Надежда Владиславова

ПСИХОЛОГИЯ.
ВЫСШИЙ КУРС

ПРАКТИЧЕСКАЯ ЭНЦИКЛОПЕДИЯ НЛП

УДАРНЫЕ ТЕХНИКИ ДЛЯ ДОСТИЖЕНИЯ РЕЗУЛЬТАТА

Психология. Высший курс

Надежда Владиславова

Практическая энциклопедия НЛП. Ударные техники для достижения результата

«АСТ»
2017

УДК 159.9
ББК 88.5

Владиславова Н. В.

Практическая энциклопедия НЛП. Ударные техники для достижения результата / Н. В. Владиславова — «АСТ», 2017 — (Психология. Высший курс)

ISBN 978-5-17-103796-3

В этой книге все, что вам нужно знать о НЛП, нейролингвистическом программировании: от базовых положений до высокоэффективных техник и приемов, позволяющих выстраивать успешное общение и менять свою жизнь к лучшему. Четкое и доступное изложение техник, подробное разъяснение каждого шага и проверка всех действий на экологичность, тонкий юмор и увлекательные примеры из реальной практики – вот фирменный стиль Надежды Владиславовой, талантливого психолога-практика. Автор книги Надежда Владиславова по праву считается одним из основателей Российской школы НЛП. Уникальный практический опыт автора формировался во время работы в зоне боевых действий в Чечне и работы с наркозависимыми, при обучении военных психологов, сотрудников Службы спасения и МЧС для работы в экстремальных ситуациях и обучении множества людей навыкам профессиональной коммуникации.

УДК 159.9
ББК 88.5

ISBN 978-5-17-103796-3

© Владиславова Н. В., 2017
© АСТ, 2017

Содержание

Несколько слов на дорогу 9
Об авторе 11
Программы: 12
Благодарности 13
Часть первая 14
Глава 1 15
НЛП: зарождение и развитие 15
НЛП в России 17
Российская школа НЛП: экстремальная психология как часть синергетической психологии 18
Глава 2 24
1. Карта – это не территория 24
2. Люди – разные 28
3. Смысл моего сообщения – в той реакции, которую оно вызывает 29
4. Сознание и тело – части одной системы и зеркально отображают друг друга 29
5. Весь индивидуальный опыт закодирован в бессознательном человека в виде образов, звуков и ощущений 30
6. Любое поведение имеет под собой позитивное намерение 32
7. Бессознательное человека всегда совершает наилучший выбор из имеющихся у него вариантов на данный момент 33
8. Не бывает неудач, есть только приобретенный опыт 34
9. В каждый момент жизни человек располагает всеми необходимыми ресурсами для нужных ему изменений 35
10. Вселенная – сфера дружественная 35
Глава 3 37
Визуальная, аудиальная и кинестетическая системы как разные призмы восприятия мира 37
Более развитые и менее развитые системы, их определение и развитие 39
Определение ведущей системы восприятия 41
Репрезентативные системы, выраженные в глазодвигательных реакциях 42
Глава 4 49
Упражнение «Приятный / не очень приятный человек» 52
Упражнение «Монетка» 53
Упражнение «История в истории» 55
Глава 5 57
Технология раппорта 59
Присоединение 60
Упражнение «Присоединение к позе» 60
Упражнение «Я и моя тень» 61

Примеры раппорта из литературы и жизни 62
Присоединение в разговоре 63
Упражнение «Мелкое ведение» 64
Раппорт с группой людей 65
Раппорт по дыханию 66
Упражнение «Раппорт по дыханию». Часть 1 69
Упражнение «Раппорт по дыханию». Часть 2 69
Возможности раппорта по дыханию 70
Техника «Выведение раппортом в ресурсное состояние» 72
Заключительный гимн калибровке и раппорту 73
«Контекст согласия» 76
Глава 6 81
Техника «Фотография» 82
Пример клиентской работы в технике «Фотография» 85
Конец ознакомительного фрагмента. 87

Надежда Владиславова
Практическая энциклопедия НЛП
Ударные техники для достижения результата

Серия «Психология. Высший курс»

© Владиславова Н., 2017
© ООО «Издательство АСТ», 2017

* * *

В мире практически нет людей, начинающих свой день с мысли: «Какую бы подлость мне сегодня сделать?» Как правило, нами движут позитивные желания – построить, заработать, отдохнуть, наконец. Почему же так часто вокруг видятся враги или разрушители? Потому что мы разные, у нас разные мечты и способы их воплощения… Но вот эти свои различия люди не всегда понимают и, соответственно, не берут в расчет. И первый шаг к тому, чтобы установить с кажущимися «недругами» если не приятельские, то хотя бы нормальные отношения, – это услышать и понять другого человека. Как? Об этом книга Надежды Владиславовой, давнего и деятельного сторонника WWF.

Игорь Честин, кандидат биологических наук, директор Национальной организации Всемирного фонда дикой природы – WWF Россия

Как обычно, работа Надежды Владиславовой высокопрофессиональна. Меня всегда удивляла эта ее особенность: если что-то делать – то, несомненно, очень хорошо. Надежда ярко проявилась в практической работе. Буквально за несколько лет она стала непревзойденным мастером нейролингвистического программирования и, в частности, НЛП-терапии, признанным российским профессиональным сообществом.

Помимо того, что книга содержит богатый теоретический материал, она еще и позволяет окунуться в атмосферу реальной практической работы под руководством Мастера. И в этом смысле напоминает лучшие тексты Гриндера и Бендлера.

Андрей Виноградов, НЛП-Тренер, бизнес-консультант, руководитель Агентства PR и политического консалтинга

Мы, военные, хорошо знаем Надежду Владиславову и давно ждали ее книгу. В 1999 году, печально запомнившемся терактами в столице, она провела свой первый семинар-тренинг в Министерстве обороны для группы наших психологов – пехотинцев, моряков, летчиков, офицеров спецподразделений со всех концов страны. И с тех пор наша дружба и сотрудничество с Надеждой, которую мы с коллегами считаем выдающимся специалистом в области экстремальной психологии – в области, как мы говорим, «русского боевого НЛП» – и перед человеческими качествами которой преклоняемся, продолжается. Н. Владиславова подготовила 500

военных психологов и психиатров для работы в чрезвычайных условиях. И честно скажу: ее ученики – это мой «золотой фонд», элита армейской психологической службы. Они способны быстро, четко и достойно справиться с любой тяжелой ситуацией и, что не менее важно, научились передавать свои умения другим. Уверен, что учебник Надежды Владиславовой, члена Координационного совета по научно-практическим проблемам психологической работы в Вооруженных Силах РФ (а для нас это самый настоящий учебник мастерства и бережного отношения к человеку), поможет всем нам в работе.

Анатолий Ендржиевский, полковник, начальник Отдела психологической работы ГУВР Вооруженных Сил РФ

Несколько слов на дорогу

Возможно, было бы лучше, чтобы эти несколько вступительных слов написал кто-то другой. Даже наверняка было бы лучше. Но я, муж автора этой книги, ее верный ученик в нейролингвистическом программировании и НЛП-Тренер ее милостью, проработавший с Надеждой бок о бок около десяти лет, никому другому доверить это не могу. Или не хочу – так точнее.

Потому что эта книга уникальна. Это – школа. Знаете, в спорте, в гимнастике или в фигурном катании существует школа – и произвольные выступления. Наши российские мастера спорта часто «горят» на школе. И мастера психологии тоже. Ведь, говорят они, «Школа – это трафаретно, это ожидаемо, это одинаково для всех. А мы вам покажем нечто необыкновенное!».

В НЛП не получается необыкновенного, *если нет хорошей школы*. Так, один конфуз.

Как правило, настоящие профессионалы в области НЛП не находят времени, чтобы описать школу. Они слишком востребованы практикой. Но Надя, при всей своей занятости, нашла и время, и силы – спасибо ей за это! Спасибо от таких же читателей, каким еще десять лет назад был я, у которых нет классического психологического образования, и значит, связанных с ним предубеждений и ограничений (они легче смогут поверить и научиться), от читателей, которые считают себя «и так» психологами и, возможно, уже умеют крутить замысловатые психологические пируэты, но вот не падать при этом – еще не получается. Им «НЛП-Практики» Российской школы НЛП просто необходимы.

Мне повезло. До встречи с Надей я вообще мало смыслил в психологии. И тогда я даже представить себе не мог, насколько я, человек состоявшийся, состоятельный и, как мне представлялось, весьма успешный, на самом деле был неуспешен в своей жизни. Я строил ее на постоянной борьбе – и, надо признать, постоянно выигрывал. Но, видит Бог, сколько шрамов оставалось после этих схваток, сколько огорчений они мне доставляли, сколько было потерь! В результате – непроходимая скука, которую нельзя было разогнать ни работой, ни загранпоездками, – ничем. Жизнь казалась утомительной, недоброй. Тогда я еще не знал, что жизнь может быть такой, какой я ее мог и хотел видеть.

НЛП в авторской редакции Нади изменило мой мир. В нем, как в детстве, снова стали появляться краски, звуки, запахи. Я вновь учился чувствовать, о чем давно и думать забыл, чтобы не испытывать боли от ударов – своих и чужих. А были ли эти чужие удары? Или это я сам лупил кулаком и головой в построенную мною же самим стену? Оказалось, что так оно и было. Оказалось, что жизнь устроена совсем по-другому – не как взаимный мордобой, а как танец. Оказалось, что можно не только чего-то добиваться, но и получать удовольствие от своих достижений. Оказалось, для того, чтобы быть счастливым, нужно было всего лишь научиться мыслить и действовать как счастливый человек.

Это было потрясающим личным открытием, сродни открытию нового материка. Беда только в том, что добраться до своей земли обетованной можно было только самостоятельно и только вплавь. Круизные теплоходы туда не возили. Терпение и труд, терпение и труд – в овладении психологической азбукой, а потом и всей школой. Господи, за что мне это?! И я получил ответ, прочитал у патриарха Гермогена: не за грехи посылаются трудности людям, а ради грехов наших. «*Ради!*» Стало легче.

Под руководством жены (не мог же я перед ней ударить в грязь лицом!) школа была освоена. А потом и институт, и высший пилотаж. У меня появились свои ученики. И тем не менее чуть ли не каждый день приходится напоминать себе простые истины и приемы Надиного «НЛП-Практика», который вы, читатель, держите сейчас в руках. Потому что, вопреки народному поверью: «мастерство не пропьешь», – *любое мастерство, а особенно мастер-*

ство жить, растерять довольно просто. Потеряв связь с истоками, оно теряет силу и тускнеет, как любое стоячее озеро в конце концов затягивается тиной. У нас, психологов-практиков, слишком много таких примеров.

Эта книга – и я это знаю на собственном опыте – поможет не только начинающим нэлперам, но и мастерам НЛП оставаться на плаву в постоянном путешествии к своему материку.

Владимир Владиславов, Тренер Российской Национальной организации НЛП, доктор психологических наук, профессор

Об авторе

Надежда Владиславова – психолог-практик, Ph.D, НЛП-Тренер, руководитель Европейского Психологического Тренингового Центра «Берег Надежды» в Латвии, автор и ведущая программ НЛП-Практик, НЛП-Мастер и НЛП-Тренер, курсов по Характерологии, Профессиональному Психологическому Консультированию, Психодраме, а также специального тренинга по успешной коммуникации «Мастер Коммуникации».

* * *

Надежда родилась в Москве в семье лингвистов. С середины 90-х занималась индивидуальным психологическим консультированием, преподаванием и проведением тренингов в Москве и других городах.

1995–1997 годы – в составе психиатрической миссии Международной Гуманитарной Организации «Врачи мира» работала в качестве практического психолога и ведущей обучающих программ по экстремальной психологической помощи в Чечне непосредственно в зоне боевых действий, лично оказав помощь более 500 мирным жителям с травмированной психикой и обучив приемам НЛП-психотерапии 40 врачей и фельдшеров.

Сотрудничала с Белорусским Республиканским Центром реабилитации ветеранов войны в Афганистане (обучающие программы для психологов и психиаторов), проводила экстренные семинары на Северном флоте для местных психологов в связи с гибелью подводной лодки «Курск», на месте оказывала психологическую помощь родственникам пострадавших во время взятия террористами заложников в Москве («Норд-Ост»). Обучила более 500 военных психологов, а также специалистов ГРУ, ВМФ, ВДВ МО РФ, Московского ОМОН, Московской Службы Спасения и МЧС для работы в горячих точках и экстремальных условиях. Сотрудничала в рамках международной гуманитарной программы в качестве психолога с Санкт-Петербургским Центром реабилитации наркозависимых «Возвращение», кризисным центром помощи жертвам насилия «Анна» в Москве.

Обучала ведущих сотрудников Всемирного Фонда Дикой Природы (WWF) и Всемирного Фонда защиты животных (IFAU) навыкам профессиональной успешной коммуникации.

С 2003-го по 2008-й годы руководила Московским Психологическим Университетом и преподавала в нем.

Автор книги «Русское НЛП» (3 переиздания), а также многочисленных публикаций в профессиональных периодических изданиях, участник конференций, соорганизатор (совместно с Всемирным Фондом Дикой Природы) конференции «Психология и Экология» в Москве.

У Надежды четверо детей. В настоящее время она проживает с семьей в своем имении на берегу моря. Увлекается искусством, верховой ездой на природе, дальними заплывами и путешествиями на автомобиле с культурно-познавательной программой.

* * *

В настоящее время – руководитель и ведущая обучающих программ Европейского Психологического Тренингового Центра Н. Владиславовой «Берег Надежды» в Латвии, в городке Роя на берегу моря, где и проводит по четыре очных семинара в год, с полным погружением (10–18 ч) и с проживанием непосредственно в месте проведения обучения.

Программы:

- «НЛП-Практик»
- «НЛП-Мастер»
- «Мастер Коммуникации»
- «Профессионал Психологического Консультирования»

В настоящее время курс по Характерологии, а также «Мастер Коммуникации» и «Профессионал Психологического Консультирования» проводятся Н. Владиславовой в виде вебинаров online.

Узнать расписание занятий и записаться на курсы можно на сайте Европейского Психологического Тренингового Центра «Берег Надежды», n-vladislavova.ru

Благодарности

Я бесконечно благодарна моему мужу и коллеге Владимиру за его любовь и поддержку во всех моих трудах и исканиях, а также за то, что его присутствие рядом дает мне вдохновение, ощущение полноты жизни и удесятеряет силы.

Я благодарна моей маме Анике за то, что она полностью оградила меня от всех хозяйственных забот и мужественно занималась моими сверхэнергичными маленькими сыновьями, восполняя им мое отсутствие своей любовью и заботой. Я благодарна моему отцу Славе за то, что он по мере возможности помогал ей в этом.

Я благодарна моим детям Александру, Георгию и Насте за то, что они проявили терпение и такт, простив мне мою отрешенность и рассеянность во время интенсивной работы над книгой.

Я благодарна участникам моих семинаров и моим клиентам за то, что все они были моими учителями.

Я благодарна Тренеру НЛП Андрею Виноградову за то, что когда-то он был первым, кто продемонстрировал мне невероятные возможности метода в своем мастерском исполнении и дал импульс для дальнейшего профессионального роста.

И, конечно же, я несказанно благодарна моему первому редактору Ине Старых за ее невероятную энергию, мастерство, профессиональную эрудицию, неизменное внимание ко всем мелочам и искреннюю эмоциональную обратную связь по ходу нашей совместной работы над книгой.

Не могу не сказать отдельное спасибо редактору данного издания Анне Чижовой за ее умение глубоко вникать в материал, добиваться от автора максимальной ясности в донесении его идей и за безупречное чувство формы.

Часть первая

Глава 1
Введение

В последнее время неуклонно растет востребованность Российской школы НЛП.

Российская школа взяла от своих западных предшественников все самое «работающее» и, избавившись от лишних терминов и приемов, отшлифовала наиболее эффективные подходы и техники – в экстремальных ситуациях, которых у нас в стране в избытке. Российская школа прошла испытание боевыми действиями в Чечне, работой с членами семей затонувших подлодок, разбившихся самолетов, с жертвами терактов, техногенных и природных катастроф, экстремальными переговорами и столкновениями с бандитами в бизнесе в постперестроечный период. В этой книге автор представляет полный курс НЛП-практик в том виде, в каком он сегодня существует в Российской школе. Мы постарались дать максимально доступное широкому кругу читателей объяснение теоретической базы, а также подробно, шаг за шагом изложить основные приемы и техники НЛП, подкрепив их реальными примерами из опыта отечественных и зарубежных мастеров.

Книга написана в помощь тем, кто хочет овладеть первым уровнем практического НЛП, куда входят умения и навыки успешного взаимодействия с людьми, специальные лингвистические приемы влияния на убеждения собеседника, а также способы получения доступа к неисчерпаемым ресурсам собственной психики.

НЛП: зарождение и развитие

Что такое **«нейролингвистическое программирование»**? Лингвист Джон Гриндер и математик-программист Ричард Бендлер сейчас уже и сами не смогли бы исчерпывающе ответить на этот вопрос, хотя в 70-е годы прошлого столетия именно они стояли у его истоков. Питомцы Калифорнийского университета, молодые и горячие головы, они всерьез задались одним-единственным вопросом, буквально уносившим их «покой и сон». Почему, спрашивали они себя, одни люди, условно называемые успешными, получают блестящие результаты, когда что-то делают, а другие, не слишком успешные, делают, казалось бы, то же самое, но в результате получают далеко не то, что хотели, – а нередко и полный провал?

Джон и Ричард не были психологами, у них при исследовании данного вопроса присутствовал четко структурированный математико-лингвистический подход, далекий от «лирики» академической психологии и каких бы то ни было проекций особенностей собственной психики. К тому же им повезло с возрастом: в молодости многие вещи кажутся намного проще, чем в зрелые годы, – как показывает опыт, бывают случаи, когда для решения задачи ее временно необходимо максимально упростить.

Именно по пути упрощения и пошли американские пионеры НЛП. Они выбрали самых знаменитых мастеров коммуникации своего времени в области политики, бизнеса, медицины, просвещения и психотерапии, тщательно изучили их опыт **вербального** и **невербального воздействия** на людей с точки зрения постоянного присутствия в нем неких стабильных повторяющихся **структур**. Такие структуры были выявлены, описаны и затем адаптированы для «передачи» другим людям в процессе обучения.

Тогда Джон и Ричард двинулись дальше: они стали изучать **способы индивидуальной бессознательной кодировки** информации и опыта, а также оперирования ими у успешных и менее успешных людей, выявили явные **закономерности** и опять же преобразовали опыт успешных людей в **модели**, пригодные для передачи другим. Иначе говоря, на этом, втором, этапе речь уже шла о способах эффективного и не слишком эффективного мышления.

