если я не знаю, что нужно, чтобы сделать это другим и если я не могу это сделать другим. То, что остается неизменным, со всей очевидностью становится наиболее общей нитью, связывающей воедино весь мой опыт.

Позднее мы еще вернемся к вопросу об идентичности, а сейчас продолжим основную тему книги – убеждения.

### ***Роль убеждений***

Помимо всего прочего, убеждения интересны и тем, что в силу своего нахождения на ином уровне, чем поведение или способности, не изменяются в соответствии с теми же самыми правилами (см. подробнее Шевчук Д. А. Деловое общение: Учебное пособие. – Ростов-на-дону: Феникс, 2006).

Если у человека есть какое-либо убеждение, то доказательства, полученные от внешнего окружения или поведения, не смогут изменить это убеждение, поскольку оно не касается действительности. Убеждения заменяют вам знание реальности и касаются тех вещей, которые невозможно наблюдать в действительности. Тот, кто неизлечимо болен, не знает, пойдет ли он на поправку или нет: в нынешней действительности не существует ничего, что могло бы указать ему на это. Он должен верить, что выздоровеет именно потому, что никто не знает, какова реальность.

Другой пример – идея существования Бога. Нет ни одного способа окончательно доказать или опровергнуть ее. Это вопрос личных убеждений («веры») или толкования определенных фактов, а любые факты, как известно, могут по-разному истолковываться в различных системах убеждений.

И одновременно существует масса примеров того, как позитивный взгляд на вещи и позитивные убеждения могут привести к выздоровлению даже при самых опасных болезнях. Но как убедить человека, считающего себя кандидатом на тот свет, что он еще вполне может жить и здравствовать? Уверен, что в споре с ним вы ничего не докажете. Почти каждый когда-то мог убедиться на собственном опыте, что попытки изменить чьи-либо убеждения, как правило, заканчиваются пустой тратой времени.

Таким образом, убеждения действуют на ином уровне, чем внешняя и поведенческая действительность, и не изменяются под воздействием тех же самых процессов. В компании, изменение корпоративных ценностей и проводимой политики требует особого подхода и не происходит механически одновременно с заменой оборудования,

Для того, чтобы лучше понять роль убеждений и влияющих на них процессов, я позволю себе сделать обзор нескольких исследований функционирования убеждений в области поведенческих изменений.

### ***Избавление от лишнего веса***

Существует масса программ диетического питания, которые коренным образом отличаются друг от друга. В некоторых случаях различные программы толкуют совершенно обратное. Одни, например, говорят: «Вы можете есть все что угодно, до тех пор, пока занимаетесь физическими упражнениями». Другие утверждают:

«Неважно, какие упражнения вы делаете, главное – правильно питаться». Некоторые регулируют то, что вы обычно едите. Другие требуют особого набора продуктов.

Но самое удивительное, что все они для кого-то да срабатывали. Другими словами, каждая из них была эффективна для определенной категории людей.

Один из моих коллег решил исследовать эти программы, но вместо того, чтобы моделировать каждую из них отдельно, он напрямую обратился к людям, которым помогли различные диеты, с вопросом: «Что произошло и как это сработало?» Он обнаружил, что все эти люди, независимо от того, какой программой они пользовались, обладали двумя общими характеристиками.

Первая заключается в том, что переход на диету сопровождался у них еще *какой-либо кардинальной переменной в жизни* – сменой работы, социальных связей или всего внешнего окружения, если они переезжали на новое место жительства.

Второе, о чем они сообщили, была их реакция в духе: «На этот раз я *действительно был готов к переменам*». Они были готовы сбросить вес, и мне кажется, что именно эта готовность сыграла весьма важную роль, особенно в отношении убеждений.

Когда кто-либо, готовый к переменам, входит в ваш кабинет, на него можно просто подуть, и он изменится. При этом можно делать все что угодно: единственное, чего он ждет, – это разрешения.

Поэтому вопрос нужно ставить так: «*Как подготовить человека к тому, чтобы он был готов измениться?*»

Если некто верит в то, что он может измениться, – он изменится.

### ***Излечение от рака в последней стадии***

В ходе еще одного интересного исследования было опрошено сто человек, сумевших излечиться от рака. Всем этим людям был поставлен диагноз рака в заключительной стадии, но по прошествии от десяти до двенадцати лет они все еще здравствуют.

В данном случае исследователь также попытался установить, что общего между всеми этими людьми. Как выяснилось по ходу дела, курсы лечения, которые они проходили, также весьма различались. Некоторые подвергались обычным врачебным процедурам, хирургическим операциям, химиотерапии и облучению. Другие прибегали к нетрадиционным методам, таким как акупунктура. Иные следовали диете и моделям питания. Некоторые встали на стезю психологии или религии. Кое-кто вообще ничего не делал.

Единственное, что было общего у всей этой сотни людей, – *все они верили в то, что их действия принесут ожидаемый результат.*

### ***Безвредные лекарства, выписываемые для успокоения больного***

В истории медицины существует один весьма наглядный пример силы убеждения – безвредные лекарства, выписываемые для успокоения клиента, так называемое плацебо.