И наконец, Гриндер и Бендлер стали «снимать» достаточно сложные стратегии успешного поведения, как, например, стратегия четко сформированного результата, стратегия преодоления жизненных трудностей, стратегия разрешения внутренних конфликтов, стратегия преодоления своих ограничений, у самых успешных людей – и опять описывать их в виде моделей, приспособленных к пошаговому освоению другими людьми.

> Так были разработаны психокоррекционные методики НЛП. Параллельно выявлялись «неуспешные» стратегии – то есть стратегии, способные в максимально короткий срок загнать их носителя в жизненный тупик или, как минимум, привести в угнетенное состояние. Таким образом становилась очевидной разница между эффективными и неэффективными личными стратегиями.

Молодые ученые назвали найденный ими способ воздействия на собственный бессознательный опыт, на свое поведение, а также на поведение других людей «нейролингвистическим программированием».

«**Нейро**» – потому что активно использовались возможности мозга для произведения преобразований в психике человека.

«**Лингвистическое**» – поскольку воздействие во многом осуществлялось при помощи лингвистики.

«**Программирование**» – потому что мозг человека первооткрыватели НЛП с подачи программиста Бендлера описывали как носитель программ, большинство из которых неосознаваемы и на которые можно воздействовать при помощи выявленных ключей доступа.

Метод НЛП немедленно нашел применение в самых разных сферах жизни. Прежде всего, конечно же, в психологической коррекции и психотерапии, которыми занимаются психологи, а также в медицине, спорте, образовании, рекламе, бизнесе, коучинге и политике. Естественно, в каждой из вышеперечисленных областей метод развивался вполне самостоятельно, обогащаясь все большим количеством новых техник и подходов.

Тем временем Джон Гриндер и Ричард Бендлер из пылких молодых людей, мечтавших перевернуть мир своими открытиями, постепенно превратились в солидных мэтров. Испытание славой и деньгами, обрушившееся на них, видимо, слишком рано и попавшее на не совсем подготовленную почву, оказалось для их творческого тандема непреодолимо сложным. С ними произошло то же, что и со многими первооткрывателями: они так и не смогли смириться с мыслью, что рожденное ими НЛП постепенно их переросло. (*В связи с этим вспоминается впервые на весь мир протрубивший о мощи человеческого бессознательного Зигмунд Фрейд, который так и не смог до конца своих дней принять факт самостоятельного развития психоанализа его же верными учениками и последователями, категорически отвергая все, что не было провозглашено лично им.)*

«Отцы и основатели» НЛП в конце концов рассорились между собой, так и не договорившись, чей вклад в создание их детища значительнее. В течение длившегося пятнадцать лет «развода» каждый пожинал плоды прошлого триумфа, не признавая за НЛП то, что выдавал за НЛП другой.

К счастью, они, образумившись, наконец помирились и теперь вновь ценят и уважают вклад другого в общее дело. Тем не менее пятнадцать лет разрыва не остались без последствий – как хороших, так и плохих. НЛП, не будучи сдерживаемым никем и ничем, свободно развивалось и совершило мощнейший рывок вперед. Однако – и это грустно – развивалось оно стихийно, среди тренеров оказалось много случайных людей, и метод за эти годы успел сильно скомпрометировать себя непрофессиональной работой.

Следовало ожидать, что вслед за кризисом отношений основателей школы последует кризис самой школы. Как мы уже говорили, ребенок перерос своих родителей, как бы последние ни гневались и ни протестовали против этого очевидного факта. Следуя своей собственной программе, метод стал развиваться и множиться не как отдельная сущность, но скорее как биологический вид, породивший множество подвидов. В школе НЛП возникла полная неразбериха, которую уже никто не мог структурировать. Тренеры НЛП, обученные одним основоположником, не признавались последователями другого основоположника. Таким разбродом и шатанием воспользовались предприимчивые, но не лицензированные ни одним из мэтров «ученики в третьем и четвертом поколении». Некоторые из них достаточно хорошо владели школой, профессионализм других был под большим вопросом, но и те и другие на гребне славы НЛП понесли метод в виде семинаров по всему цивилизованному миру именно на том уровне, на каком сами были способны его понять и освоить… В общем, джинн вырвался из бутылки и стал полностью непредсказуем.

НЛП в России

Настоящее возрождение и трансформацию НЛП неожиданно обрело в нашей стране. Российская земля оказалась на удивление благоприятной почвой для перерождения довольно прагматичной американской школы в полностью самодостаточную и интенсивно развивающуюся Российскую школу НЛП.

Именно в нашей стране особенно четко обозначились границы между «юзерами» и «исследователями». «Юзеры» просто пользуются НЛП как набором эффективных техник, не особо вникая, чем является сам инструмент, – им достаточно, что он востребован и исправно работает. «Исследователи» – все без исключения активные практики – регулярно собирались на методологические конференции, где спорили между собой о том, что же такое НЛП. После долгих и жарких, в нашем национальном духе, дискуссий участники все же сошлись на том, что это пока не самостоятельный психотерапевтический метод, поскольку ему явно недостает теоретической и философской базы и в нем совсем отсутствует концепция личности. Но определить НЛП просто как *набор техник* означало бы несказанно сузить возможности данного феномена.

Наконец «зубры» сошлись на том, что НЛП – это, прежде всего, универсальный язык описания, который может смоделировать «все, что успешно работает» из самых разных сфер жизни, заключить полученное описание в понятную структуру или модель и далее передавать ее другим.

Язык НЛП – язык описания для любого поведения, связанного с коммуникацией – как вербальной, так и невербальной, – а также со стратегиями мышления.

Можно, например, взять эффективную методику из любого психотерапевтического направления и описать ее понятным и доступным языком НЛП, пригодным для понимания и освоения другими людьми. Одно это уже способно стать уникальным ресурсом, поскольку при обучении психотерапии и психокоррекции обычно возникает серьезная проблема: эффективно работающий корифей той или иной школы чаще всего оказывается не в состоянии внятно объяснить, что конкретно он делает с человеком. Он скорее доносит свои мысли по поводу того, что он делает, а к его реально и с блеском выполненной работе его слова имеют весьма отдаленное отношение.

Точно так же можно взять поведение нужной нам «звезды» из любой области и при помощи языка НЛП буквально «описать по нотам» и затем перенять интересующую нас модель ее поведения.

Для «исследователей» границы нейролингвистического программирования весьма условны, а точнее – их просто нет. Вопрос лишь в том, переведено ли некое успешное пове-

дение в одну из моделей НЛП. А поскольку при условии владения языком описания нейролингвистического программирования на высоком уровне такой перевод может быть осуществлен любым профессионалом, то границами НЛП становятся границы возможностей, запросов и интересов каждого конкретного профессионала. Споры же об изначальной принадлежности к НЛП какой-либо из моделей или техник в таком случае становятся полностью лишенными смысла: это все равно что рассуждать, можно ли назвать русским текст переведенного на русский язык романа Виктора Гюго «Собор Парижской Богоматери». Естественно, на совести переводчика остается указание первоисточника.

Российская школа НЛП: экстремальная психология как часть синергетической психологии

Предпосылки возникновения Российской школы как самостоятельного направления

1. Российский национальный менталитет, в чем-то мистический и несколько оторванный от материальной действительности, оказался именно той благодатной почвой, на которой НЛП, продукт западной культуры, проинтегрировавшись, дал удивительные и ни на что не похожие всходы.

Западный мир и Россия, не принадлежавшая ни к «Востоку», ни к «Западу», но всегда развивавшаяся несколько особняком, в той или иной степени противопоставляли себя один другому на протяжении последних нескольких столетий. Для простоты условно обозначим «Запад» как «они», а Россию – как «мы». Нельзя не признать, что в целом «они» способны куда оперативнее «нас» действовать и пошагово достигать своей цели, а «мы» слишком долго раскачиваемся. Зато «мы» традиционно больше философствуем о смысле жизни и генерируем идеи. Именно поэтому «у нас» легче дышится, но разбиты дороги и грязны места общего пользования. У «них» дороги и общественные места содержатся образцово, зато присутствует явный дефицит идей и возможностей для творческого полета мысли. И пока «мы» будем воображать, как хорошо мы будем летать, словно птицы, «они» возьмут билет на самолет и полетят. Но «они» не могут так мечтать… А «наш» человек может никогда реально и не полететь. В общем, «их» НЛП оказалось именно тем, что придало направление и структурировало поведение «наших» талантливых мечтателей, сохранив за ними способность мечтать.

> Кстати, в западной психологии управления (в частности, в работах небезызвестных супругов Боуэнов) на первом месте среди четырех основных черт успешного лидера стоит «умение мечтать». У «них» это качество считается редкостью, а у нас мечтатель – каждый второй. В последнее время, правда, меньше – сказывается влияние западной культуры…

Российскому направлению НЛП сразу стал присущ иной, ценностно-сущностный Логический уровень осознания. Например, в нашей Школе восприятие калибровки как настройки себя на получение невербальной информации о состоянии человека является лишь частью восприятия калибровки как общей включенности в мир здесь-и-сейчас. Раппорт – не просто установление доверительных отношений с партнером, но часть установления контакта друг с другом и всей Вселенной на уровне мировой души: в раппорт можно вступать с текущим днем, настоящим периодом жизни, с лесом, морем, своей профессией и т. д.

2. «Западное» НЛП имело более ограниченные возможности применения в условиях в целом достаточно стабильной и благополучной жизни, где основные проблемы – это проблема лишнего веса, а также проблема повышения эффективности работы компании. Попав на нашу территорию, оно немедленно стало применяться и совершенствоваться психологами в **экстремальных ситуациях**: проведение переговоров в начале 90-х годов, постперестроечный период развития бизнеса, работа с психическими травмами, полученными мирными жителями во время боевых действий в Чечне, работа с пострадавшими от взрывов и пожаров, работа с заложниками и их родственниками, работа с семьями членов экипажей затонувших подлодок и т. п.

Работа в подобных контекстах отшлифовала и избавила российское НЛП от всего лишнего. Если в «западном» классическом НЛП изначально и присутствовали точность, быстрота и временами экологичность, то в условиях войны или чрезвычайных происшествий применяемые техники должны были стать сверхточными, сверхбыстрыми и сверхэкологичными, учитывая особую уязвимость травмированного клиента. Кроме того, отбор профессионалов, происходивший в военной обстановке и экстремальных переговорах, где на кону часто стояла сама жизнь, был достаточно жестким: **в случае грубой и непрофессиональной работы они бы просто погибли**.

3. По парадоксальному стечению обстоятельств именно в России НЛП оказалось в гораздо большей степени, чем в других странах, наводнено непрофессионалами, жуликами и людьми с не совсем здоровой психикой, претендующими на владение методом. У нас в стране их число перевалило за критическую точку. И именно поэтому наводящее ужас в психологической среде трехбуквенное сочетание *НЛП* стало почти ругательством.

Нетрудно понять, почему такое загрязнение профессиональной среды произошло именно у нас. В России НЛП, как мы уже говорили выше, оказалось намного более востребовано, чем в других странах. Даже в США, где оно родилось, литература по НЛП в больших книжных магазинах занимает, дай Бог, одну полочку, тогда как в России это может быть целый стеллаж книг. Такое явление имеет как плюсы, так и минусы. Запрос на овладение методом был и остается весьма большим, а кадров, способных адекватно передать его всем желающим, очень мало.

В силу легковерности наших настроенных на сказку мечтательных сограждан и отсутствия жесткого профессионального отбора преподавателей заморского чудодейственного метода создалась весьма неоднозначная профессиональная среда. У нас всегда достаточно просто относились к отсутствию необходимых лицензий и прочих «бумажек», дающих право обучать какому-либо методу в любой области: нам часто вполне хватает экзотического имени тренера и притягательного названия предлагаемой им программы.

Кроме того, интенсивное распространение НЛП на коммерческих основах без какого бы то ни было предварительного отбора самих участников обучающих семинаров и их проверки хотя бы на психическую нормальность породило большое количество чудаков или просто шарлатанов, гордо называвших себя «НЛПистами» или «нэлперами». Они, в свою очередь, тоже стали распространять НЛП как консультанты и как тренеры. Отслеживать «чистоту кадров» стало практически невозможно.

Алексей Ситников и Андрей Плигин, которых мы искренне уважаем, были единственными специалистами, серьезно занимавшимися НЛП, которые получили квалификацию непосредственно от Гриндера с Бендлером, и они – особенно Андрей Плигин – по сей день продолжают сотрудничать с лучшими представителями «западной» школы. Они уверенно и качественно проводят в России классическую линию НЛП. Но, как мы уже говорили, отечественный опыт, выкованный буквально на поле боя, несколько отличается от опыта мир-

ных американских коллег. Поэтому в России появилась объективная необходимость создания своего профессионального сообщества психологов, применяющих и развивающих НЛП на нашей специфической российской почве, где отслеживались бы их реальные умения и экологичность применения мощных техник.

Так появилось направление, названное Российской школой нейролингвистического программирования, принадлежность к которому стала своего рода визитной карточкой специалистов, могущих предъявить определенный «послужной список» мест и ситуаций, где они применяли и развивали НЛП, а также людей, которые непосредственно у них обучались.

Принципиальные профессиональные отличия Российской школы НЛП

У Российской школы НЛП есть второе рабочее название – «Синергетическая психология», и оно не случайно. Мы все хорошо знаем выражение из известного мультфильма «Как вы яхту назовете, так она и поплывет». Российская школа не вполне одобряет слово «программирование» из этических соображений, при этом с полным уважением относясь к основоположникам направления.

Как мы уже отмечали выше, у молодости и у отсутствия профессионального психологического образования, безусловно, есть свои преимущества: все предельно ясно и понятно, а сложнейшие психические процессы можно свести к достаточно простым моделям. Но все хорошо в свое время. При помощи рабочей гипотезы о том, что мозг человека – это всего лишь набор программ, большинство из которых неосознаваемы, Гриндер и Бендлер вышли на универсальные структуры успешного поведения и создали удобный единый язык описания, нечто вроде психологического «эсперанто». Это было блистательным началом. Но далее метод должны были подхватить профессиональные психологи и психиатры, чтобы по праву полноценно интегрировать его в уже существовавшую науку.

Неизвестно, в чем причина того, что в свое время этого так и не произошло, – в снобизме и консерватизме традиционных психологов или же в юношеском нигилизме неофитов психологии Гриндера и Бендлера. Как бы то ни было, психология осталась сама по себе, а НЛП развивалось само по себе, и плоды этого процесса, достойного всяческого сожаления, приходится пожинать до сих пор.

Мы глубоко убеждены, что профессией должны заниматься профессионалы, которые посвятили ей годы обучения и непосредственной работы, а представители других профессий могут лишь подарить ей новый ресурс. Психологам, скорее всего, противопоказано учить математиков математике. Точно так же, по нашему убеждению, молодому программисту и лингвисту не следует, отрицая или игнорируя предшествующие накопления науки психологии, претендовать на создание панацеи для решения любой проблемы.

Мы хорошо помним, как на одной из методологических конференций НЛП в Петербурге один уважаемый физик выступал с докладом, в котором заявлял, что теперь все психологические проблемы легко разрешатся благодаря его великому открытию. Для этого, как он считал, было достаточно критиковать не всего человека целиком, а лишь его часть, например «твой Лентяй не убрал сегодня комнату» или «твой Задира опять огрызается». Очень симпатичная идея для игровой терапии – кстати, давно известная. Приятно, что физик пришел к ней своим путем. У психологов доклад вызвал некое чувство умиления, а физик был весьма разочарован, поскольку рассчитывал на сенсацию и революцию в науке психологии.

Все дело в изначальном уважительном отношении друг к другу у представителей профессий, желающих сотрудничать.

Что касается НЛП, то, на наш взгляд, после открытия авторами универсального языка описания необходимо было отказаться от примитивизации человеческого разума и приближения его к «разуму» говорящего робота. Бендлер утверждал, что НЛП – это как раз оживление «роботизированного» человека путем предоставления его мозгу бесконечного количества выборов. Но тогда возникает вопрос: одинаково ли мы понимаем различие между человеческим существом и роботом, его имитирующим? Похоже, для авторов НЛП вся разница – в количестве имеющихся программ и возможности между ними выбирать. У нас, профессионалов Российской школы НЛП, несколько иной взгляд на эти различия.

В отличие от животного, у человека есть **разум**, сделавший его наивысшим звеном эволюции живых организмов. Совершенный робот, как продукт человеческого разума, может заменить самого человека в любой сфере работы и жизни – и быть более успешным. Декартово изречение «Я мыслю, следовательно, существую» перестало быть актуальным, поскольку думать теперь умеет и робот.

Только в одном робот никогда не станет человеком: у него нет внутреннего камертона, безошибочно сообщающего ему, что хорошо, а что плохо, что порядочно и что непорядочно, что совместимо с такими понятиями, как «честь» и «благородство», а что – несовместимо. Даже если сам человек почему-либо отказывается поступать в соответствии с этим своим таинственным внутренним голосом, он все равно почему-то обижается, когда другие поступают по отношению к нему не в соответствии с общим для всех камертоном.

> Слово неоправданно долго задержавшееся в названии целого направления, стало миной замедленного действия, допустившей необязательность присутствия в нем ***нравственного начала.***

НЛП само по себе вышло на такие мощные техники и методы воздействия, которые позволяют человеку, ими профессионально владеющему, практически моментально заставить другого человека или группу людей почувствовать к себе бессознательное доверие и расположение, испытать чувство близости, даже чувство родства. Зная об этом, НЛП, безусловно, стоило бы отнести к своего рода сакральным учениям, которые несколько веков назад давались бы только «избранным». Но в наше время этого не произошло, и метод НЛП закрепился как «научный», существующий «вне морали». Часто те, кто им занимаются, не считают нужным задумываться, во имя чего происходит «приручение» одного человека другим, потому что в точных науках не принято задаваться подобными «сентиментальными» вопросами. Главное – «**запрограммировать»** другого на безусловное расположение к себе, а что дальше с ним делать – уже «не наша проблема».

В науке не предусмотрено некоего «кодекса чести», хотя порой ученым приходится за это дорого платить (история академика Сахарова, создателя водородной бомбы, тому подтверждение). Только психология не стесняется говорить об «ответственности за тех, кого приручили»… Но она не вполне вписывается в определение науки, всегда предполагающей некий ***объект*** изучения. Может ли стать объектом изучения живой человек, когда для вступления с ним в контакт все же предполагаются не субъект-объектные, а субъект-субъектные отношения? Осознает ли профессионал, для чего он использует мощные психотехники, – для того, чтобы лучше понять другого человека, «настроиться на его волну», помочь ему расслабиться, хорошо себя почувствовать эмоционально и физически для достижения выгодной для них обоих договоренности, или же профессионал заведомо знает, что пришел просто воспользоваться другим человеком?

В Российской школе НЛП наряду с оттачиванием техники и мастерства серьезное внимание уделяется вопросу ответственности, накладываемой самим фактом владения методом, соблюдению экологии и этики.

Кстати, понятие «совесть» существует только в русском языке: в английском и французском языках оно синонимично со словом «сознание» («conscience»).

Если мы явно видим, что некто пришел обучаться НЛП только для того, чтобы манипулировать другими людьми, он удаляется с семинара. Тренер также обязан честно предупредить участников о последствиях злоупотребления полученными знаниями и навыками как для субъекта, на которого воздействует коммуникатор, так и для самого коммуникатора.

Мощные технологии таят в себе сильное искушение преступить внутренний закон, о котором речь шла выше. Именно поэтому испокон веков тайные знания, как, например, восточные единоборства, давались далеко не всем желающим и только параллельно с философией учения. В НЛП, как мы уже говорили, до появления Российской школы ощутимо не хватало философской базы и внутреннего кодекса чести.

Мы не оговорились, утверждая, что вред можно нанести не только объекту воздействия, но и самому себе. При неумелом использовании техник НЛП вред наносится в основном субъекту воздействия. **При профессиональном, но достаточно циничном использовании НЛП вред наносится в равной степени психике субъекта и собственной психике коммуникатора**.

Частичным спасением является то, что откровенно манипулятивным, «силовым» НЛП могут овладеть лишь очень талантливые люди, обладающие, как сказали бы раньше, «животным магнетизмом». Их немного. Люди, стремящиеся воздействовать на других людей в корыстных целях, в основном представляют собой довольно серенькие личности, не уверенные в собственных силах и ищущие «всемогущества» в технологиях. Они не в состоянии «потянуть» «силовое НЛП» и бывают вынуждены уйти разочарованными, убедившись для себя, что «НЛП не работает». И слава Богу, поскольку в этом их спасение. НЛП для них навсегда останется безопасным. Гораздо хуже, если НЛП начинает практиковать человек талантливый, незаметно или заметно для себя преступивший свой внутренний закон, или, проще говоря, совесть. Сочетание таланта и «задвинутой подальше» совести весьма неблагоприятно для самого коммуникатора, и жертвой такого сочетания станет гораздо в большей степени он сам, нежели люди, которых он использовал.

Мы не будем сейчас вдаваться в философию, не будем заниматься подробным объяснением того, почему так поступать не стоит. Лучше Евангелия об этом все равно никто не скажет.

Никто не может заранее предвидеть человеческий и профессиональный путь тех, кто обретал и обретает мастерство в Российской школе НЛП, мы не можем гарантировать, что у них в жизни и профессии все сложится хорошо и «правильно». Но мы каждого знаем в лицо и по имени, каждый из бывших учеников при желании может прийти к нам посоветоваться, и мы уделим ему время. Каждый в процессе обучения получает подробную обратную связь от тренера по поводу своей работы на всех проделанных упражнениях и техниках. Мы не можем уберечь последователей своей школы от искушений: напротив, они знают, что при их высоком профессиональном уровне разного рода искушений будет очень много. Но они с самого начала предупреждены нами о возможных последствиях и могут делать свой выбор осознанно, хорошо зная, чем придется платить за неверные шаги.

Основные принципы Российской школы НЛП

1. Мы обучаем **не «силовому» НЛП, когда более сильный коммуникатор подминает под себя более слабого, а *синергетическому* воздействию, возникающему в результате сотрудничества коммуникатора с партнером по коммуникации**.

От слияния двух или более положительных энергий, настрой на которое осознанно задает профессионал коммуникации, возникает теплая атмосфера, искренняя симпатия партнеров друг к другу. От такого слияния, несомненно, выигрывают обе стороны. Но для этого необходимы настроенность коммуникатора прежде всего на **человека**, а не на **манипуляцию**, его полное уважение к партнеру, на которого направлено психологическое воздействие, строжайшее соблюдение правил этики и экологии.

Полностью исключаются «профессиональная гордыня» и склонность к фокусничеству: не «я сделал с ним это», не «я его вылечил» или «я с ним сработал», а только – «между нами возникла симпатия, и мы хорошо обо всем договорились», «у нас состоялся контакт, и мы сделали это», «мы хорошо сработали, и у него в жизни начались положительные изменения».

2. **Внутреннему состоянию самого коммуникатора,** то есть качеству профессионального субъекта коммуникации, мы уделяем столько же внимания, сколько оттачиванию технических приемов. Рост мастерства может идти только параллельно с обретением коммуникатором внутренней свободы, гармонии, целостности. Мы убеждены, что ответственность за свое душевное состояние полностью лежит на коммуникаторе-профессионале и входит в понятие мастерства: в противном случае весь внутренний «негатив» и дисгармония будут транслироваться партнеру по коммуникации.

3. У нас высокие требования к общей культуре профессионала синергетической коммуникации, его человеческой зрелости и потребности расти дальше – особенно к тем, кто уже перешел из ранга «юзеров» в ранг «исследователей». Можно передать универсальным языком НЛП любой человеческий опыт и умение, и в этом случае особенно актуальным становится **культурный уровень моделирующего НЛПиста**, чтобы при простом и доступном изложении на языке НЛП не сделать из шедевра нечто примитивное. Так, профессору математики было бы грустно услышать, что вся его наука сводится к таблице умножения.

Резюме

1. Российская школа НЛП возникла в ответ на объективную необходимость интеграции продвинутых западных методов воздействия на психику человека в опыт российского психологического сообщества с учетом особенностей нашего национального менталитета, уникальной среды и условий для применения и развития. Мы не открещиваемся от широчайших возможностей НЛП только потому, что оно себя скомпрометировало в руках непрофессионалов, а используем в соответствии с особенностями нашей страны и психологии россиян.

2. Российская школа НЛП возникла, чтобы обезопасить практику российской психологии от непрофессионального НЛП, став ориентиром профессионализма в этой области.

3. Российская школа НЛП возникла для того, чтобы создать некий камертон и кодекс чести при использовании мощных технологий воздействия на человека.

4. Российская школа возникла для того, чтобы проинтегрировать НЛП с профессионально-психологической и общечеловеческой культурой, чтобы НЛП перестало быть неким «новоделом», пренебрежительно отвергающим культурные и профессиональные традиции науки о человеческой душе.

Глава 2
Базовые предположения НЛП

Даже у самого практического метода есть теоретическая база. В НЛП она по традиции называется «*базовые предположения*». «**Базовые**» – потому что именно они составляют тот фундамент, на который опирается вся конструкция НЛП, а «**предположения**» – ибо предполагается, что ничему из сказанного не стоит верить на слово, но проверять на собственном опыте и телесных ощущениях, насколько то или иное предположение для нас «работает».

Р. Бендлер вообще предлагал отбросить все идеи по поводу того, научны или ненаучны, правильны или неправильны подходы НЛП. Он говорил, что даже если он сам всего лишь притворяется отличным психотерапевтом, а его клиент притворяется, что терапия ему помогла, и продолжает успешно притворяться лет десять-пятнадцать, то такой результат его вполне устраивает. В НЛП критерием правильности или неправильности является то, насколько оно работает или не работает в повседневной жизни для каждого конкретного человека.

Итак, читая базовые предположения, давайте приготовимся, оценивая их правильность, сверяться только с личным чувственным опытом, а не с тем, что мы по данному поводу раньше где-либо читали.

Как любит говорить наш коллега доктор философии Алексей Вовк, живущий и работающий в Петербурге, **объективная реальность – это объективируемая субъектом часть его субъективной реальности.**

Есть некое пространство синергетической психологии, частью которой является НЛП. У НЛП имеется условно объективируемая им часть его субъективной реальности, как и в любом научном направлении. Так, есть геометрия Евклида и геометрия Лобачевского, физика Ньютона и квантовая физика, реально существующие согласно объективируемым ими законам, противоречащим друг другу и тем не менее работающим.

1. Карта – это не территория

Существует ли *объективная реальность*? Возможно, да. А может быть, и нет. Для профессионала НЛП это не самый актуальный вопрос. Представления человечества о реальности постоянно меняются, ее карта приобретает все новые очертания. Однако в любом случае мы должны иметь внутри себя некое представление об окружающем мире, чтобы обладать системой координат для самоориентации в пространстве и времени, некую точку опоры, чтобы оттолкнуться и следовать выбранному маршруту. Карты бывают разные. Проблема возникает лишь тогда, когда человек ставит знак равенства между картой и территорией, претендуя на то, что видимое, слышимое и ощущаемое им в данный момент и есть объективная реальность. Обычному человеку свойственно считать объективной реальностью личные принципы и закономерности – иначе говоря, объективировать свою субъективную реальность, – когда он находит им подтверждение в жизни несколько раз подряд.

Карта, или модель мира, обычно начинает формироваться в раннем детстве, когда мир воспринимается непосредственно, ярко и чувственно, а не сквозь призму чужой, кем-то уже придуманной «объективной реальности». И формируется наша модель мира по трем процессам, называемым ***обобщение, опущение*** и ***искажение***. Все три сильно взаимосвязаны и абсолютно необходимы, иначе человек вовсе не смог бы воспринимать мир.

Как известно, чем больше информации, тем меньше в ней полезного сигнала. Когда человек не хочет воспринимать вообще ничего, он сидит и тупо переключает программы

телевизора, «чтобы что-то мелькало», сам находясь при этом в трансе. Данное явление достаточно точно названо информационно-образной наркоманией.

Но чтобы все же иметь возможность структурировать мир вокруг себя, нам необходимо какую-то часть информации опускать, некоторые явления обобщать, другие искажать, чтобы они вписались в уже сформировавшиеся внутри нас шаблоны существующего мира, иначе мир станет нестабильным, непредсказуемым и, соответственно, опасным.

Обобщение. Надо ли нам для того, чтобы открыть дверь, сначала долго ее рассматривать, изучать ее ручку, пробовать разные варианты ее поворотов? Едва ли, потому что в нашей модели мира уже есть несколько обобщенных программ открывания дверей: либо потянув за ручку, либо повернув ее, либо толкнув и т. д. Коллегами-психологами был проведен эксперимент, когда дверную ручку поместили на непривычное место и механизм открывания сделали несколько отличным от привычного механизма. Угадайте, сколько времени потребовалось участникам эксперимента для того, чтобы открыть дверь? Некоторым испытуемым ее открыть не удалось совсем, они сказали, что эта дверь просто не открывается.

Не то же ли самое мы делаем в жизни, заявляя, что та или иная проблема или ситуация вообще нерешаема?

Другой группе испытуемых все же удалось справиться с поставленной задачей, правда, потратив на ее решение разное количество времени, иногда и несколько часов. Быстрее всех справились дети, поскольку у них в головах еще мало укоренившихся незыблемых обобщений, не позволяющих предположить другие варианты решения ситуации.

Итак, процесс обобщения, с одной стороны, позволяет существенно экономить время и умственную энергию для решения других задач, с другой – блокирует креативное мышление. Как в жизни нас губит не вещество, а доза, так и в психических процессах хороши дозированность и сбалансированность.

Опущение. Видя определенные образы, слыша звуки и даже осознавая порой свои телесные ощущения, можем ли мы претендовать на то, что имеем исчерпывающую информацию о мире? Конечно нет. Мы не воспринимаем инфракрасное излучение, не фиксируем ультразвук, хотя, как образованные люди, имеем информацию об их существовании. Можно предположить, что в мире имеются явления, пока неизвестные науке, которые мы также не в состоянии воспринять в силу ограниченных возможностей наших органов чувств. Итак, первый фильтр, задерживающий информацию о внешнем мире и заставляющий соответственно опускать ее при формировании модели мира, – это естественные **ограничения, накладываемые возможностями наших органов чувств.**

Второй фильтр — **культуральный**. У индейцев племени майду есть всего три названия цвета в спектре: ***тит*** (сине-зеленый), ***лак*** (красный) и ***тулак*** (желто-оранжево-коричневый). Различий внутри них они реально не воспринимают в силу ограничений в восприятии цветового спектра, заложенных в них генетически, их органы чувств не настроены на тонкие различия внутри каждого из их трех цветов. Обычный человек верит в это с трудом, пока не узнает о явлении, хорошо известном медикам: если пациенту, слепому от рождения, удачно провели хирургическую операцию и дали возможность видеть, он первые две недели воспринимает мир как серую пелену. И только в результате специального тренинга он постепенно начинает фиксировать цвета и образы окружающего мира.

У эскимосов существует несколько сотен слов для обозначения различных состояний снега, – например, предложения типа «снег, по которому недавно прошел человек, и он сохранил его след» и «снег, по которому недавно прошел человек, и он не сохранил его след» будут выражены каждое своим конкретным словом. Понятно, у индейцев майду тонкости в восприятии цветового спектра не продиктованы потребностями их повседневной жизни в лесу, поэтому такие тонкости просто отсутствуют. Зато у них обострено по сравнению с европейцем обоняние и слух (как у собак, которые, как мы помним со школы, воспри-

нимают мир в черно-белой гамме). Эскимосы ориентируются в различных оттенках снега, поскольку с этим у них связано реальное каждодневное существование, зато фиксировать «кожей» на уровне ощущений пятидесятиградусный мороз для них нежелательно, иначе выжить сложно.

Как-то один французский коллега, звонивший выразить сочувствие в связи с разыгравшимся в Москве тридцатиградусным морозом, воскликнул: «Если бы у нас в Париже был мороз хотя бы в пятнадцать градусов, я бы точно умер». Кстати, о французах. По всему миру славятся французские духи и утонченная французская кухня, потому что французы являются изысканными гурманами, способными различать тончайшие вкусовые ощущения, и «нюхачами», создающими неповторимые ароматы. Но способность фиксировать различные звуки у них, как и у многих европейцев, намного слабее, чем, например, у вьетнамцев, у которых смысл сообщения зависит от тональности произнесенной фразы.

Итак, в зависимости от культуры, в которой вырос человек и его предки, у нас вырабатывается привычка обращать внимание, «пропускать» через свои фильтры восприятия и доводить до сознания лишь определенную часть информации и «опускать», или не регистрировать, другую.

Третий фильтр — **воспитательный**, то есть приобретенный в среде семьи или того сообщества, которое семью заменило. Известно, что «дети Маугли», потерявшиеся в лесу и усыновленные кем-либо из диких зверей, будучи вновь возвращены в человеческую среду, были уже не в состоянии перенастроить свои фильтры на восприятие человеческой речи, зато сразу же с пониманием откликались на вой или рычание собаки за окном.

Мудрые родители, когда их повзрослевший ребенок изъявляет желание жениться, прежде всего интересуются, из какой семьи его избранница. И это имеет огромное значение. В одних семьях, например, где принято общаться друг с другом на повышенных тонах, воспринимают крик как норму и не осознают, что давно уже говорят с партнером раздраженно-громким голосом. Люди же, в чьей семье норма – тихий и спокойный разговор, реагируют на повышение голоса своего партнера как на личное оскорбление и выдают соответствующую реакцию. Человеком, привыкшим к крику, повышенный тон голоса воспринимается как общий фон, а человеком, привыкшим к тихому разговору, крик фиксируется как уродливая яркая фигура на каком-то другом фоне.

В одних семьях принято оказывать знаки внимания, посвящая другому свое время, в других семьях – при помощи подарков. Бывают семьи, где хорошее отношение выражается через проявление заботы. И вот представим себе ту бедную жену, которая изо всех сил «заботится»: гладит мужу рубашки, моет к его приходу полы, готовит ужин, без конца убирает со стола грязную посуду и ставит на стол что-то новое, пока он ест… А муж тем временем нетерпеливо ждет, когда она наконец успокоится и уделит время лично ему, а не хозяйству. Если же он пожалуется на отсутствие к себе внимания, то, вероятно, жена страшно обидится.

Или другой пример: жена, которая в родительской семье привыкла реагировать на подарки как на проявление к ней хорошего отношения, может намекнуть мужу, что у него маловато к ней «любви». А поскольку муж постоянно говорит ей о своих чувствах, как было принято в его семье, то возникнет конфликт.

В одних семьях принято заниматься супругом, даже если ребенок получает при этом меньше внимания. В других семьях ребенок – это все, а супруг «перебьется». Где-то на первом месте «личностный рост», а где-то в тот период, пока растут дети, ни о чем личном даже речи быть не может.

Все это и многое другое приходится учитывать при планировании долгосрочных взаимоотношений и заранее думать, насколько один человек окажется способным понять другого с его особенностями восприятия и структурирования мира, полученными в наследство от воспитания, от семьи.

Искажение. Искажать тем или иным образом получаемую из мира информацию в связи со спецификой своих фильтров восприятия – врожденная особенность каждого индивида. Так, у близорукого человека контуры предметов несколько размыты, и он, в отличие от человека с нормальным зрением, не видит, как грязно на улице. Человек, воспитанный в семье фатальных пессимистов, будет воспринимать все происходящее вокруг как «дурное предзнаменование», а человек, в опыте и семейном анамнезе которого имеется только приятное и радостное общение с животными, может свято верить, что, в случае чего, сможет легко «договориться» в лесу с голодной стаей волков, если их погладит.

Молодой человек, привыкший к насмешкам и издевкам в свой адрес, неожиданно попав на теплую дружескую вечеринку, где его начнут радушно угощать и призывать принять участие в общем веселье, скорее всего, решит, что над ним все издеваются, и станет ждать подвоха. А человек, зацикленный на своей персоне и своих проблемах, возможно, будет уверен, что и для других нет ничего более важного в жизни, чем его переживания и его дела, не замечая скучающего вида и зевков своих собеседников.

Но часто бывает еще интереснее. Если человек привык к тому, что мир агрессивен и несправедлив, он бессознательно будет искать ситуации, провоцирующие агрессию и несправедливость по отношению к нему, то есть делать действительность такой, какой он ее воспринимает, получая удовлетворение от ее «стабильности» и «предсказуемости». И если кто-то из родственников или друзей такого человека хочет сделать его счастливым, эти попытки обречены на неудачу.

Известно, что самая большая радость – это радость узнавания. И данное высказывание, как ни странно, справедливо даже в том случае, когда узнаваемые вещи не являются сами по себе радостными и приятными. Итак, *искажение* – это совершенно нормальный естественный процесс, обеспечивающий уникальность модели мира каждого индивида и его персональное творческое начало по отношению к самому себе и своей жизни. В конце концов, не было бы процесса искажения – мы бы не увидели картин Ван Гога, Пикассо и Чюрлёниса.