Эффект плацебо имеет место в тех случаях, когда клиенту, уверенному в том, что ему назначают нужное лекарство, выписывается совершенно безобидное средство, и он, тем не менее, выздоравливает. Будет весьма любопытно рассмотреть этот феномен подробнее.

Эффекту плацебо посвящено множество исследований, поскольку в Соединенных Штатах каждое новое лекарство опробуется на фоне плацебо. И как показывают эти исследования, примерно в одном случае из трех плацебо оказывает то же действие, что и настоящее лекарство. Но это в среднем. В некоторых исследованиях отмечается, что плацебо действует так же хорошо, как и морфий *примерно в 54 % случаев.*

Было проведено даже «обратное» исследование, в котором люди, отзывчивые на плацебо и не относящиеся к таковым, получали настоящее лекарство. Им давали обезболивающие средства типа морфия и, как выяснилось, чутким к плацебо людям он помогал в 95 %, а всем остальным – только в 46 % случаев. Разница составила примерно 50 %, и это убедительно свидетельствует, что даже для настоящего лекарства в ряде случаев необходима убежденность в его действенности.

Плацебо оказались действенными и при лечении раковых заболеваний. В одном исследовании клиентов подвергали «плацебо-химиотерапии», в результате чего около трети из них полностью облысели.

Одним из наиболее эффективных электрошоковых аппаратов в Калифорнии является тот, который не включают уже три года. Прежде чем подключать к нему клиентов, им дают обезболивающие средства, в силу чего психические больные бывают уверены в том, что они

получили электрошок, хотя на самом деле ничего не было. Эффект при этом гораздо выше, чем при настоящем электрошоке.

Еще одно исследование показало, что блестящие мелкие красные и очень дорогие пиллюльки обладают значительно большим эффектом плацебо, чем крупные беловатые недорогие таблетки. Другими словами, субмодальности лекарства также имеют большое значение.

В свое время Бэндлер и Гриндер попытались начать выпуск средства, названного ими Мега Плацебо, но весь проект был остановлен правительством. Возможно, власти побоялись, что вся фармацевтическая промышленность страны останется не у дел.

***Ожидание собственной действенности: взаимоотношения между убеждением, способностью и поведением***

По мнению Дениса Шевчука, эффект плацебо наглядно демонстрирует роль и скрытую силу убеждения. Убеждения неотделимы от будущего. *Функция убеждения связана с активацией способностей и поступков.* Человеческие существа обладают целым рядом способностей, позволяющих им влиять на глубинные биологические процессы, которыми мы никогда не пользуемся, поскольку не верим, что это нам под силу.

До того, как была открыта биологическая обратная связь, никто не мог поверить, что мы можем влиять на частоту сердцебиений или на кровяное давление. Сейчас же мы начинаем верить, что человек может развить у себя эти способности. И раз люди начинают верить в то, что способны влиять на раковые заболевания или иммунную систему, они непременно начнут заниматься развитием этих способностей, используя в этих целях процесс проб и ошибок (или цепь обратной связи ТОТЕ). И именно на этом я собираюсь остановиться подробнее.

Альберт Бандура из Стэнфордского университета выдвинул концепцию, которую назвал «ожидание собственной эффективности» (self-efficacy-expectation). Эта концепция касается наших убеждений в собственной эффективности при выполнении какого-либо действия. Он брал людей, которые боялись змей, и просил их оценить свое убеждение относительно своей способности дрессировать змей. Сперва они давали себе весьма низкую оценку и затем в действительности показывали плохие результаты.

*Если я не верю в то, что буду действовать весьма успешно, то моя действенность будет соответствовать этому.*

Посредством моделирования и консультирования он заставлял людей поверить в их способность к дрессировке. Как правило, человек обладает некоторой степенью бессознательной компетенции, и его результат улучшается одновременно с ростом его убеждения до тех пор, пока не выходит на новое плато. В этой точке человек должен поддерживать свое убеждение или уровень ожидания до завершения процесса проб и ошибок, необходимого для развития новой способности, после чего его результат вновь возрастает.

Я обнаружил, что то же самое справедливо и для здоровья. Допустим, кто-то уверен в том, что может сбросить вес, но это, разумеется, не происходит в одночасье, – требуется определенное время. Критическая фаза будет находиться в области той характерной точки кривой, где убеждение и поведение различаются в наибольшей степени. Убеждение выходит на горизонтальную асимптоту, и в конечном итоге поведение испытывает подъем, чтобы прийти в соответствие с ожиданием.

Иногда же случается так, что человек испытывает разочарование на этой стадии, его убеждение начинает слабеть и часто оказывается ниже уровня изначальной компетенции. Люди вновь возвращаются к исходному состоянию. Это можно наблюдать и в случае, когда

люди пытаются похудеть. Какое-то время им удается снижать свой вес, они выходят на плато и вдруг, ни с того ни с сего, возвращаются назад и набирают еще больший вес, чем был до этого.