В задачи НЛП в первую очередь входит расширение индивидуальной карты, нанесение на нее новых маршрутов. Слоненок, которого с детства привязывали к дереву за ногу, продолжает и во взрослом состоянии считать, что дерево держит его намертво, хотя легко может, при своих новых силах и возможностях, выдернуть дерево с корнем.

Идеальная карта – как можно более масштабная карта со множеством маршрутов, открытая изменениям в связи с постоянными изменениями во внешнем и внутреннем мире человека.

> У Андерсена в «Гадком утенке» вылупившиеся птенцы восхищаются величиной мира, на что мама-утка им отвечает: «Что вы, дети, это не мир, а всего лишь лопух, под которым мы сейчас сидим. Мир же намного больше: он тянется до самого конца птичьего двора!» Процесс познания и расширения своей карты мира бесконечен: то, что вчера казалось линией горизонта, сегодня оказывается всего лишь границами птичьего двора. Если навсегда утвердить для себя границы горизонта, за которыми мир кончается, мы рискуем подавить в себе креативность и творческое начало.

Есть люди, которые сквозь карту сразу же начинают видеть территорию, есть другие, которые, даже находясь непосредственно на территории, автоматически видят перед собой только карту, замечая не сами вещи, а только навешенные на них ярлыки. Собственно, оба эти качества присущи всем и каждому: в любом случае, чем чище территория, тем качественнее карта внутри. Необжитая, замусоренная территория, в которой человек обитает, но не чувствует себя полноценно живущим на ней и, соответственно, отвечающим за нее,

получает, как правило, грязную карту со множеством искажений. Искажения, в свою очередь, отражаются на качестве всей жизни.

Иногда встречаются такие клиенты, которые не могут сказать даже о собственном доме «Я здесь живу, это моя территория». Но есть и люди, чувствующие за собой полное право сказать «Я здесь живу» относительно всей планеты и даже Вселенной.

Кстати, давно замечено, что те, кто сознательно, как в переносном, так и в буквальном смысле, упорядочивает и очищает от мусора среду своего обитания (какова ее величина – зависит от масштаба самого человека), автоматически меняют свою карту и, соответственно, качество жизни.

2. Люди – разные

Жил-был в некотором царстве, в некотором государстве один лекарь. Пришел к нему как-то сапожник с жалобами на здоровье. Выслушав его, лекарь поспешил сообщить больному, чтобы тот скорее возвращался домой, писал завещание и прощался с родными. Сапожник же вдруг сказал: «Уважаемый лекарь, вчера я видел сон, что для того, чтобы выздороветь, мне необходимо настоять на уксусе головки от ста спичек и залпом выпить настой. Стоит ли мне так поступить?» – «Поскольку тебе все равно ничего уже не поможет, делай что хочешь. Но прежде всего – завещание». Через неделю в дом изумленного лекаря вприпрыжку вбежал счастливый сапожник, восклицая: «О мудрый лекарь! Благодаря чудодейственному средству, которое ты мне разрешил принять, я теперь совершенно здоров. Моя семья тебя благословляет каждый день». Проводив сапожника, лекарь записал в своей книге рецепт нового чудодейственного средства – головки ста спичек, настоянные на уксусе.

В тот же день к лекарю пришел пекарь с жалобами на здоровье, удивительно напоминавшими жалобы сапожника. «Еще вчера я посоветовал бы тебе поскорее писать завещание и завершать земные дела, – сказал лекарь пекарю. – Но сегодня я открыл новое чудодейственное средство». И лекарь поведал пекарю о волшебном настое головок спичек на уксусе, после чего радостный пекарь поспешил домой готовить лекарство.

Через два дня, листая газету, лекарь обнаружил печальную весть: не успев оставить завещания и проститься с родными, скоропостижно ушел из жизни уважаемый пекарь. В некрологе добавлялось также, что, вероятно, узнав о своей неизлечимой болезни, пекарь отравил себя головками спичек, настоянными на уксусе.

Лекарь очень огорчился. И открыв свою книгу, он записал в нее крупными буквами: ***«Что хорошо для сапожника, не обязательно хорошо для пекаря».***

Итак, что хорошо сработало с одним человеком, совсем не обязательно сработает с другим. В НЛП 90 % времени уходит на сбор информации об особенностях формирования клиентом своей модели мира. Что именно в ней заставляет его испытывать душевный, а порой и физический дискомфорт? При помощи каких процессов он этот дискомфорт так успешно в себе создает и поддерживает? Как только мы разобрались в том, как функционирует вся система, метод и конкретное средство направления нужного ресурса в нужное место подбираются очень легко. И необходимые изменения в этом случае происходят быстро и естественно.

Мы хорошо помним историю о том, как мастер починил вышедший из строя двигатель одним коротким ударом молотка, а после выслал счет в 1000 долларов. На возмущенный вопрос хозяина о несоответствии запрашиваемой суммы и потраченного на починку времени мастер выслал пояснение: «1 доллар за сам удар и 999 долларов за знание, каким инструментом, в каком конкретно месте и с какой силой надо ударить».

3. Смысл моего сообщения – в той реакции, которую оно вызывает

Молодой человек решил поразить свою девушку своей неотразимостью: у нее на глазах, на спор со своими друзьями, он вскружил голову другой девушке. Однако его любимая девушка, вместо того чтобы испытать восхищение и гордость за него, как искренне рассчитывал молодой человек, почувствовала горечь и разочарование и не захотела больше с ним общаться. Сначала молодой человек удивился, затем обиделся, потом опечалился и наконец впал в подавленное состояние, поскольку его девушка была ему дорога, и пошел на прием к психологу. Психолог объяснил молодому человеку, что люди – разные, что реакция девушки может совершенно не соответствовать его ожиданиям, поскольку это не его, а ***ее*** реакция, сформированная ***ее*** личным жизненным опытом и воспитанием в ***ее*** семье. Что же касается самого молодого человека, то **он теперь точно знает, что нужно сделать для того, чтобы заставить свою девушку испытать разочарование и горечь, а чтобы его девушка испытала восхищение и гордость за него, ему придется сделать что-то другое.**

> Известный отечественный специалист в области НЛП, бизнес-консультант Михаил Гринфельд, говорит так: «Если вы хотели чего-то добиться, но вместо этого получили по физиономии, попробуйте сделать что-нибудь еще».

В НЛП не существует такого понятия, как «сопротивление» клиента, популярное во многих направлениях психотерапии. У нас сопротивление клиента – это явный показатель негибкости терапевта. Не обязательно продолжать тупо ломиться в запертую дверь, когда можно поискать другой, более мягкий и приятный способ проникнуть в дом. Если мы видим, что какая-то тема явно неприятна для клиента и он не готов ее обсуждать, стоит это для себя отметить и подойти к ней чуть позже с другой стороны.

Выражение «клиент не готов» не имеет смысла. Профессиональному терапевту или переговорщику было бы странно требовать от клиента, не являющегося профессионалом коммуникации, большей гибкости, чем от себя. Если коммуникатор по невербальным признакам начинает считывать дискомфортное состояние своего собеседника, то ему стоит обратить самое пристальное внимание на то, что делает при этом он сам, понять, что именно он делает не совсем верно, и срочно изменить стратегию, начав делать что-то другое.

4. Сознание и тело – части одной системы и зеркально отображают друг друга

Давайте сейчас вместе проделаем следующее упражнение-эксперимент. Встаньте, ссутультесь, колени слегка согните, пусть ноги будут вялыми, а голова низко опущена, глаза смотрят в пол. А теперь максимально убедительно попробуйте сказать: «Я достигну всего, чего хочу». Или «Я – самая обаятельная и привлекательная». Получается? Вряд ли.

Теперь давайте выпрямимся, поднимем голову, взгляд направим слегка за линию горизонта, упругие руки свободно поставим на бедра, ноги – на ширине плеч. И сейчас попробуйте очень убедительно сказать: «Жизнь меня сломала. Я – слабое беззащитное существо». Ну как? Звучит не очень-то убедительно.

Вы, конечно, уже поняли на опыте, что это задание выполнить невозможно. Существует определенная **стратегия** входа в конкретное психическое состояние – как ресурсное, так и нересурсное. И тело (его положение, его ощущения) является необходимой составляющей этой стратегии. Когда человек испытывает состояние уверенности в себе, полон энер-

гии и энтузиазма, его тело принимает соответствующую позу. Когда же человек испытывает состояние подавленности, раздражения и обиды, тело его принимает совсем другую позу.

> Психотерапевт часто дает клиенту домашнее задание как можно больше думать о своей проблеме в позе, которая, по наблюдениям терапевта, соответствует его чувству уверенности в себе и куража. И проблема быстро разрешается, поскольку человек начинает думать о ней, находясь «в ресурсе», старая стратегия приведения себя в «проблемное» состояние разваливается и бывшая проблема начинает восприниматься не как проблема, а как вполне разрешимая задача.

Телесно-ориентированная терапия, из которой позаимствованы многие подходы и техники НЛП, утверждает, что любой блок в теле имеет какое-то отражение в сознании, а любой блок в сознании некоторым образом представлен в теле. Соответственно, работая с сознанием, мы автоматически работаем и с телом, а работая с телом, мы, соответственно, работаем с сознанием. Есть психотерапевтические направления, идущие путем проработки сознания, способов мышления индивида (когнитивная, рациональная психотерапия), есть направления, идущие исключительно через тело (уже упоминавшаяся телесно-ориентированная психотерапия, танцедвигательная психотерапия). Еще задолго до возникновения какой бы то ни было терапии о взаимосвязи здорового тела и здорового духа говорили и наши предки, и йоги, и древние греки, и мастера восточных единоборств.

5. Весь индивидуальный опыт закодирован в бессознательном человека в виде образов, звуков и ощущений

Весь наш опыт закодирован в памяти в виде образов («картинок») и связанных с ними звуков и ощущений. Логические умозаключения и выводы – процесс вторичный по отношению к непосредственной чувственной связи с опытом.

Вспомните, пожалуйста, какое-то очень приятное и яркое событие своей жизни. Если у вас изначально хороший доступ к своему бессознательному, то вы сразу же, вспоминая данный опыт, сможете определить, что́ конкретно вы видите, на каком расстоянии от вас возникает картинка, какую она имеет форму, четкие ли у нее границы, какова ее освещенность, объемная она или плоская, есть ли в ней движение, какова ее цветовая гамма.

А теперь отметьте для себя, видите вы ее непосредственно, находясь внутри, или же наблюдаете себя самого в ней со стороны, как на фотографии (в видеофильме). Если вы видите картинку изнутри, то ваш образ *ассоциированный*, если глядите на себя в картинке со стороны – *диссоциированный*. Можете послушать, исходит ли от образа какой-нибудь звук. Поблагодарите ваше бессознательное за сотрудничество и заберите картинку обратно в себя, сделав это любым удобным для вас способом.

Сейчас подумайте, пожалуйста, о какой-либо нейтрально-обыденной ситуации, которая происходит практически ежедневно и почти не вызывает эмоций. Это может быть, например, мытье посуды (если, конечно, нет ярко выраженных антагонизмов по отношению к данному акту), прогревание машины с утра, просмотр новостей в Интернете, завязывание галстука и т. д. Все это очень индивидуально, поэтому эмоционально-нейтральный опыт может для себя выбрать только сам человек.

Как и в предыдущем случае, отследите, что вы видите, когда думаете об этом опыте, на каком расстоянии картинка, какова ее форма, ассоциирована она или диссоциирована, объемная или плоская, есть ли в ней движение, каковы цветовая гамма и освещенность, а также отметьте наличие или отсутствие в ней звука. Заметив для себя все вышеперечисленное,

осознайте разницу в вашей индивидуальной кодировке первого, радостного, и второго, нейтрального, опыта. Не забудьте забрать «активированную картинку» обратно любым удобным способом, как и в первом случае.

Изучение различных вариантов кодировки опыта многих людей показало, что, при всем их различии, все же существуют некоторые закономерности в способах мышления, или сортировки информации. Так, люди, условно называемые «успешными», обычно кодировали приятные события в виде приближенных, крупных, ассоциированных, ярких и объемных картинок с движением. Не самый приятный опыт они видели в виде плоских черно-белых и диссоциированных картинок без движения далеко от себя. Люди же, условно отнесенные к «неуспешным», кодировали близко, ярко, объемно и ассоциированно именно неприятный опыт, а все их «радостные» картинки ютились где-то на задворках в виде черно-белых плоских слайдов. Поэтому человек, утверждающий, что его жизнь – это сплошные неудачи и несчастья, по-своему абсолютно прав: он в буквальном смысле видит только их.

Если вдруг у вас сразу не получилось достаточно четко определить все параметры картинок, не расстраивайтесь. На любом обучающем семинаре по НЛП всегда бывает несколько человек, у которых доступ к бессознательному вначале недостаточно развит, но в этом нет ничего страшного: он непременно развивается в процессе обучения.

Некоторые сложности могут возникнуть у людей, у которых по поводу себя существуют ограничивающие убеждения типа «У меня вообще плохо с воображением», «Я никогда не могу ничего себе представить», «Визуализация – это не для меня». Иногда в таких случаях мы видим перед собой гиперответственного человека, который слишком старается все сделать правильно, иногда – очень тревожного, боящегося всякого рода экспериментов над своей психикой. В таких случаях между сознанием человека и его опытом имеется некий блок в виде ограничивающего убеждения, страха или чрезмерной ответственности, которые и вызывают парализующее напряжение.

Есть много способов работы с такого рода блоками. Один из них – просто оставить человека в покое. По мере того как он видит работу остальных участников семинара и замечает, что все при этом живы, веселы и довольны, сверхнапряженный участник быстро успокаивается, расслабляется и начинает работать как все. Это самый верный и самый короткий путь к улучшению доступа к собственным ресурсам отдельных членов группы.

Как же быть с теми, кто не имеет перед собой вдохновляющего примера других? С ними еще проще. Ведь всем нам понятно, что картинки, как отпечаток любого опыта, есть в мозгу любого индивида, иначе мы не смогли бы отличить автобус от кастрюли. Просто имеются различия в индивидуальных способностях каждого человека по отслеживанию работы своего бессознательного. Если такому «неспособному видеть картинки» человеку сказать: «Хорошо, сейчас ты не видишь образов. А ***если бы ты мог видеть*** эту картинку, то ***где бы она была***?» И далее можно собрать всю нужную нам информацию, но только употребляя условное наклонение.

Есть еще способы расшевелить способность к визуализации, например, предложив клиенту ***притвориться, что он видит*** картинку, и сказать нам, где она находится. Человек, искренне веря в то, что всего лишь притворяется, очень удивится, если мы начнем интересоваться, не находится ли его картинка в каком-либо другом месте и не имеет ли иную форму, чем он нам только что сообщил. Клиент будет настаивать, что его картинка может находиться только «здесь» и может иметь только одну – эту форму.

> Как вы думаете, есть разница, видит человек «на самом деле» или «притворяется»? Никакой.

В любом случае, правильнее было бы сказать, что мы всего лишь играем в то, что реально видим картинки. Если бы мы видели их «по-настоящему», как часть окружающего

мира, то нас должен был бы консультировать не психолог, а психиатр. Слово «притвориться» и употребление условного наклонения расслабляют мыслительные «зажимы» и направляют слишком серьезную и ответственную личность в нужном игровом направлении.

6. Любое поведение имеет под собой позитивное намерение

Поведение бывает конструктивным и деструктивным. Занятия спортом, посещение развивающих курсов, чтение интересной книги, забота о близких людях – все это примеры конструктивного поведения, – естественно, при условии, что оно сохраняет разумные пропорции в соотношении со всеми другими областями жизни и не превратилось в зависимость.

Болезнь, агрессия, азартные игры, переедание, курение, алкоголизм – примеры деструктивного поведения, которое разрушает человека.

> НЛП утверждает, что в основе любого поведения, в том числе и деструктивного, лежит некое позитивное намерение этого конкретного человека, которого он не осознает. Зачем-то это поведение ему нужно, оно выполняет какую-то важную функцию в его жизни.

Рассмотрим человека как систему. В чем, например, позитивное проявление болезни? Если брать физиологический аспект, то мы страдаем не от самой болезни, а от борьбы с ней нашего организма, его иммунного ответа. Так, высокая температура является ответной реакцией иммунной системы на «непрошеных гостей» – вирусы, бактерии, – которые нужно уничтожить и вывести из организма. Человеку такое поведение тела доставляет реальный дискомфорт, и, если он перенапрягается в момент борьбы с инфекцией, могут быть нежелательные осложнения. Но в основе поведения организма, дающего озноб, жар, потливость, насморк, кашель и высыпания на теле, лежит позитивное намерение – очистить тело и защитить его. Хороший врач никогда не будет подавлять симптомы, не разобравшись в системной картине болезни и в позитивном намерении организма: это все равно что зажать нос прищепкой, чтобы больной не чихал.

Точно так же и в психологии нельзя просто так взять и отнять у человека, например, курение, не учитывая важнейших функций, которые оно в течение длительного времени выполняет во всей системе. Например, одним людям курение помогает в общении с другими людьми и предложение «Пойдем покурим!» равносильно предложению пойти пообщаться. Другим людям курение структурирует время: «законная» сигарета обозначает окончание некоего этапа в работе или в другой активности. Третьим людям курение помогает расслабиться, четвертым – сосредоточиться, пятым позволяет держать в узде аппетит и не полнеть, шестым – сделать для себя вид, что они чем-то заняты («Надо покурить»), и оправдать собственное безделье. Если мы попытаемся избавить человека от курения, не принимая во внимание, какую субъективную роль оно играет в его жизни, то симптом никуда не уйдет, а если и уйдет – то очень быстро вернется назад.

Физическая агрессия по отношению к собственным детям (если это не психопатический случай) тоже имеет свое позитивное намерение. Чаще всего это проявление глубинной обиды, внутренней неуверенности в себе и уязвимости человека по отношению к членам своей семьи, и позитивным намерением в данном случае будет его попытка отстоять свое чувство собственного достоинства, которое, как ему кажется, близкие люди топчут ногами. Это может быть и искаженное стремление властного авторитарного родителя сохранить порядок и стабильность в семье. Это может быть искаженным желанием матери, получившей в свое время психическую травму, уберечь дочь от шагов, на ее взгляд, опасных.

Как только человек при помощи терапевта обнаруживает, какие позитивные намерения лежат в основе его поведения, заставляющего страдать прежде всего его самого, он может найти другие, более подходящие способы для реализации своего глубинного позитивного намерения, которые вполне конструктивны и больше соответствуют его нынешнему жизненному контексту.

Азартное поведение, так же как и переедание, может быть компенсацией отсутствия в жизни ярких эмоций: либо речь идет о некоем «драйве», выбросе адреналина, либо о метафорическом заполнении внутренней пустоты, глушении обильной едой голода по интенсивной наполненной жизни. Наркомания часто дает некое ощущение своей избранности, принадлежности к особой «системе» единоверцев, регулярно испытывающих особое состояние, недоступное обычным людям («Я только так могу по-настоящему почувствовать себя человеком»). Алкоголизм порой становится единственным способом отгородиться от внешнего мира запоем, уйти от решения многих проблем и «отдохнуть».

Кодирование от вредных привычек вредно для всей системы в целом, поскольку оно не учитывает позитивного намерения данного деструктивного поведения. Так, многим из нас известны случаи, когда «закодированный» от употребления спиртного пациент из добродушного мужа и отца вдруг превращался в совершенно невыносимого в семейной жизни, щедрый человек неожиданно становился патологически скупым, веселый и эмоциональный – скучно-безразличным.

Если мы меняем часть системы, меняется вся система в целом: мы не знаем, каким образом она переструктурируется, если не учтена роль симптома и его позитивное намерение для человека в целом.

7. Бессознательное человека всегда совершает наилучший выбор из имеющихся у него вариантов на данный момент

То есть из всех тех вариантов поведения, которые бессознательному известны исходя из индивидуального жизненного опыта, совершаемый выбор, на его взгляд, – лучший.

> Если какой-то способ поведения зафиксировался в модели мира как успешный, то есть позволяющий получить нужные результаты, преимущества или награды, то имеется очень большая вероятность, что он и дальше будет воспроизводиться человеком, но только уже на бессознательном уровне.

Давайте вспомним свое детство. Что хорошего многим из нас давал факт болезни во время учебного года? Да это же был просто праздник! Можно было оставаться в постели сколько угодно, а не вставать и собираться в школу. Можно было бесконечно смотреть телевизор с интересными передачами, можно было читать любимые книжки, и мама, возможно, старалась накормить чем-то вкусненьким и уделяла больше внимания. Если в детстве именно такой способ отдохнуть, привлечь к себе внимание, делать то, что хочется, и добиться расположения близких оказывался самым продуктивным, то бессознательное регистрировало его как наиболее успешный и в дальнейшем блокировало информацию о том, что бывают и другие способы получить то же самое.

Вот так и срабатывают механизмы *обобщения, опущения* и *искажения: обобщение* – «Чтобы отдохнуть, надо заболеть», *опущение* – «Чтобы на тебя обращали внимание и любили, имеется единственный верный способ – слечь в постель», *искажение* – «Когда я здоров, меня никто не любит». Мозг начинает подстраивать поступающую информацию под такую сложившуюся модель, и совершенно «честная», реальная болезнь продолжает бессознательно использоваться уже во взрослом состоянии как способ получить любовь, снять с

себя ответственность или просто отключиться от навалившихся проблем. В психотерапии это называется «уходом в болезнь».

Еще один пример. Наверняка нам приходилось видеть родителей, которые в ответ на требование своего чада купить дорогую игрушку, подкрепляемое воплями, валянием на полу и битьем по нему ногами, в конце концов уступали. Если ребенку удавалось добиться своего по большей части именно таким способом, то, естественно, в более позднем возрасте он продолжал настаивать на желаемом при помощи истерик, воплей и швыряния на пол посуды. *Обобщение*: «Чтобы получить то, что хочешь, надо закатить хорошую истерику». *Опущение*: «Есть только один верный способ добиться своего: хорошая истерика». *Искажение*: «Если не дали того, что просил, – значит, плохо старался: истерика была недостаточно сильной».

Если в модели мира с детства образовался существенный перекос, соответственно, по-другому будет формироваться вся система. Если удалось найти и скорректировать реально мешающие жить обобщения, опущения и искажения, автоматически меняется вся модель мира и в жизни человека начинается мощный прорыв по всем направлениям.

8. Не бывает неудач, есть только приобретенный опыт

Проведем еще один небольшой эксперимент. Давайте вспомним какой-нибудь не самый значительный опыт из своей жизни, который можно было бы назвать «неудачей». *Просим обратить внимание, что речь идет именно о неудаче, а не о несчастье или, не дай Бог, о горе. Сразу оговорим, что в целях вашей безопасности на начальном этапе можно брать «не очень приятный опыт» не больше, чем на 3–4 балла по десятибалльной шкале. Это должны быть ситуации типа «провалил экзамен», «поругался с начальником», «не смог объясниться с партнером», «опоздал на поезд» и т. д. Когда можно будет брать ситуации более серьезные, мы сообщим.*

Сейчас мы поочередно будем мысленно задавать себе по поводу этой ситуации два комплекса вопросов, честно отвечая про себя на каждый из них. Задача – отследить, как отреагирует ваше тело на первый комплекс вопросов и как оно отреагирует на второй.

Итак, начали:

1. Что произошло?
2. Кто виноват?
3. Почему это случилось?
4. Какие ограничения у меня появились после этой ситуации, чего я стал бояться?

Обратите внимание, как отреагировало тело: возможно, это напряжение (в какой части или частях тела?), возможно, это ощущение тяжести (в каком месте?), а может быть, ощущение слабости и вялости (где именно?). Возможно, что-то еще?

Теперь давайте стряхнем с себя все эти ощущения любым удобным для тела способом и перейдем ко второму комплексу вопросов:

1. Что произошло и как я узнал об этом результате?
2. Чему я научился благодаря этой ситуации, какой важный и ценный для себя опыт я приобрел?
3. Какие новые способности и возможности появились у меня благодаря этой ситуации?
4. Какие новые способности я стал в себе развивать благодаря этой ситуации?
5. В каких жизненных контекстах в будущем я смогу применять свои новые способности и возможности?

Обратите внимание, как прореагировало тело на второй комплекс вопросов: может быть, отпустило напряжение, возможно, появилось ощущение легкости или ощущение упругости там, где была вялость? Что-то еще?

Как вы думаете, какой из этих двух комплексов вопросов «правильный», а какой «неправильный»? Ответ очевиден: оба «правильные» и оба «неправильные». Суть в том, как нам думать полезнее, и за критерий полезности мы взяли ощущения, испытываемые нашим телом в ответ на предлагаемые комплексы вопросов. И теперь каждому конкретному человеку предстоит осознать, какие именно ощущения стимулируют его к нужным в данной ситуации действиям и какой комплекс вопросов в связи с этим ему более полезен.

9. В каждый момент жизни человек располагает всеми необходимыми ресурсами для нужных ему изменений

Есть известная притча о Мастере чайной церемонии, который жил когда-то в своей стране и сотни людей стекались к нему, чтобы иметь счастье любоваться его искусством. Действительно, во всем, что касалось чайной церемонии, ему не было равных.

Как-то раз, гуляя рано утром по окрестностям города, Мастер чайной церемонии увидел возмутительную сцену: какой-то ронин приставал к женщине. Наш Мастер вмешался и сказал ронину, что тот ведет себя недостойно звания воина. Ронин женщину отпустил, но затем развернулся к Мастеру чайной церемонии и объявил, что вечером ждет его на этом же месте для поединка на мечах.

Опечаленный, Мастер чайной церемонии пошел проститься с родными и близкими и, конечно, заглянул и к Старому Мастеру, тому самому, который в свое время и обучил его искусству чайной церемонии.

– Не понимаю причин твоей печали, – сказал Учитель, выслушав рассказ своего ученика. – Ведь ты – Мастер чайной церемонии!

– Но я никогда не держал в руках меча…

– Это ничего не значит, – ответил Учитель. – Взяв в руки меч, войди в состояние, в котором ты обычно совершаешь обряд чайной церемонии, а дальше все разрешится само собой.

Воспрянув духом, Мастер чайной церемонии пришел на место назначенного поединка, взял в руки меч и, как велел Учитель, вошел в состояние совершения обряда чайной церемонии и сделал в этом состоянии несколько движений мечом…

И произошло чудо. Стоявший напротив ронин отбросил свой меч, поклонился и отказался от поединка: он увидел перед собой Мастера.

Все мы в чем-то Мастера, только в одних ситуациях мы обладаем необходимыми качествами для нужного нам поведения, а в других – нет. В НЛП мы часто занимаемся переносом ресурсов из одного контекста в другой, причем здесь имеется следующий парадокс: чем больше ресурсов мы из ресурсной ситуации берем, тем больше их в ней остается.

10. Вселенная – сфера дружественная

Иногда еще это предположение звучит так: ***Реальность равна соглашению.***

Это значит, что какой мы нашу реальность привыкли или хотим увидеть, такой она для нас и будет. Мир с удовольствием подстраивается под наше видение, реальность охотно принимает форму наших убеждений. Если человек привык жить в метафоре «Жизнь – борьба», то жизнь ему в изобилии «поставляет» ситуации, где есть с кем и с чем побороться. Если человек живет в метафоре «легкого бытия», то все у него будет складываться легко и без

лишних усилий (не путать с привычкой перекладывать ответственность на других – это уже другая метафора).

Перейдем к последнему эксперименту в разделе «Базовые предположения». Давайте на секунду притворимся, что мир враждебен по отношению к нам: обратите внимание, как сразу же изменилось дыхание, напряглись мышцы и появились еще какие-то ощущения.

Теперь сбросим удобным для тела способом данное допущение и связанные с ним ощущения и снова притворимся, но на этот раз – что мир настроен по отношению к нам чрезвычайно доброжелательно. И затем вновь обратимся к своему телу, осознавая, какие ощущения мы начинаем испытывать, живя в метафоре дружественного окружения. Теперь сделаем осознанный выбор, в которой из метафор нам жить приятнее и комфортнее.

> От «объективной реальности» тут мало что зависит. Некоторые люди, понятия не имеющие, что такое реальная война, умудряются ее себе организовать и в самой что ни есть мирной жизни: достаточно вспомнить жесткий бизнес-мир или закулисные театральные интриги. Но в названных сферах есть немало людей, умудряющихся не интриговать и не воевать. Более того, есть воины-профессионалы, не вылезающие из горячих точек, для которых каждый прикрывающий их кустик – друг.

Вспомним знаменитого Василия Теркина, вспомним мушкетеров, живших в обстановке постоянных боев насмерть. Война не мешала Теркину шутить и балагурить, поднимая настроение и боевой дух всем вокруг. А королевские мушкетеры находили достаточно времени в перерывах между схватками с гвардейцами кардинала для всех радостей жизни: их с избытком хватало и на любовь, и на дружбу, и на хорошее вино.

Глава 3
Репрезентативные системы

«Я теперь ясно вижу, насколько плохо ты меня слышала до сегодняшнего дня, потому что я никогда по-настоящему не ощущал твоего присутствия в нашем доме», – сказал муж жене, после чего она впала в транс.

Человек получает информацию об окружающем мире через свои органы чувств, а затем ее обрабатывает и как-то на нее реагирует. Ученым известно, что человек, погруженный в среду, искусственно изолированную от любых визуальных, звуковых и чувственных стимулов, через десять часов такого существования начинает реально терять рассудок. Информация, поступающая из внешнего мира, жизненно важна для человека, иначе мозг перестает функционировать нормальным образом, объявляет забастовку. Уточним, каким образом каждый из нас получает информацию из мира вокруг себя.

Визуальная, аудиальная и кинестетическая системы как разные призмы восприятия мира

Сейчас мы попросим вас подумать о яблоке и обратить внимание, что возникло в первую очередь: образ яблока, его вкус и запах, а возможно, хруст, когда его надкусывают. Если вкус и образ или вкус и звук возникли, как вам кажется, одновременно, попробуйте разобраться, что все же появилось на долю секунды раньше.

Людей, независимо от их пола и возраста, условно можно поделить на **визуалов**, **аудиалов** и **кинестетиков**. **Визуалы** – те, которые предпочитают воспринимать мир глазами, **аудиалы** – через слуховой канал, **кинестетики** – через чувственный (тактильные ощущения, запахи, вкус).

> Данное деление условно, потому что у психически сохранных людей обязательно присутствуют все три системы восприятия, причем иногда они могут быть развиты приблизительно в одинаковой степени: вопрос в том, которая из них является включающей остальные две.

Визуалы, например, выносят свои суждения, делают выводы о ситуации и о мире в целом благодаря зрительному каналу: «**Видно**, не судьба, **видно**, нет любви, **видно**, надо мной посмеялся ты». Или «Я **оглянулся посмотреть**, **не оглянулась ли она, чтоб посмотреть, не оглянулся ли я**». Молодой человек делает вывод, что девушка им заинтересовалась, увидев и зафиксировав некую картинку. **«Как прекрасен этот мир, посмотри!» –** на основе зрительных впечатлений у героя рождается чувственное отношение к миру, которым ему хочется поделиться с другим человеком. Визуалка может совершенно искренне сказать, как лирическая героиня одного русского городского романса: «**Ничего мне на свете не надо – только видеть тебя, милый мой**». Как мы поймем ниже, с этой девушкой никогда бы не согласились ни аудиалы, ни кинестетики.

Теперь несколько примеров из жизни аудиалов. «Я **голосу** твоему верю», – говорит Рогожин князю Мышкину, то есть он делает вывод о том, можно доверять человеку или нельзя, на основе того, что он **слышит.** «Я верен **голосу** природы», – говорил знаменитый поэт, и с чувством верности у него связано именно ее звучание. Можно спуститься на более бытовой уровень и вспомнить, как «Нам **песня** строить и жить помогает», – то есть звучание некой мелодии включает продуктивно-деятельные стратегии. «**Позвони** мне, **позвони**!» – умоляет влюбленная женщина на протяжении всего своего музыкального моно-

лога, и похоже, что именно звук «**грома небесного телефонного звонка**» дает ей основание увериться в присутствии возлюбленного в ее жизни.

Чувственные кинестетики расскажут о своих переживаниях на языке ощущений: «**Сладка** ягода одурманит, **горька** ягода отрезвит», «Я хочу, чтобы во рту оставался честный **вкус сигарет**…». Состояния дурмана, трезвости и даже честности постигаются ими через вкус. Кинестетики буквально «**чувствуют кожей**» мир вокруг себя, и даже зрительные образы осознаются ими через ощущения, – например, «Горят **холодные** глаза».

В общем, люди – разные. И «про войну», и «про любовь» мы узнаем по разным каналам. Проиллюстрируем для начала «узнавание про войну».

Визуалы: «Только мы **видим**, **видим** мы седую тучу: вражья да злоба из-за леса, эх, да вражья злоба – словно туча…»

Аудиалы: «**Слышишь**, товарищ, война началася».

Кинестетики: «Я **чувствую**, закрывая глаза: весь мир идет на меня войной».

Теперь несколько примеров «узнавания про любовь».

Визуалы: «…Передо мной **явилась** ты, как мимолетное **виденье**, как гений **чистой красоты**».

Аудиалы: «Что это сердце сильно так бьется? Чей это **голос** волнует мне грудь?»

Кинестетики: «И не краснеть **удушливой волной**, слегка **соприкоснувшись** рукавами…»

Есть целые труды, посвященные тому, как увлечь, не спугнуть и удержать возле себя визуального, аудиального и кинестетического любовного партнера, и, как мы понимаем, стратегия во всех трех случаях будет совсем разной.

Визуала (визуалку) увлечь легче всего, но сложнее всего удержать рядом. Зрительная система – самая подвижная, картинки в мозгу мелькают с молниеносной быстротой, поэтому визуал легко увлечется как вами, так и другим ярким человеком. Чтобы сохранить подле себя **визуала**, необходимо заботиться о **совершенстве собственных линий и красок**, а также поддерживать некоторую дистанцию в отношениях, иначе партнер не сможет хорошо **рассмотреть вашу красоту**: «Лицом к лицу лица не увидать, большое видится на расстоянье».

Аудиала важно не спугнуть в самом начале знакомства резкими и громкими звуками, не петь при нем фальшиво и не забывать находить время для того, чтобы его **выслушать и поговорить**.

С **кинестетиком** необходимо придерживаться трех основных правил: быть **приятным на ощупь** (это касается как одежды, так и гладкости кожи), от вас должно **всегда приятно пахнуть**, вы должны быть **нежны** и не скупиться на **прикосновения** (иначе он не будет ощущать вашего присутствия рядом).

Говоря о визуалах, аудиалах и кинестетиках, еще раз напомним себе, что у любого человека обязательно присутствуют все три модальности, как ножки у табуретки, дающие ей возможность стоять. В различных контекстах они задействованы в разной степени: так, в сауне мы больше находимся в кинестетике, на выставке по живописи – в визуальной модальности, а на концерте классической музыки – в аудиальной. Но, согласитесь, не все являются приверженцами сауны и тонкими ценителями запахов, а те, кто любят ходить на симфонические концерты, редко параллельно являются завсегдатаями художественных экспозиций.

В экстремальных ситуациях у человека часто вовсе «вышибаются» все модальности, кроме самой любимой. Так, когда в публичном месте, не дай Бог, начинается пожар, то визуалы ориентируются по светящейся надписи «выход», аудиалы – по треску огня, крикам и голосовым объявлениям, диктующим, куда следовать, а кинестетиков гонит либо жар, либо их надо брать под ручки и выводить, поскольку в такие моменты они вообще не в состоянии воспринимать ни визуальную, ни аудиальную информацию. В самолете перед прыжками с парашютом загорается сигнальная лампочка и включается характерный ритмичный

звук, призывающий привести себя в состояние «боевой готовности». Но на некоторых людей такие визуальный и аудиальный стимулы мало действуют, и инструктору приходится энергично «помочь» им совершить прыжок: степень энергичности «помощи» прямо пропорциональна силе нежелания новичка прыгнуть из самолета.

Более развитые и менее развитые системы, их определение и развитие

Значит ли это, что люди, у которых очень хорошо развиты все три системы, наиболее талантливы, уравновешенны и достаточно свободно чувствуют себя в самых разных жизненных контекстах? Да, это действительно так. И какая-то из модальностей при этом все равно по-прежнему остается самой любимой.

Можно ли развить в себе «хромающие», то есть недостаточно развитые модальности? Можно и нужно. Мало кто находит на это время, но если все же человек серьезно подошел к вопросу развития собственных возможностей, затраченные усилия оправдываются с лихвой. Давайте представим себе визуальную, аудиальную и кинестетическую модальности в виде трехмерной системы координат, – например, аудиальная и визуальная соответствуют длине и ширине, а кинестетическая – высоте. Предположим, у нас неважно развита кинестетика и мы сознательно начинаем ее развивать. В результате выиграет вся система, поскольку, «повышая потолок», мы увеличиваем объем в целом.

Как-то раз у нас учился молодой офицер, у которого в глубоком «резерве» находилась аудиальная система: он не мог буквально ничего выразить на языке звуков. Будучи по-военному дисциплинированным человеком, он серьезно подошел к вопросу «увеличения объема собственной модели мира» и начал регулярно практиковаться. Вскоре руководителю семинара этот офицер передал стихи, написанные им где-то через месяц после своего отъезда из Москвы к себе домой.