*Необходимо осознать, что убеждения вовсе не обязательно должны отвечать текущей действительности. Они должны лишь обеспечить мотивацию и видение, чтобы ваше нынешнее поведение могло развиваться и расти до соответствия им.*

По мнению Дениса Шевчука, при наличии подходящей умственной стратегии можно улучшить кривую действенности, поскольку не потребуется отдавать ее на произвол процессу проб и ошибок. Если учащийся убежден, что он может правильно писать или читать, но не получил стратегию развития этой способности, ему придется выработать свою собственную стратегию, и тогда данная кривая будет расти гораздо медленнее. Чем медленнее рост кривой до того, как она будет соответствовать убеждению, тем больше усилий потребуется для поддержания самого убеждения.

Если же я могу научить *стратегии* КАКИМ ОБРАЗОМ, то поведенческая кривая будет расти гораздо быстрее и опасность того, что убеждение будет утрачено, значительно снизится.

Таким образом, вы видите, насколько важны способности или стратегии, призванные сократить разрыв между убеждением и фактическим поведением, поскольку чем быстрее мне удастся привести поведение в соответствие с убеждением, тем более возрастают шансы соответствовать ожиданиям, и цепь обратной связи продолжит свое действие (см. подробнее Шевчук Д. А. Деловое общение: Учебное пособие. – Ростов-на-дону: Феникс, 2006).

### ***Роль внешнего окружения при выработке убеждений***

Внешнее окружение также способно либо поддерживать, либо разрушать убеждение.

### ***Определение убеждений***

Попробуем теперь дать немного более точное определение тому, что такое убеждение. Во-первых, убеждение не есть стратегия; оно не дает знать, «каким образом»; оно не является поведением. Убеждение – это обобщение какого-либо взаимоотношения между различными проявлениями жизненного опыта.

#### **1. Убеждение может быть обобщением СЛУЧАЙНЫХ ВЗАИМООТНОШЕНИЙ.**

Например:

- Что, по вашему мнению, служит причиной рака?
- Верите ли вы, что рак вызывают химические вещества, попадающие в окружающую среду?

- Вызывает ли рак то, что мы делаем?

- То, что мы думаем?

- То, во что мы верим?

- Может ли рак зависеть от того, кто мы? От наших генетических особенностей?

От ваших убеждений во многом зависит то, каким образом вы будете лечить рак.

Если вы верите, что он послан вам Богом как наказание за грехи, это особым образом отразится на том, как вы себя поведете.

### ***Убеждения в компании***

Все это справедливо и для компаний. Я часто наблюдал в компаниях то, что иначе как раком или, по меньшей мере, тяжким недугом не назовешь. Весь вопрос в том, что, по вашему убеждению, является причиной подобных проблем.

- Сотрудники? Руководство? Отсутствие требуемой квалификации?

- Организационная структура? Организационная культура?
- Деловая среда? Рынок?

И то, что, по вашему убеждению, является причиной, определит, где вы будете искать решение. Имея же конкретное убеждение, вы сумеете найти именно то, что ищете. Если вы убеждены, что это именно там, то там вы его и найдете.

Убеждение может быть также обобщением *ЗНАЧИМЫХ ВЗАИМООТНОШЕНИЙ*.

Например, если я болен раком, что это значит, независимо от его причины?

- Значит ли это, что я слабый человек?
- Значит ли это, что я ненавижу себя и что я плохой человек, поскольку заболел раком?
- Значит ли это, что я слишком перенапрягался?
- Значит ли это, что у меня появилась возможность по-настоящему что-то осознать?

Ваш ответ и будет определять вашу реакцию.

Если в моей компании возникли проблемы, – что это значит?

- Значит ли это, что я неудачник?
- Значит ли это, что я не заслуживаю успеха?
- Значит ли это, что я должен отказаться от дальнейшей борьбы или прикладывать больше усилий?

И наконец, убеждения могут быть обобщением *ОГРАНИЧЕНИЙ*.

Я убежден, что до определенного предела могу влиять на свое здоровье с помощью своих убеждений и своего разума, но выше этого предела уже ничего не могу.

Но где же предел? Как далеко я могу идти?

Моя компания может расти только до определенного предела и не более.

Данные три типа обобщений и определяют типы откликов, которые мы будем получать в конкретной ситуации.

### ***Категории вопросов, связанных с убеждениями***

Из этих обобщений вытекают, главным образом, три категории вопросов, связанных с убеждением. Как правило, связанные с убеждением проблемы возникают в случае:

***БЕЗНАДЕЖНОСТИ***: если человек не имеет никакой надежды, он чувствует или убежден в том, что добиться результата просто невозможно. Отсутствует надежда.

Это убеждение относительно результата. Если добиться результата невозможно, к чему всякое беспокойство?

***БЕСПОМОЩНОСТИ***: «Некоторые люди могут победить рак, но это люди особого сорта». «Я недостаточно хорош, я не обладаю такими способностями. Это возможно, но я на это не способен». «У некоторых людей бизнес процветает, но у меня нет того, что для этого требуется».

***НЕЗАСЛУЖЕННОСТИ***: «Наверное, это возможно, может быть, у меня есть все, что для этого нужно, но достоин ли 'я'? Заслужил ли я это? Может быть, я не заслуживаю хорошего здоровья. Возможно, я получаю по заслугам». Люди не предпринимают попыток

добиться того, чего, по их мнению, они не заслужили. Они будут уверенно добиваться того, что считают для себя заслуженным. *Работа с убеждениями*

Далее непосредственно приступим к работе с убеждениями. Мы упомянули вскользь о безнадежности, беспомощности, незаслуженности. Как возникают такие убеждения? Каким образом можно на них повлиять? Если мы не собираемся их оспаривать, то что в этом случае нужно делать?

Я могу высказать по этому поводу одно свое убеждение:

*Вы можете только направить людей на путь изменения своих убеждений. Вам никогда не удастся самому изменить чьи-либо убеждения. Задача в том, чтобы подстроиться и направить человека на путь самостоятельной выработки новых убеждений.*

## II. УБЕЖДЕНИЯ О СПОСОБНОСТЯХ

### *Убеждения и опыт пережитых неудач*

Приступая к работе с убеждениями, я хотел бы начать прежде всего с убеждений, относящихся к способностям и неудачам. Убежденность в том, что вы потерпите неудачу, образует самореализующееся пророчество. Так, если я уже двадцать раз безуспешно пытался сбросить вес и кто-то мне сообщает, что существует новый метод НЛП, позволяющий похудеть, я просто не поверю, что он может мне чем-то помочь, поскольку двадцать предыдущих методов не дали никакого результата. И это убеждение играет весьма важную роль.

Противоположный случай представляют люди, которые верят в то, что, если сумеют увидеть (визуализировать) картину успешного результата, то обязательно его добьются (Денис Шевчук. Психолингвистика. Техники убеждения. – М.: ГроссМедиа: РОСБУХ, 2008).

Мне известен пример, когда одна группа гимнастов была проинструктирована, как визуализировать свою способность выполнить определенное упражнение, в то время как в другой группе такой инструктаж проведен не был. Пару недель спустя, когда обеим группам было предложено выполнить это упражнение без предварительной тренировки, в первой группе успех сопутствовал от 50 до 60 % спортсменов, в то время как во второй – только 10 %.

Но что же произошло с теми 40–50 % гимнастов, которые не смогли выполнить упражнение, хотя предварительно визуализировали свой успех? Помимо всего прочего, я обнаружил, что если человек вполне отчетливо представляет себе, как добивается успеха, но при этом не верит в себя, то он говорит: **«Я никогда не смогу этого сделать. Это всего-навсего нереалистичные ожидания или ложные надежды».**

*«Чем яснее я это представляю, тем сильнее начинаю чувствовать, что, вероятнее всего, не смогу этого сделать».*

Вот пример того, как убеждения могут воздействовать на визуализацию.

Умение визуализировать является функцией наших способностей, но тем, что обеспечивает визуализации значимость, является убеждение (см. подробнее Шевчук Д. А. Рекламное дело: Конспект лекций. – Ростов-на-дону: Феникс, 2007).

Я знаю людей, которые боятся представить себя в роли победителя, поскольку уверены, что тогда у них точно ничего не получится. Это иллюстрирует взаимоотношение между убеждением и стратегией. Для того чтобы что-то совершить, недостаточно лишь знать, как это можно сделать. Фактически уверенность в том, что я потерплю неудачу, может стать наилучшим способом непременно потерпеть неудачу. Обратное также верно. Убежденность в эффективности плацебо гарантирует эффект плацебо.

Однажды я интервьюировал изобретателя одного прибора, для окончательной доработки которого потребовались многоступенчатые испытания. Я спросил, как ему удалось остаться верным своей цели и выдержать все эти неудачи. Он ответил, что не считает эти испытания неудачами, а просто решением иных проблем, чем та, над которой он работал.

Как человек достигает этого? Благодаря функции убеждения, а не действительности. Изобретатель был просто убежден в том, что данные результаты были решением других проблем, таким образом они становились ресурсом, а не неудачей.

Я бы хотел немного подробнее поговорить о неудаче. Различие между тем, воспринимается ли нечто как обратная связь или как неудача, приобретает особое значение в «кризисной» точке, когда ожидания относительно некоторой способности и фактическая действенность человека максимально расходятся.

### **Обращение неудачи в обратную связь**

Уверен, что многие из вас ранее ставили себе цели, которых не сумели добиться. И, даже думая о них сейчас, вы почти боитесь предпринимать что-либо еще. Зачем вновь подвергать себя риску потерпеть неудачу? Зачем вообще пробовать что-то из этого НЛП, коль скоро все равно ничего не выйдет?

Даже для того, чтобы просто попытаться сделать что-либо, нужно быть открытым этому. Вы должны быть готовы. Но каким образом? Как стать открытым?

Приводимый далее практический пример показывает, как средства НЛП, такие как ключи доступа, репрезентативные системы и субмодальности, могут применяться в различных сочетаниях с целью воздействия на подобного рода ограничивающие убеждения.

В воспоминаниях, которые были отправлены в мусорный ящик как неприятные, мы очень скоро обнаружим, что они тоже заключают в себе настоящие жемчужины. Почему же они оказались здесь, в этом мусорном ящике для «неудач»? Сейчас вы сможете использовать их как ресурс. Вы можете найти в них драгоценные камни, переливающиеся своими гранями в недрах вашей биографии.

Ну, а теперь последний шаг. Ощущения предыдущей неудачи находятся вот здесь, внизу справа, а выбор голосов – внизу слева. У вас имеются воспоминания о том, что вы обычно говорили, которые вы можете либо усилить, либо приглушить.