Я слышу мерный стук колес,
И шорох листьев под ногами,
И ветра гул, и вздох печали,
Твой незаконченный вопрос.
Во мне звучат твои слова,
Произнесенные так грустно:
«Другого слышать – вот искусство»,
Но мы не слышим… В этом вся беда.
Я в звучный мир готов войти,
Освоить все его мотивы,
Где звуки – словно пилигримы,
С которыми мне по пути.

Приблизительно через полгода мы вновь получили весточку от этого человека. Он уволился со службы, начал собственный успешный бизнес, женился, молодая семья ждет ребенка. Изменения в жизни были действительно кардинальными, и очевидно, что он сам принимал в них активное участие.

Часто понимание и осознавание мира непривычным для себя способом выводит жизнь на совершенно новый уровень интенсивности качества проживания, а иногда в человеке вдруг открываются дремавшие доселе таланты. Ведь гений имеет все три чрезвычайно тонко развитых и восприимчивых канала получения информации о мире. Гениальный живописец, безусловно визуал, сможет выразить в картине свое мироощущение и звучание миро-

вой гармонии. Гениальный поэт, будучи аудиалом, сможет творить не только на своем «родном языке», но и на языке визуалов и кинестетиков. Гениальный кинестетик может быть кем угодно, если все три его системы развиты в достаточной степени: художником, но скорее скульптором, чем живописцем, музыкантом, но скорее выдающимся исполнителем, чем теоретиком или композитором, а также танцором, мастером единоборств, врачом…

Каков же человек, у которого великолепно развиты все три системы, но все же осталась одна предпочитаемая? Визуальная система обеспечивает высокую скорость приема и обработки информации, а также умение планировать и грамотно мечтать. Аудиальная система помогает вслушиваться в окружающее пространство и жить с ним в гармонии; еще при помощи нее мы слышим и, соответственно, понимаем другого человека, более тонко владеем искусством построения диалога как с одним человеком, так и со всем миром. Кинестетическая система позволяет сохранять ощущение постоянного присутствия в собственном теле и осознания себя в полной мере живым и живущим, благодаря чему мы чувствуем каждой клеточкой радость жизни и в любви, и в запахе моря, и во вкусе чая, и в ощущении упругой теплой земли под стопой.

Свою наиболее и наименее развитую системы определить весьма просто. Выберите опыт, в котором в достаточной степени представлены все три модальности, например прогулка по лесу, лежание на берегу моря, посещение бассейна. Мысленно перенеситесь в выбранный вами контекст и начните описывать по очереди свои визуальные, аудиальные и, наконец, кинестетические переживания опыта. Определите, в какой из модальностей вам говорить легче всего, в какой – сложнее всего. Следите за тем, чтобы впечатления из разных модальностей, о которых вы говорите, были действительно вашими, а не теми, которые, как вы предполагаете, могли бы там испытать, апеллируя к источникам литературы или рассказам других людей.

Допустим, вы определили вашу наиболее и наименее развитую модальность и вам хочется знать, как с ними работать дальше. Если у вас приблизительно одинаково развиты все три, начните практиковаться по двадцать минут в день в **видении-слышании-чувствовании**. Сначала в течение пяти минут отслеживайте только то, что вы видите **здесь-и-сейчас,** следующие пять минут – только то, что вы слышите, затем в течение пяти минут осознавайте только то, что вы прямо сейчас ощущаете (осязаете кожей, чуете носом, чувствуете на вкус). Наконец, в течение последних пяти минут побудьте в состоянии, когда вы видите, слышите и нюхаете-ощущаете одновременно, опять же сохраняя состояние **здесь-и-сейчас**.

Первые впечатления могут быть несколько шокирующими по интенсивности проживания в единицу времени. Все мы хорошо знаем великолепный фильм «Волк» с Джеком Николсоном, когда стареющий мужчина начинает постепенно превращаться в матерого волка. И мы помним, как герой выходит на лестничную площадку в своем офисе и на него внезапно обрушивается каскад звуков и запахов, которых он раньше не замечал: у него начинает меняться наклон головы, чтобы иметь возможность лучше их уловить, глаза загораются особым блеском, он начинает действительно присутствовать в своей жизни здесь-и-сейчас…

Поначалу с таким количеством поступающей информации непривыкшему мозгу справиться тяжело, поскольку мы постоянно пребываем в отрыве от своего непосредственного чувственного опыта, не стоит даже пробовать на первых этапах сохранить состояние видения-слышания-чувствования больше двадцати минут в день. Но и они способны колоссально увеличить включенность в собственную жизнь и повысить ваш энергетический потенциал в несколько раз.

При регулярной практике бессознательное человека постепенно адаптируется к новому режиму существования и «делает наилучший выбор из имеющихся у него на данный момент».

Определение ведущей системы восприятия

Для начала нам придется ясно увидеть и внимательно послушать конкретного человека (трогать и нюхать – не обязательно). Если обращать внимание не только на содержание сказанного, но и на то, при помощи каких слов он выражает свои мысли, многое станет понятно очень скоро.

Речь **визуала** будет изобиловать «зрительными» словами: «красивый план», «яркое впечатление», «блестящий специалист», «радужные перспективы», «точка зрения», «серая жизнь», «осветить вопрос», «обрисовать проблему», «розовые мечты».

В речи **аудиала** будут присутствовать «звучащие» слова и выражения типа: «обсудить», «обговорить», «звучит заманчиво», «я услышал в твоих словах», «высказать вслух», «спелись», «эта мысль мне не созвучна», «как железом по стеклу!», «это просто песня», «шумный человек».

А в выражениях **кинестетика**, соответственно, будут присутствовать «чувственные» слова и выражения: «мягкий человек», «жесткие меры», «теплая атмосфера», «коснуться вопроса», «ухватить самую суть», «нащупать проблему», «я хорошо чувствую этого человека», «она опять ускользнула», «у меня ощущение, что…», «вкусно пожить», «это дело плохо пахнет», «меня туда тянет», «мне с ней холодно», «он всегда такой кислый», «его комплименты просто приторны», «бархатные глаза», «ласковый взгляд».

Кроме речевых особенностей, имеется еще ряд признаков, которые достаточно легко считать, если видеть человека. Как мы уже упоминали, визуальная система – самая подвижная, картинки меняются гораздо быстрее, чем звуки и ощущения. Поэтому визуалы – самые резкие и стремительные по темпам своего существования. Их речь намного быстрее, чем у аудиалов и кинестетиков, глаза часто поднимаются выше средней линии (доступ к образам находится именно вверху, и об этом мы подробно будем говорить позднее), дыхание – чаще всего поверхностное и прерывистое, мышцы – в тонусе, жесты – многочисленные, достаточно высокие и амплитудные.

Аудиальная система – чуть более замедленная и ритмичная по сравнению с визуальной. Это, естественно, отражается на темпе и ритме речи. В интонации часто воспроизводится повторяющаяся мелодика. Зрачки движутся на уровне средней линии, дыхание диафрагмальное, мышечный тонус ниже, чем у визуалов, жесты – невысокие, на уровне пояса, как бы отбивающие ритм произносимого монолога. Нередко аудиалы любят говорить и любят, чтобы их слушали другие. Если мы хотим воспроизвести в памяти характерный образ аудиала, можно вспомнить Андрея Вознесенского с его манерой читать стихи. Вообще, поэты и музыканты часто бывают аудиалами, и стиль рэп был рожден именно этой категорией людей.

Наконец мы приблизились и к кинестетикам. «Перевалиться» из одного ощущения или чувства в другое гораздо сложнее, чем мысленно сменить картинку или мелодию. Именно поэтому кинестетическая система – самая инерционная. Ее носители несколько более «замедлены» в своем темпе и внутреннем ритме, их глаза часто бывают полуприкрыты или смотрят ниже средней линии, тон голоса низкий, ритм речи – тоже, мышцы более расслаблены, дыхание брюшное, жестов мало и они не поднимаются выше средней линии. Но бывают и очень энергичные кинестетики – если у них хорошо развита визуальная система. В этом случае их можно «вычислить» по жестам, которые как бы обозначают, «ощупывают» описываемый ими объект или явление.

Есть еще одна система восприятия – **внутренний диалог**, которая в той или иной мере присутствует в каждом из нас. Человек, склонный к внутреннему диалогу, живет как бы немного с запозданием: ему свойственно постоянно самому себе объяснять, ***что*** только что

произошло с ним самим или в его поле зрения. Часть модели мира, оформленная в слова и формируемая так же, как и глубинная модель, путем обобщения, опущения и искажения, постоянно придает некое значение любому опыту. Сам процесс нашего обсуждения с самим собой какого-либо опыта и называется внутренним диалогом.

У одних людей внутреннего диалога немного, у других – побольше, у третьих – очень много, а у «особо продвинутых» разговор с собой любимым об опыте полностью заменяет непосредственное проживание опыта. В общем, губит, как мы помним, не вещество, а доза. Совсем без внутреннего диалога невозможно, иначе мы – либо совсем маленькие дети, еще не научившиеся говорить, либо идиоты в медицинском понимании этого термина. Внутренний диалог придает некую структуру и стабильность нашей модели мира. Но когда его слишком много, то модель мира не просто структурирована, а неподвижна и зажата в тиски мысленных шаблонов. Такой человек не живет, а рассуждает о жизни и выносит суждения, идя по проторенным схемам, не успев прочувствовать и прожить сам опыт. Такой тип очень точно описал А. П. Чехов – «Человек в футляре».

Репрезентативные системы, выраженные в глазодвигательных реакциях

Системы, предоставляющие нам информацию о внешнем мире, называются **репрезентативными** (*representer* – франц. «представлять»). Их четыре: **визуальная**, **аудиальная**, **кинестетическая** и **внутренний диалог**.

В НЛП широко практикуется определение репрезентативной системы, в которой сейчас находится человек, по направлению движения его зрачков. Выяснено, что существует стабильная связь между движением глаз и стратегией мышления: каждому положению зрачков соответствует конкретная репрезентативная система.

На обучающем семинаре по НЛП для того, чтобы все участники могли на собственном опыте определить данную закономерность на конкретном примере, вызывается доброволец. Ведущий задает человеку вопросы по следующей схеме:

• визуальное воспоминание («Как выглядела дорога от того места, где ты живешь, до места проведения семинара?», «Какого цвета были цветы, когда ты шел в первый раз в школу?»),

• визуальная конструкция («Представь себе, как в ясном синем небе летит сиреневая корова»),

• аудиальное воспоминание («Послушай мысленно любимую мелодию»),

• аудиальная конструкция («Послушай любимую мелодию на октаву выше»),

• кинестетика («Подумай, как приятно, придя домой с промозглой осенней улицы, сесть в теплую ванну…»)

• и внутренний диалог («Поговори мысленно сам с собой по поводу какой-либо актуальной ситуации»).

Доброволец молча поочередно думает о том, о чем вслух предлагает ему подумать тренер, а группа наблюдает за движениями его глаз. В конце упражнения участники делятся друг с другом своими наблюдениями, а тренер подводит итог.

В 90 % случаев движения зрачков оказываются стандартными вправо вверх – визуальное воспоминание, влево вверх – визуальная конструкция, вправо по средней линии – аудиальное воспоминание, влево по средней линии – аудиальная конструкция, влево вниз – кинестетические переживания, вправо вниз – внутренний диалог.

Сразу оговорим, что словами «справа» и «слева» мы описываем видимые нами положения глаз человека, находящегося напротив нас. Для глазодвигательных реакций наблюдателя правая и левая стороны, соответственно, меняются местами.

Данная схема (см. рис. 1) обычно присуща классическому правше. У левши глазодвигательные реакции могут быть зеркально противоположными, а могут быть и такими же, как и у правшей, поскольку традиционная «праворукая» культура довольно агрессивно подавляет «леворукость». Очень редко встречаются особенности, присущие конкретным людям, например «переставленные местами» по сравнению со стандартной схемой область кинестетики и внутреннего диалога, и т. д. Нет правил без исключений. Но всегда существует четкая индивидуальная закономерность между положением зрачков и определенной репрезентативной системой – эту закономерность надо просто разглядеть и понять.

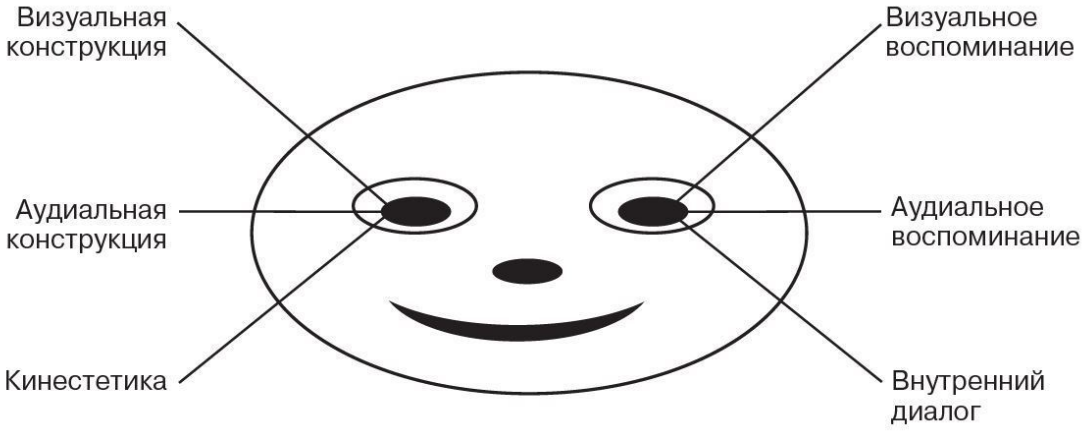

Рис. 1

В любом случае визуальная область будет находиться сверху от средней линии, а область кинестетики и внутреннего диалога – внизу.

Уже одно это знание позволяет терапевту прослыть «магом и ясновидцем». Например, клиент рассказывает о каком-то своем страхе, а терапевт, отследив его взгляд вправо вверх, говорит: «Извините, какой образ вы только что увидели?» Клиент изумлен: да, он только что увидел маму, которая говорит ему, что в темноте гулять опасно. Ясно, что этот образ, который клиент сам даже не осознавал, настолько он был мимолетным, поможет в дальнейшей психотерапии. К тому же доверие к психологу, который «видит меня насквозь», сразу же возрастает.

Расфокусированный взгляд прямо перед собой означает либо трансовое состояние клиента, либо возникновение у него некоего зрительного образа из оперативной памяти. Например, если меня просят подумать о моей собаке, мне не обязательно запускать программу поиска движением зрачков вверх и в сторону, когда я тут же могу воссоздать ее образ непосредственно перед собой.

Поскольку НЛП – направление чрезвычайно практическое и практичное, заканчивая тему о репрезентативных системах, подведем итог рассказом о том, как владение умением распознавать глазодвигательные реакции может пригодиться в повседневной жизни людям различных профессий.

Начнем с системы образования. Как часто нам в школе приходилось слышать по отношению к себе или к другому ученику слова учительницы: «Что ты там на потолке потерял? На меня смотри, когда отвечаешь!» Понятно, что ребенок пытался найти правильный ответ в своей зоне визуальных воспоминаний, а «добрая» учительница добросовестно загоняла его в зону транса.

Нам приходилось достаточно много работать с детьми, у которых были проблемы с успеваемостью в школе. Некоторая заторможенность мышления внешне часто выражается в замедленном движении зрачков, что свидетельствует о далеко не быстром переключении

с одной репрезентативной системы на другую. Занятия с таким ребенком иногда полезно начинать с «разминки мозгов», предлагая ему следить, например, за рукой терапевта, переводя руку из одной зоны восприятия в другую перед лицом клиента достаточно быстро. Конечно, при этом нужно следить, чтобы упражнение протекало весело, и давать посильную по скорости нагрузку для конкретного ребенка.

В преподавании знание глазодвигательных реакций используется следующим образом: во время повторения ранее пройденного материала учитель стоит справа по отношению к сидящим напротив ученикам, обеспечивая им таким образом бессознательный доступ в область визуального воспоминания, а новый материал он объясняет стоя слева, помогая им лучше представить себе то, о чем он говорит.

Теперь пример из области криминалистики. Валерий Морозов после успешного обучения на семинаре в буквальном смысле спас жизнь одному человеку, подозреваемому в серии тяжких убийств, использовав для этого исключительно свою компетентность в глазодвигательных реакциях. Он работал психологом в МВД и занимался расследованием особо тяжких преступлений, проще говоря, ловил маньяков. Однажды его вызвали в другой город, где задержали мужчину, который за месяц следствия признался в сорока кровавых преступлениях. Психолог из Москвы был нужен для какого-то дополнительного заключения на детекторе лжи.

Его сразу удивило, что мужчина был пойман в квартире с девочкой-подростком, где заставил ее перед собой танцевать, не причинив никакого физического вреда: это плохо соответствовало «почерку» сорока якобы совершенных им преступлений. Коллега стал разговаривать с подозреваемым о танцующих девочках-подростках и обнаружил устойчивую глазодвигательную стратегию: «визуальное воспоминание – кинестетика», то есть «вижу – чувствую». Когда же он несколько раз заговаривал о кровавых жертвах, то отследил совсем другую устойчивую стратегию: «визуальная конструкция – внутренний диалог – транс». Иначе говоря, подозреваемому нужно было не вспомнить реальную картинку, а представить ее себе (как корову, летящую по небу), что-то сказать самому себе по этому поводу, а затем «выпасть» в транс, возможно от ужаса. Наш коллега про себя обозвал этого человека «эстетом» и написал заключение о том, что подозреваемый должен быть принудительно госпитализирован за пристрастие к танцующим девочкам-подросткам, но к кровавым преступлениям, признания в которых каким-то образом добились от него милиционеры, скорее всего, отношения не имеет.

Знание о репрезентативных системах широко используют менеджеры по продажам. У каждого человека есть предпочитаемая стратегия выбора той или иной вещи, например автомобиля. Одному покупателю в первую очередь важно, как машина выглядит и насколько в ней удобно сидеть, – стратегия «вижу – чувствую». Другому – насколько она удобна в управлении и насколько тихо работает мотор, чтобы иметь возможность слушать музыку («чувствую – слышу»). Кому-то хочется престижа (внутренний диалог) и удобства (кинестетика). Кому-то – маневренности (кинестетика или визуальная конструкция, в зависимости от того, где у него зрачки, когда он говорит об этом) и компактности (визуальная область). И каждому из этих покупателей опытный профессиональный менеджер опишет машину нужными словами.