Есть еще кое-что интересное, что вы могли бы проделать с этими воспоминаниями, если это критические голоса, которые вещают что-то вроде: «Ты не сможешь этого сделать» (отрицательный тон).

Вы можете даже сохранить то же самое содержание, но изменить мета сообщение, которое передается тоном голоса: «Ты не сможешь этого сделать?» (сомнение).

Вербальное сообщение осталось тем же самым, но основную роль здесь играет мета сообщение.

Вы можете сохранить абсолютно то же самое вербальное содержание, но изменить тон голоса на вопросительный или насмешливый, можете придать этому сообщению значение вызова, и тогда мета сообщение будет: «Ты и вправду уверена, что не сможешь этого сделать, что ты на это не способна?»

Изменение тона позволяет изменить значение и превратить его в вызов. Хотя слова здесь используются те же самые, но за счет изменения субмодальностей тона эффект их будет совершенно иным. Необходимо помнить, что, изменяя субмодальности для сдвига мета сообщения, вы можете изменить значение того же самого содержания, как вам захочется.

А сейчас давайте вновь соединим все эти элементы и образуем из них новую молекулу. Итак, мы проделали следующее: эти визуальные воспоминания расположили вот здесь, слева вверху; аудиальные отправились в середину; кинестетическая точка расположилась вот здесь, справа внизу. Возможно, что для большей поддержки вам захочется примешать сюда еще что-нибудь новое аудиальное из позиции аудиального сконструированного, вправо по горизонтали.

Другими словами, если вы возьмете имеющуюся у вас цель, сможете ли вы слышать, как будет меняться звучание вашего голоса по мере приближения к ней? Откуда бы вы стали говорить? Какого рода отклик это бы вызвало? Все это нужно поместить непосредственно вверху справа.

А теперь нам предстоит вновь соединить все эти репрезентативные системы, но уже так, чтобы они поддерживали друг друга при продвижении к цели. Чувства поддерживают

и эти слова, и эти картины, и эти воспоминания; эти воспоминания, в свою очередь, поддерживают и эти цели, и эти слова, и эти чувства. Образуйте синестезию, в которой вместо взаимного подавления происходит взаимное усиление: чем больше у вас будет зрительных образов, тем сильнее станет испытываемое чувство и громче голос поддержки, а чем полнее голос, тем ярче воспоминания.

Теперь мы имеем нечто, больше напоминающее генетическую структуру, своего рода двойную спираль, которая сама себя поддерживает и самовоспроизводится в системе, где царит гармония и красота вместо беспорядка и хаоса смятенных чувств. Весьма важным является здесь то, что в данном содержании нам ничего не нужно игнорировать или отбрасывать – ни одного изначально имевшегося там компонента. Все происходит благодаря реструктуризации гармоничности системы (см. подробнее Шевчук Д. А. Рекламное дело: Конспект лекций. – Ростов-на-дону: Феникс, 2007).

**Все это можно проделать без особых затруднений, воспользовавшись методом, построенным на стратегии НЛП.** Нам необходимо будет установить соответствие с положительным эталонным опытом. Основной процесс заключается в нахождении эталонного опыта с каким-либо другим содержанием, подходящим для того типа ресурсной структуры, которую мы хотим образовать.

## УПРАЖНЕНИЕ

Первое, что необходимо помнить: убеждение почти неизбежно будет сопровождаться каким-либо сочетанием или синестезией чувств (synesthesia of senses). Оно будет образовывать сочетание различных репрезентативных систем. Нашей целью является: а) выяснить, что собой представляла данная молекула чувств (molecule of senses); б) определить место каждой из этих составляющих, после чего в) реорганизовать их в новое взаимоотношение.

### Часть первая

**Этап первый.** Каждый отдельный этап данного процесса включает прежде всего выяснение отношения к данной проблеме или убеждению. Это, как правило, имеет место в период «кризиса», когда ваши ожидания и их претворение в жизнь больше всего расходятся друг с другом.

Например, есть что-то, что вы хотите сделать, но постоянно воздерживаетесь от этого в силу какой-либо прошлой неудачи или неприятности. Проникнитесь этим убеждением, ощутите его физиологию и положение глаз, ассоциируемые с ним. Это может быть что-то, что вы хотели бы попробовать, но есть ощущение, что просто не можете, или хотели бы сделать, но боитесь неудачи или неприятных последствий.

После того как вы выясните, каково положение глаз, где находится данное убеждение и где появляется ограничивающее убеждение, то, возможно, обнаружите, что данная позиция включает в себя весь набор сенсорных репрезентаций, который вам предстоит увидеть и услышать одновременно.

**Этап второй** будет заключаться в *разделении данных синестезий с помещением каждой из входящих в них чувственных репрезентаций в позицию, соответствующую положению глаз, служащему в НЛП ключом доступа* – таким образом, зрительная память будет помещаться слева вверху, внутренний монолог – внизу слева, а испытываемые чувства – внизу справа. Также могут присутствовать сконструированные образы, которые можно поместить справа вверху, чтобы далее определить их туда, где им следует находиться.