Например: «У нас как раз есть очень элегантная и удобная модель», «Машина чрезвычайно удобна в управлении и разработана специально для тех, кто ставит в салоне дорогую аудиоаппаратуру», «Об этой машине пишут все журналы как об одной из самых модных и солидных на нынешнем рынке, к тому же в ней чувствуешь себя как дома на диване», «По маневренности этот автомобиль не имеет себе равных, к тому же он занимает совсем немного места при парковке». Такая грамотная продажа обеспечивает максимум удовольствия, а также минимум усилий и сомнений – как для продавца, так и для покупателя.

В психотерапии профессиональной, да и бытовой тоже, коммуникатор, слушая клиента, рассказывающего о своей проблеме, направляет свои жесты в область его визуального воспоминания, то есть вправо вверх по отношению к себе (если движения глаз клиента соответствуют классической схеме), а о желаемом результате с ним говорит, активируя зону визуального конструирования – влево вверх по отношению к себе.

Рассказывая о репрезентативных системах, мы упоминали о «зрительных», «аудиальных» и «кинестетических» словах. В НЛП они называются *речевыми предикатами* и буквально позволяют найти общий язык с разными людьми. Например, **визуалу**, который будет говорить о том, что жизнь в последнее время утратила **яркость** и он **не видит** своего будущего, надо на его языке ответить, например, что, если **посмотреть на ситуацию под иным углом зрения**, возможно, она **высветится совсем по-другому** и могут **открыться новые интересные перспективы**.

Аудиалу, который жалуется на то, что его близкие люди (или коллеги) его **не слышат**, мы можем сказать, что теперь, когда **мы об этом поговорили** и его опасения **высказаны вслух**, мы можем в процессе **нашего разговора обсудить шаги**, которые он предпримет.

Кинестетику, который не **ощущает в себе сил взяться** за реализацию проекта, смысл которого он **плохо чувствует** и который поэтому его **совсем не заводит**, отчего у него **опускаются руки** и **тяжело на душе**, мы прежде всего ответим, что **понимаем его чувства.** И добавим, что **ощущениям свойственно меняться**. Бывают дни, когда **ощущения** одни, а завтра они уже другие; иногда они **наваливаются**, а потом быстро **отпускают**, и тогда все вопросы решаются **легко и естественно**.

Сейчас мы опишем две техники, позволяющие работать с небольшими проблемами, основываясь только на знании глазодвигательных реакций, но все же убедительно просим не применять их на практике до усвоения темы «Раппорт», где речь пойдет об умении устанавливать доверительный контакт между терапевтом и клиентом.

Техника «Смена стратегии при помощи щелчка»

1. Сядьте удобно напротив клиента и попросите его думать о небольшой проблеме (по десятибалльной шкале проблема должна быть не более двух-трех баллов).

2. Определите его устойчивую «стратегию думания» об этой ситуации. Она может быть, например, «представляю себе – ощущаю», или «говорю сам себе – ощущаю», или «вспоминаю – конструирую – ощущаю», или «представляю себе – ощущаю – выпадаю в транс». Понятно, что это должна быть проблемка уровня «не могу найти время сделать загранпаспорт» или «никак не могу заставить себя вставать на час раньше и делать зарядку» – не выше!

3. Спросите клиента, не возражает ли он, чтобы рука терапевта находилась на расстоянии около 20–30 см от его глаз, и попросите его при этом не обращать на нее внимания и думать только о своей проблемке.

4. *Присоединитесь* к глазодвигательной стратегии клиента, повторяя своей рукой движения его зрачков.

5. Когда вы почувствуете, что движения вашей руки и глаз клиента полностью синхронизировались и что рука и глаза как бы представляют собой одно целое, вы делаете быстрое движение со щелчком в незадействованную в «проблемной» стратегии область. Таких движений может быть несколько.

6. Попросите клиента снова подумать о первоначально предъявленной им ситуации и убедитесь, что стратегия воспоминания о ней поменялась, трансформировавшись, например, в «представляю себе – говорю сам с собой».

7. Спросите, что изменилось в способе думания клиентом об этой ситуации. Обычно человек говорит что-то вроде «Она меня больше не цепляет», или «Мне о ней думается намного легче», или «Она от меня как-то отдалилась», или «Мне смешно, что я реально беспокоился из-за таких пустяков».

В чем же механизм описанной выше работы? Человек думает о конкретной неприятной ситуации только одним определенным способом, и эта бессознательная привычная стратегия загоняет его в не очень приятные эмоции, но сменить ее он не может. Совсем как тот белый мишка, которого временно поместили в маленький вольер, а когда вольер незаметно убрали, он продолжал ходить по территории, ранее ограниченной забором. В технике мы щелчком «ломаем» клетку проблемной стратегии и выводим из нее клиента. После нескольких секунд замешательства он начинает думать о предъявленной ранее ситуации уже иным способом.

Как мы помним из базовых предположений НЛП, бессознательное человека всегда совершает наилучший выбор из имеющихся у него на данный момент. Бессознательному клиента не было известно об ином, более ресурсном способе восприятия данной проблемы. Когда же старая стратегия изменена, бессознательное может сделать новый выбор.

Однажды после демонстрации техники «щелчка» на семинаре один офицер навсегда избавился от обморочной реакции на взятие анализа крови из вены. На другом нашем семинаре эту технику взял на вооружение тренер команды гонщиков. Он сам потом рассказывал, как его ребята, когда сильно волновались перед стартом, просили: «Серега, подойди и перещелкни меня!» Он делал это, и страх проходил.

Как-то раз после работы на демонстрации «щелчка» вслепую один молодой человек на следующий день заявил, что больше не боится собак! Он даже продемонстрировал небольшой шрам на щеке, который с четырехлетнего возраста постоянно напоминал ему, что «все собаки кусаются». Последний пример, кстати, подтверждает субъективность любого клиента при оценке тяжести его проблемы. Молодой человек вышел на демонстрацию, когда было предложено выбрать для работы проблему по серьезности не более 3–4 баллов по десятибалльной шкале. Никакой терапевт, в том числе и мы, не решился бы настолько недооценить страх перед собаками, которому уже так много лет и в основе которого лежит детская травма, как сделал это сам клиент.

О субъективности переживаний людей и об ответственности психотерапевта за «ненавешивание» им своих проблем хотелось бы сказать отдельно. Если девушка-клиентка предъявляет проблему лишнего веса как основную и случайно во время беседы, вспомнив и обиду на подружку, и провал экзамена, и денежные трудности, через запятую упоминает об изнасиловании как об эпизоде, приблизительно таком же неприятном, как провал экзамена, то терапевту не стоит проецировать на нее свою модель мира и говорить: «О Боже, какой ужас, вас изнасиловали, давайте с этим работать!» Работать надо с предъявляемой проблемой, а она сама выведет на то, что надо.

И здесь хочется упомянуть об огромном значении лингвистики в нашем деле. Если мы работаем с болевым ощущением, терапевту не следует его называть «болью», иначе мы программируем клиента на боль. Мы называем любое неприятное ощущение просто «ощущением», или «особым ощущением», или «ощущением в том месте». Если клиент говорит о проблеме, мы во время беседы незаметно переименовываем ее в «ситуацию» и слова «проблема» вообще не произносим. Один коллега, математик и программист, поделился на конференции, как ему довелось наблюдать работу психоаналитика по избавлению клиента от фобии. Тот за время сеанса три раза фобию убрал и два раза вернул обратно. По счастливой случайности общение с этим целителем закончилось именно в тот момент, когда фобия была снята. А возвращал горе-терапевт проблему очень просто. Он заботливо спрашивал:

«Вы по-прежнему испытываете ваш страх?» или «Произошли ли изменения в вашем чувстве страха?»

И последнее. **Бессознательное не воспринимает частички «не».** Наверное, многие замечали, что больше всего окурков валяется там, где написано «не курить». В психологии часто приводят пример, что, когда нам говорят: «Собака не гонится за кошкой», – мы прежде всего представляем себе именно, как собака гоняет кошку. Поэтому, когда мы говорим клиенту: «У вас больше ничего не болит?» – мы даем команду его бессознательному: «болит». Самый верный способ намертво вогнать приятеля в удрученное состояние – это сказать: «Не расстраивайся ты так по этому поводу!» Очень полезный навык как для работы, так и для повседневной жизни – научиться давать позитивные установки. Не «не болей», а «будь здоров» или «скорее выздоравливай», не «не переживай», а «отнесись к этому спокойно», не «не бойся», а «спокойно», «смелее».

Техника «Круг Сухова»

Много лет назад восемнадцатилетний студент-экономист Сергей Сухов на обучающем семинаре, где, согласно традициям нашей школы, всячески поощряется творческий подход, предложил использовать более мягкий, круговой вариант предыдущей техники «щелчка». Его идея была с удовольствием подхвачена и доработана отечественными психотерапевтами и коммуникаторами и в честь юного автора закрепилась в Российской школе НЛП под его именем. Традиционно техника работает с некомфортными ощущениями в теле, хотя при желании ее можно использовать и с эмоционально-некомфортными состояниями.

1. Терапевт садится напротив клиента и говорит, что сейчас будет медленно вести рукой по кругу на расстоянии приблизительно 30–40 см от лица клиента. Задача последнего – отслеживая глазами движение руки терапевта, одновременно наблюдать за своими внутренними ощущениями. Терапевт предупреждает, что на протяжении круга возникнут два положения его руки, на которые клиенту смотреть будет наиболее приятно, и тело его в этих точках начнет испытывать самые комфортные ощущения. Именно в данных положениях клиент должен ненадолго остановить круговое движение руки терапевта командой «стоп».

2. Когда определена первая комфортная точка, терапевт фиксирует на ней взгляд клиента около 30–40 секунд, подробно расспрашивая его о том, какие именно приятные ощущения он испытывает при таком направлении взгляда.

3. Получив информацию, терапевт, медленно продолжая круговое движение рукой, другой рукой одновременно неподвижно фиксирует («держит») первую найденную комфортную точку. Когда клиент просит остановиться в следующем, втором комфортном положении, терапевт фиксирует его и, соответственно, собирает информацию о приятных ощущениях и во второй точке. К данному моменту времени терапевт держит двумя руками перед глазами клиента две точки, при фиксации взгляда на которые тело клиента испытывает наиболее комфортные ощущения.

4. Терапевт предлагает клиенту поочередно переводить взгляд из одного комфортного положения в другое, параллельно собирая информацию о том, какие ощущения испытывает клиент.

5. Терапевт предлагает клиенту смотреть прямо перед собой, одновременно удерживая в голове оба комфортных положения взгляда. Сбор информации об ощущениях.

6. Терапевт предлагает клиенту смотреть куда угодно, удерживая при этом оба комфортных положения взгляда. Сбор информации об ощущениях.

7. Терапевт завершает работу, произнеся приблизительно следующий текст: «Теперь вы можете поблагодарить свое бессознательное за талантливую работу и, пожалуйста, попросите ваше бессознательное зафиксировать любым удобным для него способом два

найденных комфортных положения взгляда, чтобы помнить о них во время всех ваших действий в течение необходимого времени».

Чаще всего к «шагу 7» у клиента остаются только приятные ощущения, в редких случаях – небольшой «след» от первоначального состояния, но при этом клиент отчетливо понимает, что программа на восстановление комфортного состояния надежно запущена.

Глава 4
Калибровка

Японская притча

Когда-то в далекие времена под цветущим деревом вишни сидела грустная молодая Девушка. «Небо дразнит меня своей голубизной и яркостью, – думала она. – Оно словно желает мне показать, какая я сама маленькая серая мышка… Ветки дерева шепчутся за моей спиной о том, как я всем надоела… Конечно, ведь я своим унылым видом напоминаю им о том, как быстро и незаметно облетит их цвет и они останутся заурядными зелеными деревьями, такими же, как и все… И будут ждать своей осени, как и я…»

В это самое время мимо шел влюбленный Юноша. Он размахивал руками, одновременно с улыбкой что-то тихо напевал и сам себе читал стихи. Увидев сидящую Девушку, он подумал: «Как же подходят друг другу эта молодая задумчивая красавица и это цветущее вишневое дерево! Красавица, как и я, несомненно, кого-то любит… Тот, кого она сейчас ждет, сидя под великолепной сакурой в пике своего цветения, наверное, должен появиться с минуты на минуту. Как же они оба счастливы!» Проходя мимо, он вежливо поклонился и зашагал дальше.

«Вот еще один юноша прошел мимо меня, как будто и не заметив, что я здесь есть. Он поклонился в мою сторону так, как если бы тут стояло одно лишь дерево. И он, конечно, сразу же ускорил шаг, чтобы побыстрее миновать меня, а лицо его выражало равнодушную жалость… Все жалеют меня за мое одиночество, и никому я не нужна».

Невольным наблюдателем всего происходящего оказался Самурай, медитировавший на холме неподалеку перед тем, как начать свои утренние упражнения с мечом. Это был опытный воин, воспитывавший свое тело и дух уже много лет, поэтому сознание его было подобно гладкой поверхности озера. Волнения собственной души и случайно залетевшие мысли не создавали на нем ряби, и он находился в состоянии полного присутствия ***здесь и сейчас.*** *Все, что происходило вокруг Самурая, отражалось в ясном зеркале его спокойного сознания.*

Он видел сакуру в цвету и Девушку, сидящую под ним: голова ее была спрятана в колени, а плечи слегка дрожали. Он видел Юношу, шагающего неровной, подпрыгивающей походкой и бурно жестикулирующего в такт своей речи. Он наблюдал ту точку в пространстве и времени, когда их взгляды на мгновение пересеклись… Увидели и поняли ли они друг друга? Самурай знал, что на этот вопрос нет прямого ответа. Если бы ему его задали, то он мог бы только сказать, что Юноша, удаляясь, стал подпрыгивать еще выше, а плечи Девушки, обхватившей руками колени, стали вздрагивать еще сильнее.

Слово «калибровка» в технике обозначает тонкую настройку измерительного инструмента, чтобы в нем не было погрешностей. В нашем случае инструмент – наше собственное сознание.

В НЛП калибровка подразумевает тонкое отслеживание по невербальным (бессловесным) признакам состояний и реакций человека. Для этого необходимо наблюдение за собственным состоянием, за партнером и за вашим взаимодействием.

Есть различные компетентные мнения по поводу того, какую часть информации в процентах коммуникатор получает из слов собеседника, а какую – из сообщений его тела, но все ученые однозначно сходятся в одном: невербальные сообщения тела дают несравненно больше информации о человеке, чем содержание его речи. Считается, что только 7 % информации мы получаем из того, о чем человек говорит, а 93 % – из того, *как* он это говорит. Действительно, всем нам очень часто приходилось слышать «правильные» слова о необхо-

димости «сеять разумное, доброе, вечное», но при этом нас порой буквально коробило от фальши и лживости говорящего!

Лицо и тело – арена проявления человеческого бессознательного. Развивая и совершенствуя в себе способность наблюдать, каким образом в процессе разговора изменяются мимика, тонус мышц, тон голоса и т. д. партнера, мы в некотором смысле обучаемся «видеть его насквозь», определять его эмоции и состояния еще до того, как он сам начал отдавать себе в них отчет. Возникает вопрос: а всегда ли нам это нужно? На него каждый может сам себе ответить, потому что каждый сам для себя решает, сколько времени в день он посвящает работе, а сколько – отдыху. Состояние калибровки, безусловно, рабочее состояние полной включенности. К тому же, прежде чем начать приобретать этот профессиональный навык коммуникатора, было бы лучше откровенно задать себе вопрос: «А готов ли я воспринимать вещи такими, какие они есть?» – ибо опыт показывает, что в жизни при этом начинают происходить неожиданные изменения.

Вспоминается интересный случай из практики. Молодая женщина, начальник отдела, была сама не рада своему свежеприобретенному навыку распознавать по невербальным признакам, правду ей говорят или нет, с грустью констатировав для себя, как много ей врут подчиненные. «Лучше бы мне вовсе не знать об этом, – сказала она, – и жизнь была бы намного спокойнее».

Человек редко действительно видит и понимает другого человека, а в основном проецирует на него собственные убеждения, эмоции и состояния. Такое присуще, к сожалению, и психологам, ведь они тоже всего лишь люди. Профессионализм состоит в спокойном осознании в себе способности видеть других людей через призму собственной модели мира, и перед работой, а также во время нее – в осознанном настраивании себя на состояние «здесь-и-сейчас». Его называют также иногда «состоянием белого листа».

> В восточных единоборствах идеальное состояние бойца сравнивается с неподвижной гладью спокойного озера, где реальность отражается без искажений, – тогда предполагается, что и реакция на происходящее будет адекватной.

Искусству калибровки (хотя этого слова тогда не знали) в свое время обучали жрецов, а также детей правителей как некоему сакральному знанию. Позднее подобным образом тренировались члены монашеских орденов, в частности иезуиты. Ныне аналогичные тренинги проводятся для сотрудников спецслужб. С незапамятных времен было замечено, что мастер калибровки имеет странную мистическую власть над другими. Тому, кого калибруют, начинает казаться, что коммуникатор может знать о нем что-то такое, чего он сам о себе не знает. И это действительно так.

Как же правильно настроить свой инструмент на реальное видение всех нюансов телесных (т. е. бессознательных) проявлений партнера по коммуникации?

Психологи считают, что лучший способ как можно больше узнать о человеке – это как можно меньше знать о нем заранее. Известен опыт, когда студентам предлагали по предъявленной фотографии описать качества незнакомого человека. Одной половине студентов сказали, что человек на фотографии – известный профессор-математик, а другой – что это бандит-рецидивист. Первая группа увидела «доброе лицо», «проницательный взгляд», «интеллигентность», «благородство», а вторая – «сверлящие маленькие глазки», «приземленность», «злость», «безжалостность» и т. д. Данный эксперимент показывает, насколько мы находимся в плену наших установок и насколько наши выводы и суждения зависят от предварительной информации. Поэтому на курс психотерапии профессионалы стараются не брать в качестве клиентов своих друзей, родственников и знакомых, а предпочитают препоручить их достойным доверия коллегам.

Модель мира каждого человека закладывается с детства и формируется на основе индивидуальных обобщений, опущений и искажений. Как-то в нашей практике был случай, когда муж постоянно обвинял жену в «презрительном» взгляде. После просьбы поподробнее описать на уровне физиологии, *что* конкретно происходит со взглядом жены, когда муж считает, что она глядит на него «презрительно», выяснилось, что «презрение» в его модели мира – это слегка прищуренные глаза. Тогда жене сразу стало понятнее, в чем дело: она была очень близорука и, когда пыталась лучше понять своего супруга, прищуривала глаза, как бы стараясь «разглядеть», что тот имеет в виду. Вероятно, в индивидуальном опыте данного мужчины ранее произошло обобщение: «щурится – значит презирает». И он автоматически применял это знание по отношению ко всем без исключения людям. С кем-то оно срабатывало, а с кем-то, как видим, нет.