После этого вы обращаетесь к каждой из этих репрезентаций в отдельности. Какова цель данного чувства? Как я узнаю, что оно отрицательное? Может быть, это не так? Таким образом, я признаю все эти репрезентации, подстраиваюсь к ним, а затем немного веду. Поскольку испытываемое мною всего лишь чувство, я могу слегка изменить его. То же самое будет относиться и с внутреннему голосу. Каково его намерение? Как изменить его, чтобы он полнее отвечал данному намерению?

Здесь мне следует указать еще на один момент. *Если у кого-нибудь разделение синестезий вызывает затруднение* – например, если человек не может отделить видимые картины от испытываемых чувств, – *то в таком случае можно использовать субмодальности*.

Пусть этот человек поместит свои картины в рамку, отодвинет ее подальше, а затем сдвинет влево и вверх.

Если речь идет о том, что голос и испытываемые чувства не разделяются, сделайте так, чтобы голос превратился в шепот, а затем переместите его. Этот этап потребует определенного творчества. Все будет зависеть только от вас. Что-либо предсказать здесь невозможно. Все будет определяться вашей способностью пользоваться обратной связью.

Помните также, что, работая с человеком, лучше подойти к нему близко. И если данная молекула, данное убеждение будет присутствовать непосредственно здесь, дайте ему возможность стать настоящим и конкретным. Протяните руку, схватите все эти составляющие и разделите их. Буквально взяв человека за руку, ведите его, пусть он сам переместит видимые картины, подталкивая их вверх. Ваши действия и физическое вмешательство позволят произвести это разделение с большей легкостью.

**Этап третий.** После того как вы вошли в контакт с каждой частью, следует *обратиться к зрительным воспоминаниям и выяснить, есть ли что-нибудь новое, чему можно научиться?*

И помните, что это *означает видение данных воспоминаний во взаимоотношении с другими воспоминаниями об успехах и во взаимоотношении с результатом, целью*.

Приведу один пример. Есть некий прошлый опыт; рассмотренный сам по себе, он будет значить что-то одно, но если рассматривать его в отношении к моему результату, я узнаю из него нечто совсем иное. Информация содержится не в самой картине, а в том отношении, какое существует между данной картиной и тем, куда я хочу пойти. Идея в том, чтобы начать видеть: **данные опыты не являются неудачами, а являются обратной связью**.

Я могу выбрать те составляющие, которые оказались успешными, сконцентрироваться на них и с их помощью добиться того, что ищу.

**Этап четвертый.** На данный момент я хочу быть в состоянии увидеть какую-либо связь с целью и, возможно, внести в нее некоторые поправки, что-то к ней добавить, что-то немного изменить на основе того, что мне стало известно из этих воспоминаний.

У меня есть цель, поставленная, может быть, довольно давно. Она может слегка меняться. Она может быть улучшена на основе того, что я узнал. Возможно, намеченное три года назад потребует сейчас некоторой корректировки. Сейчас я знаю больше, чему-то сумел научиться. Теперь цель становится богаче и более соответствует тому, кто я есть.

Многие люди по-прежнему остаются верны своим детским фантазиям, которые пытаются осуществить и которые уже нереальны на данный момент. Поэтому им следует несколько повзрослеть, стать более реалистичными в контексте того, чему они сумели научиться из собственного жизненного опыта.

Итак, возвращаемся к первой части данного упражнения: мы размещаем все составные части ограничивающей синестезии по соответствующим им позициям доступа, исследуем каждую в отдельности – каково ее намерение – и некоторое время изменяем ее.

Испытываемое неприятное чувство перестанет быть таким, если его слегка изменить. Возможно, оно станет менее тягостным или более волнующим, что позволит ему в большей степени соответствовать своим намерениям. Если, например, это голос, то не изменить ли его тон или не удалить ли на большее расстояние?

Таким образом, мы организуем различные части синестезии, распределяя их по периферии, затем начинаем обучаться на основе прошлого опыта, и вследствие этого вместо неудачи они становятся обратной связью. Итак, полдела сделано.

## Часть вторая

Вторая половина будет заключаться в том, чтобы собрать все эти составляющие и вновь соединить их.

Именно здесь вступает в действие положительный эталонный опыт. Я хочу взять все выделенные компоненты синестезии и вновь объединить их в структуру, подобную структуре моей цели, достижение которой не вызывает у меня сомнений.

Это прodelьвается в два этапа.

**Этап первый.** Для сопоставления я нахожу эталонный опыт (reference experience), имеющий иное содержание, чем желаемая цель, ассоциируемая с убеждением о неудаче, о котором мне уже известно, что это мне по силам. Для ясности позвольте внести сюда некоторое содержание, поскольку хотя все можно проделать и без него, мне кажется, наличие некоего содержания позволит успешнее выделять его составляющие.

Пусть ваша цель – похудеть, то есть вы хотите избавиться от лишнего веса. Это является тем содержанием, от которого вы испытываете неприятное чувство неудачи, и мы разложили его на такие составляющие.

Теперь я задаю вам вопрос: *Что представляет собой та, другая цель, в отношении которой вы полностью уверены, что в будущем ее достигнете?*

Причина, по которой я хочу взять что-нибудь из будущего, заключается в том, что этой цели вы пока не достигли, но она содержит в себе нечто такое, о чем вы точно знаете, что сумеете ее добиться, в чем вы полностью уверены, убеждены. Мы хотим придать то же самое чувство желаемой цели похудеть.

Вопрос: А это обязательно должно быть чем-то, что мы уже совершили?

Ответ: Нет, не обязательно. Необходимо только, чтобы это было нечто, о чем вы точно знаете, что сумеете сделать. Это убеждение о способности.

Вот вам пример. Я знаю, что у меня будет отпуск. Я уже спланировал его. Он начинается через две недели. Могут быть проблемы на работе или задержится вылет самолета, но я все равно поеду. Так или иначе, отпуск состоится.

Или это может быть семинар, который я планирую провести. Или покупка лошади. В каждом случае могут возникнуть различного рода затруднения, но рано или поздно намеченное осуществится.

**Нам важно не столько убеждение, что намеченная цель осуществится, сколько убеждение в своей способности осуществить эту цель.**

Нам не дано знать будущего и того, каким оно будет. Идея не в этом. Она в том, чтобы организовать репрезентацию своей желаемой цели таким же образом, каким у вас представлены те цели, в достижении которых вы убеждены. Нас интересует то, что еще не произошло, но к чему вы можете продвигаться с полной уверенностью.

У меня есть относительная уверенность в том, что вы способны справиться с проблемами, которые могут возникнуть. Вы уверены в себе и в том, что этого добьетесь: положительное ожидание собственной эффективности.

Именно такого рода эталон вам и требуется. Так, например, я могу быть уверен, что организую вечеринку или закончу статью. Я знаю, что это рано или поздно произойдет, и все помехи будут всего лишь обратной связью.

Скажем так: я уверен, что смогу купить новый дом. Теперь мне следует взять все связанное с походом и вписать в ту же самую структуру, какую представляет собой мой образ мыслей о покупке дома.

С одной стороны, имеется мой образ мыслей о походе; с другой – образ мыслей о покупке нового дома.

**Этап второй.** Я хочу сделать так, чтобы все субмодальности похода совпадали с субмодальностями покупки нового дома.

Это значит, что если при мысли о покупке нового дома картина – передо мной, а когда я думаю о походе, картина находится справа сверху, мне потребуется переместить картину о походе из правого верхнего положения в место непосредственно перед собой.

Заметьте, что мы *не замещаем одно содержание (поход) на другое (приобретение нового дома)*.

Содержание не важно. Это означает следующее: *я хочу представить и то и другое содержание с помощью одной и той же структуры так, чтобы быть одинаково уверенным и в том и в другом*.

Далее я просматриваю все возможные различия субмодальностей. Откуда исходит звучание, когда я думаю о приобретении дома – изнутри или снаружи? Я собираюсь переместить в то же самое положение голоса и звуки, возникающие при моих размышлениях о походе.

Итак, я использую стратегию убеждения. Вы выстраиваете ментальную карту данной цели так, чтобы в ней было то же богатство и жизненная энергия, что и в карте чего-то, в достижении чего вы уверены. Вот так.

Вопрос: *Должны ли для данного человека уровень эталона и цель в этом опыте быть одного и того же уровня? Например, я почти наверняка уверен, что завтра утром выпью чашечку кофе, но это не так важно, как моя цель*.

Ответ: Это хороший вопрос. Я думаю, что чем ближе они друг к другу в смысле испытываемого чувства и в смысле своей значимости, тем лучше. Чем больше усилий и самоотдачи от вас требуется, тем убедительнее все это будет выглядеть.

### **Комментарий к упражнению**

*Данный процесс имеет отношение к обратной связи.* При творческом подходе люди способны справиться с просто невообразимыми вещами. Я предлагаю вам рассматривать это как обратную связь, как возможность что-то предпринять или испытать себя в чем-то, а не заявлять: «У меня ничего не получилось, что-то здесь не так».

Помните, что кроме убеждений о способностях, существуют убеждения и о других категориях. Вы можете обнаружить такие убеждения даже при выполнении данного упражнения. Это не панацея, не универсальное средство для решения всех проблем. Это всего лишь начало.

Это все равно что учиться на иллюзиониста. Одно дело спрятать в цилиндре кролика и совсем другое – слона: это потребует гораздо больше времени. Сейчас мы начинаем практиковаться на кроликах, но к завершению курса должны уметь не хуже проделывать фокусы со слонами, если не с бегемотами!

Вопрос: *В какой ситуации вы якорите и когда?*

Ответ: Когда человек думает о положительном эталоне и я вижу, что он достиг состояния уверенности. И далее, когда я перемещаю свою цель в новое положение, чтобы новой молекуле было легче собраться в одно целое, этот якорь становится цементирующим ее компонентом.

Следует ясно осознавать, что в данном процессе происходят две вещи: *вы применяете ресурсную стратегию человека и также перестраиваете данную молекулу.*

Я надеюсь, что некоторые из вас воспримут это как своего рода вызов себе. Но я более чем уверен, что вы сумеете это осуществить, научившись при этом еще чему-то новому, и начнете сводить эти процессы воедино, так что в одно и то же время будете применять несколько различных навыков.

Вопрос: *Там был только один якорь? У нас возникло ощущение, что было сразу несколько.*

Ответ: Я всегда пользуюсь якорями. Если хотите, то в конце вы можете их разрушить. Я пользуюсь ими в такой степени бессознательно, что, даже просто во время перерыва на кофе стоя рядом с кем-то, испытывающим хорошее чувство, я якорю себя.

Но опять же, хочу, чтобы вы выработали у себя гибкие представления обо всем этом. Пользуйтесь всем, что помогает.

В данном упражнении в отдельных местах вы можете пользоваться субмодальностями. Относитесь к этому следующим образом: *данный метод, как и любой другой, – это остов. То, что облекает остов плотью и вдыхает в него жизнь, – это вы сами.* Есть какие-то вещи, которые вы сможете проделывать весьма просто, лишь в силу того, чем сами являетесь, как порой контакт глазами с данным человеком будет иметь гораздо большее значение, чем любой из этапов данного метода.

Именно ваша сущность и будет проделывать эту работу. Никогда не бойтесь обратиться к интуиции, если необходимо заставить что-то работать (см. подробнее Шевчук Д. А. Стратегический менеджмент: Учебное пособие. – Ростов-на-дону: Феникс, 2006).

Вопрос: *Я не понимаю, почему необходима связь между воспоминаниями и целью.*

Ответ: Потому что, если эти воспоминания не имеют ничего общего с результатом, то не будет непрерывности, не будет поддержки. Люди могут сказать: «Да, это мой результат, но он не подходит ни подо что, чем я когда-либо занимался в жизни». И в дальнейшем между ними возникнет конфликт. Необходимо следить, чтобы эти вещи согласовывались друг с другом. Если полученный вами результат никак с вами не вяжется, следует заняться им вплотную.

Вопрос: *Что это означает в терминах субмодальностей?*

Ответ: Так или иначе, вы ощутите данную связь, даже если вы просто видите цвет, или линию, соединяющую данные опыты, или просто испытываете ощущение, что они подходят друг другу. Здесь важно, чтобы при этом образовывался гештальт, чтобы мой результат хорошо вписывался в мой опыт. Если у вас возникнет такое ощущение, то этого достаточно.

Вначале лучше всего попрактиковаться в группе из трех человек. Выясните, что происходит в вас самих при прохождении через данный процесс. Поменяйтесь ролями, когда проделаете это с каждым.

Приведем далее краткое описание всего процесса.

***Неудачу – в стратегию обратной связи***

1. Определите проблемное отношение или убеждение.
  - а) Пронаблюдайте за мимико-физиологическими проявлениями и положением глаз, ассоциированными с данным убеждением.
  - б) Выясните, что происходит внутри каждой из репрезентативных систем (ВАК) при данном убеждении.
  
2. Разделите «синестезию» ВАК, помещая каждую чувственную репрезентацию в позицию, определяемую «соответствующим» ей в НЛП положением глаз.
  
3. Посмотрите вправо и вверх (в направлении визуального сконструированного) и представьте желаемую цель/позицию/убеждение.
  - а) Проверьте коммуникацию (положительное намерение) испытываемого чувства (самого по себе) и речи (самой по себе) относительно желаемой цели, в сопоставлении с прошлыми воспоминаниями.
  
4. Взгляните на картины воспоминаний, ассоциируемых с убеждением, и постройте более реалистичную перспективу всей ситуации в целом, смешивая положительные воспоминания с проблемными так, чтобы они размещались на вашей линии времени в нужной временной последовательности.
  - а) Посмотрите, как ранее отрицательные воспоминания способны сейчас обеспечить положительную обратную связь, ведущую прямо к желаемой цели.
  - б) Возможно, вам потребуется что-либо изменить или добавить к желаемой цели, в зависимости от того, что вы узнали из этих воспоминаний.
  - в) Убедитесь, что видите шаги, способные связать воспоминания с положительной целью.
  
5. Выявите положительный, ресурсодержащий эталонный опыт; например что-нибудь, что непременно будет осуществлено вами в будущем.
  - а) Заякорите данный опыт.
  - б. Добейтесь полного совпадения субмодальных качеств ВАК желаемой цели с теми же качествами положительного эталонного опыта.
    - а) Для содействия данному процессу включите якорь позитивного эталонного опыта.

### **Вопросы в конце упражнения**

А сейчас я хотел бы выяснить, какого рода вопросы, сообщения, комментарии появились после упражнения.

*Вопрос: Моя клиентка была очень аудиальной, и если бы я прислушивался к себе – а я скорее визуально ориентирован, – то попытался бы склонить ее к работе в зрительном ключе. Но процесс визуализации и вообще все, что связано с визуализацией, дается ей значительно труднее. Мы все же попытались проторить тропу через звуки, но это заняло больше времени. Я постоянно колебался между желанием следовать то за ней, то за вами.*

Ответ: Как вы думаете, что бы я порекомендовал? Я ответил бы: следуйте за ней. Следовать за мной – значит следовать за ней. НЛП было создано для того, чтобы помогать клиентам, а не для того, чтобы клиенты приспосабливались к НЛП. И я хотел бы вас поздравить с тем, что вы это поняли. И очень важно, что вы заметили, что требуется вашей клиентке.

## **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.