Как же избежать при общении с другим человеком затрудняющего работу фона собственных установок и ограничивающих убеждений? Ведь они находятся в глубине нашего бессознательного и поэтому воспринимаются как нечто само собой разумеющееся, не подлежащее сомнению! Для этого важно помнить несколько правил калибровки.

1. Настроить себя исключительно на присутствие «здесь-и-сейчас», в этом моменте, в данном месте. Всю прошлую и будущую жизнь оставляем за границами работы.

2. Ничего не интерпретировать! Только наблюдать, что происходит с человеком на уровне его бессловесных проявлений. Никаких выводов вроде «она взялась за обручальное кольцо – значит, ищет поддержку в своем муже!». В ответ на такой жест мы можем лишь отметить про себя: «Средним, указательным и большим пальцами левой руки она слегка сжимает кольцо на правой руке». С каким состоянием связан этот жест здесь-и-сейчас, мы сделаем предположение позже.

3. Выражения, присущие поэзии, оставляем для литературы или для общения вне работы. В калибровке нет описаний вроде «презрительное выражение губ», «ухмылка», «загоревшиеся глаза» или «чувственно раздутые ноздри», поскольку подобные выражения предполагают целый ряд ассоциаций и интерпретаций из предыдущего жизненного опыта. Но мы можем говорить о «напряженной, слегка приподнявшейся нижней губе», «легкой асимметрии при приподнятых уголках губ», «резко раскрывшихся веках и увлажнившихся глазах», «дрогнувших крыльях носа». В профессиональной среде психологов шутят, что надо «отличать свою галлюцинацию от калибровки».

Во время упражнения задача – не «угадать», а научиться чему-то новому, развить свою наблюдательность и внимание. Игра в «угадайку» может оказаться существенной помехой. Даже в случае, когда сделанное предположение окажется ошибочным, упражнение считается выполненным, если коммуникатор для себя понимает, что в этот раз, например, качественно «откалибровал» верхнюю часть лица партнера, но слегка упустил рот и мышечный тонус. Тогда он от случая к случаю будет стабильно прогрессировать в искусстве калибровки, а не нацеливаться на сиюминутный результат и похвалу.

Люди, как известно, разные. Усредненных, то есть общих для всех, реакций тела не бывает. Было бы большой ошибкой говорить о том, что скрещенные ноги – это «закрытая» поза и означает недоверие к собеседнику, а покусывание карандаша – скрытая агрессия.

> Болезнью под названием «страсть к интерпретации», к сожалению, страдают многие, но из жизненного опыта все мы прекрасно знаем, что скрестить ноги может также и человек, находящийся в комфортном расслабленном состоянии и в полной готовности к открытому общению.

Действительно, существуют устойчивые связи между конкретным состоянием психики и его проявлением в лице и теле, но это имеет смысл рассматривать только для каждого

отдельно взятого индивида. Упражнения на калибровку, которые мы предлагаем, направлены на обучение отслеживанию таких индивидуальных устойчивых связей.

Обозначим приблизительные «мишени» калибровки:

• Мимика (микромимика): глазодвигательные реакции, мышечный тонус отдельных частей лица (щеки, веки, лоб, желваки, кадык).

• Вегетатика (покраснение / побледнение кожи).

• Жесты (микрожесты), движения корпусом (микропокачивания).

• Мышечный тонус тела.

• Дыхание.

Упражнение «Приятный / не очень приятный человек»

Смысл упражнения

Когда мы проводим деловые переговоры, предлагаем какой-либо товар, оказываем человеку психологическую помощь или просто общаемся, нам крайне важно понимать, какой эмоциональный отклик получают у партнера наше поведение и слова. Опытный же коммуникатор, проводящий свою линию в общении с партнером, видит по невербальным признакам, когда затронутая тема вызывает у того не самые приятные эмоции. В таком случае он немедленно ее прекратит и коснется этой темы уже с другой стороны, вызывающей приятные или хотя бы нейтральные ассоциации и переживания.

Талантливые продавцы, рекламируя свой товар, всегда понимают, о чем их покупателю слушать нравится больше, о чем – меньше и о чем – совсем не нравится.

Что же касается психотерапии, то вспоминается случай, как один психолог во время сеанса начал рассказывать клиенту метафорическую историю о человеке и его собаке: метафора была хороша сама по себе, но только клиент после первых фраз извинился и ушел. Как оказалось, у него недавно погибла любимая собака. Если бы тот психолог мало-мальски владел калибровкой, он вовремя понял бы, что не стоит продолжать «собачью» тему. В данном же случае из-за непрофессионализма терапевта клиент, нуждавшийся в помощи, ушел в еще более подавленном состоянии.

Каждый человек, жизнь которого хоть как-то связана с общением, в полной мере понимает значение умения по-настоящему видеть, *что* происходит с его собеседником.

Пошаговка

1. Просим партнера в течение 30 секунд думать об очень приятном для себя человеке. Мы молча калибруем в это время, *как* он о нем думает, т. е. отслеживаем микромимику, микропокачивания корпуса, мышечный тонус, дыхание и т. д. Благодарим.

2. Просим партнера в течение 20–30 секунд думать о не очень приятном для себя человеке. И снова калибруем его невербальные проявления.

3. Задаем партнеру нейтральные вопросы, следуя нижеуказанной структуре, и калибруем, о ком думает сейчас партнер: «Подумай сейчас о том из этих знакомых, кто:

а) ближе к тебе живет,

б) выше ростом,

в) полнее,

г) более обеспечен материально,

д) имеет более светлые волосы,

е) имеет более длинные волосы» и т. д.

Откалибровав партнера после каждого вопроса, скажите ему, о приятном или не очень приятном человеке он думает сейчас. Партнер дает правдивый ответ, верно или неверно ваше предположение.

4. В конце работы делимся с партнером своим опытом относительно невербальных признаков, по которым вам удалось определить правильный ответ.

Экологичность

Во время упражнений необходимо быть крайне вежливым и тактичным с партнером, поскольку человек согласился впустить нас в свой внутренний мир, даже если при этом он не произносит ни слова. Собственно, и в повседневной жизни лучше быть вежливым, чем невежливым, тем более **когда партнер дает согласие раскрыть в какой-то мере свои переживания и истинные эмоции. Таким образом, он становится в десятки раз более уязвимым, и, соответственно, неграмотному коммуникатору во столько же раз легче случайно нанести ему психическую травму.** В процессе калибровки категорически запрещаются любые комментарии по поводу того, что происходит с партнером на невербальном уровне. Высказываемые предположения, о ком из двух людей партнер подумал, ограничиваются словами: «По-моему, ты сейчас подумал о приятном (не очень приятном) человеке» – не более!

Наблюдения по поводу отслеженных невербальных признаков высказываются только терминами «нейтральной физиологии»: например, «слегка сдвинулись брови и глаза опустились вниз» (а не «взгляд насупился»), «уголки губ приподнялись, глаза расширились и увлажнились, дыхание стало грудным и участилось, верхняя часть скул слегка покраснела» (а не «ты смотрела влюбленным взглядом»).

Когда вы считаете, что в полной мере откалибровали, о ком партнер подумал после вашей просьбы или вопроса, мягко скажите: **«Спасибо»** (а не «Достаточно» или «Хватит, я все понял»).

Упражнение «Монетка»

Смысл упражнения

В НЛП есть понятия «конгруэнтность» и «неконгруэнтность». Конгруэнтность – это соответствие внутреннего переживания его внешнему проявлению, и, соответственно, неконгруэнтность – несоответствие внутреннего переживания его внешнему выражению. Например, стиснутые кулаки и резкий голос при произнесении нежных слов – явный признак неконгруэнтности.

Цель нашего упражнения «Монетка» – научиться отличать конгруэнтное «да» и «нет» от неконгруэнтного «да» и «нет».

В деловых переговорах, да и в некоторых других видах коммуникации умение отличать честное «да / нет» от нечестного играет порой решающую роль. Во время психотерапевтического сеанса такое умение иногда помогает выявить моменты, когда человек несколько «подвирает» самому себе. Это не значит, что ему тут же нужно грозным голосом объявлять о том, что он врет: просто стоило бы собрать побольше информации о той ситуации, где его «да» показалось психологу не совсем конгруэнтным.

Есть поверье, что данное упражнение-игра позаимствовано из практики ковбоев, осваивавших Дикий Запад: коммуникатору было нужно по еле заметным признакам откалибровать, во-первых, *будет ли* стрелять в него агрессивно настроенный товарищ, во-вторых,

когда он выстрелит, и в-третьих – с какой руки. Выживал, как мы понимаем, тот, кто, верно откалибровав, мог уклониться от выстрела и успевал предварить следующую попытку противника собственным метким выстрелом.

Для выполнения предлагаемого упражнения пистолетов, к счастью, не понадобится, но нужен будет какой-нибудь небольшой предмет величиной с монетку.

Пошаговка

1. Монетка в руках партнера А. А прячет монетку в одном из кулаков, а партнер Б делает предположение, в какой из рук находится монетка. Первые полминуты-минуту партнер А обязан давать только правдивые ответы, в подтверждение разжимая кулак и показывая, есть ли монетка.

2. Через 30–60 секунд партнер А может начать перемежать правдивые ответы с неправдивыми. Партнер Б, калибруя его реакции как ответ на вопрос – движения зрачков, микромимику, микродвижения головой и другими частями тела, мышечный тонус, дыхание, а также тон голоса, интонацию и величину паузы между своим вопросом и ответом партнера, – должен сделать вывод, правду говорит тот или неправду. Таким образом партнер Б калибрует партнера А на искреннее / неискреннее «да / нет» 3–4 раза, а партнер А дает ему обратную связь о том, насколько верной оказалась калибровка, показывая в подтверждение спрятанную монетку.

3. Партнеры меняются ролями и повторяют тот же самый цикл.

Во время семинара в группе упражнение «Монетка» для большей эффективности сочетается с игрой в «Ручеек». Группа делится пополам, партнеры садятся друг напротив друга и проделывают упражнение в обе стороны, как описано выше. Далее ряд партнеров А остается сидеть неподвижно с монеткой, а ряд партнеров Б перемещается вперед на одного человека, в то время как партнер, сидевший в начале ряда, садится в его конец.

Партнеры снова проделывают упражнение уже в новых парах и опять перемещаются в ту же сторону. И так до тех пор, пока тот, кто в самом начале упражнения был в начале «ручейка», вновь не окажется на прежнем месте. Упражнение очень веселое и позволяет калибровать в задаваемом тренером хорошем темпе большое количество самых разных людей. В конце упражнения обычно оказывается, что тот, кто легко просчитывается одним коммуникатором, часто остается загадкой для другого, зато для него понятен тот партнер, который остался неразгаданным первым коммуникатором. Участники семинара обычно так влюбляются в «Монетку», что начинают в нее играть в семье, с друзьями, во время перерывов на работе.

Упражнение очень нравится детям. Вообще, навык калибровки – это то, что можно безбоязненно предлагать ребятишкам любого возраста как игру, и если она освоена уже на раннем этапе – тем лучше для дальнейшей жизни.

Как использовать полученное в результате этих упражнений умение отличать конгруэнтные «да / нет» от неконгруэнтных? Очень просто. В начале разговора мы калибруем невербальные реакции партнера, когда тот отвечает «да» на вопросы, по поводу которых заранее известно, что правдивый ответ – действительно «да». Например, «Так, значит, вы хорошо знаете Ивана Сергеевича?». Или «Насколько мне известно, ваша фирма существует уже семь лет?». Если требуется – можно задать и вопросы, по поводу которых мы заранее знаем, что правдивым ответом будет «нет». Точно откалибровав конгруэнтные «да» и «нет» в начале коммуникации, мы сможет отмечать для себя в ходе последующего общения, когда «да» или «нет» партнера будут не совсем конгруэнтны. Если мы заметили некую неконгруэнтность, ни в коем случае не следует немедленно обвинять собеседника во лжи, но подроб-

нее расспросить его по теме, вызвавшей наше сомнение в его правдивости, несомненно, стоило бы.

Упражнение «История в истории»

Смысл упражнения

Смысл приблизительно такой же, как и у предыдущего упражнения, только задача коммуникатора немного усложняется. В упражнении «Монетка» коммуникатор не отвлекался на сюжет рассказа, а в упражнении «История в истории» есть опасность слишком «вжиться» в его содержание. Упражнение направлено на приобретение коммуникатором навыка сознательно разделять, ***что*** человек говорит и ***как*** он это говорит.

Пошаговка

1. Партнер А рассказывает партнеру Б недавно произошедшую с ним реальную историю, и в середину правдивой истории вставляет созданный на ходу придуманный вымышленный эпизод.
2. Задача партнера Б откалибровать, в каком месте истории был этот вымышленный эпизод.

Примечание

Чтобы упражнение получилось, рассказчику все же нужно соблюдать ряд правил. Первое – история должна вестись от первого лица, а не «С моим другом недавно произошла интересная история». Второе – придуманный эпизод должен быть сочинен на ходу или прямо перед разговором. Третье – он не должен быть в самом начале повествования, поскольку в таком случае коммуникатор не будет иметь возможности откалибровать, как партнер ведет *правдивое* повествование.

Если партнеру Б не удалось правильно определить место выдуманного эпизода, партнер А его сообщает, и партнер Б воспроизводит по памяти, что конкретно в этот момент изменилось в жестикуляции рассказчика, в темпе его речи, тоне голоса, мимике лица, движениях глаз, общем ритме повествования и т. д. Если хотя бы при воспоминании о невербальных проявлениях партнера А партнер Б все же определяет для себя, в чем была неконгруэнтность рассказчика, упражнение считается выполненным. Если ему это не удается – значит, партнер Б слишком увлекся содержанием истории и прекратил калибровать. В этом случае партнер Б осознает для себя необходимость дальнейшего совершенствования собственных способностей в калибровке, делает конкретные выводы. И упражнение тоже считается выполненным.

Калибровка – навык, который сознательно совершенствуется всю жизнь, и даже великому мастеру всегда есть куда двигаться. Это то, что позволяет терапевту остаться на плаву, когда собственные чувства как реакция на переживания клиента вот-вот готовы его захлестнуть, что нежелательно, поскольку в таком случае ему вряд ли удастся оказать последнему профессиональную помощь. Это то, что помогает сохранять спокойствие в любой ситуации и следить за ее развитием здесь-и-сейчас. Те, кто имеют опыт занятий йогой или восточными единоборствами, утверждают, что им не важно, на чем оттачивать умение входить в спокойное состояние сознания: делая *ката* или калибруя людей. Речь идет все о том же искусстве

удерживания состояния гладкого озера внутри себя и адекватного отражения того, что происходит вокруг в пространстве и времени.

Глава 5
Раппорт. Контекст согласия

Если бы, скажем, Млечный Путь и муравей имели разум, а Млечный Путь захотел побеседовать с муравьем, что бы он сделал? Он постарался бы стать маленьким и заговорить на муравьином языке.
Протоирей Александр Мень

Я так тебя люблю, что я уже не знаю,
Кого из нас двоих здесь нет…
Поль Элюар

Нередко мы не можем объяснить на уровне здравого смысла, почему иногда так симпатизируем одному человеку и совершенно не переносим другого, хотя тот, кого мы не переносим, по объективным показателям может полностью нас устраивать. А первого мы любим не за что-то, а несмотря ни на что. Но кто-то другой, возможно, будет с пониманием и благожелательностью относиться к раздражающему нас субъекту и одновременно недолюбливать нашего любимца. Действительно, отношения принятия и непринятия между людьми складываются весьма индивидуально и субъективно.

Что же заставляет нас симпатизировать одному человеку и «не переваривать» другого? Может быть, обрабатывая информацию, поступающую к нам по разным каналам восприятия, наше бессознательное делает некий обобщенный вывод о том, интересен нам данный человек или нет, приятен или нет? Что же должен сделать другой человек, чтобы нам понравиться: уж не рассказать ли, какой он хороший? Нет. Как мы помним, только 7 % информации о собеседнике мы получаем из содержания его речи, остальные 93 % – из эмоциональной окраски сообщения и языка его тела.

В медицине давно известен так называемый эффект плацебо, когда пациенту дают, например, витаминку, предварительно объявив ему, что это сильнейшее средство против его недуга, и больной, приняв эту таблетку, послушно выздоравливает. Но тем же медикам известно, что у одних врачей плацебо работает, а у других – нет, то есть одному доктору больной полностью доверяет, а другому – нет. У иных врачей даже реальное сильнодействующее лекарство не даст результата, настолько мало к нему симпатии и доверия у пациента. А есть доктора, чьи пациенты начинают лучше себя чувствовать от одного их вида или голоса, хотя говорят и делают они, на первый взгляд, самые простые вещи…

> Доказано (и это касается не только врачей и их пациентов), что убедительность сообщения только на 35 % зависит от приводимых коммуникатором доводов и логических аргументов, а остальные 65 % – от того, насколько убедительны невербальные сообщения его тела.

С одними людьми мы можем дружить, с другими – нет. С одними можем работать, с другими – нет. С одними нам легко уживаться, с другими – сложнее, с третьими – практически невозможно. С одними мы можем иметь романтические отношения, с другими – категорически нет! Исследования показали, что уже с первой минуты общения нам становится понятно, будет нам легко и комфортно с данным человеком – или же, напротив, контакт не сулит в перспективе ничего хорошего, даже если он необходим. А во время телефонных переговоров партнер уже в течение первых пятнадцати секунд принимает бессознательное решение, интересно ему продолжать общение или нет! В первые минуты коммуникации мы еще не знаем ни жизненных целей, ни ценностей партнера, но фундамент любых отношений строится на некоем соответствии поведения и даже внешнего вида людей.

Вероятно, многие замечали, насколько похожими со временем становятся между собой муж и жена, долго и счастливо живущие вместе. Друзья, стаж дружбы которых достаточно велик, начинают походить друг на друга привычками, манерами, их голоса путают по телефону. Даже собачьи хозяева почему-то приобретают именно тех собак, которые имеют с ними внешнее сходство, да и сами хозяева в какой-то степени со временем становятся похожими на своих любимых питомцев. Один наш знакомый психиатр, коренастый, слегка квадратный мужчина с короткой стрижкой «ежиком» рассказывал об утренних прогулках со своим любимым ротвейлером: «Я смотрю, как он разгоняет всех дворовых кошек, делает пару прыжков, – и вот я в тонусе!»

Некая таинственная связь, возникающая буквально с первого взгляда между одним и другим существом, с незапамятных времен волновала умы ученых и поэтов. Великий французский психиатр Месмер два века назад был изгнан из своей страны, будучи обвинен в аморальности за то особое отношение благоговейного трепета, которое к нему испытывали пациенты. В XIX веке психиатрами уже более или менее официально было признано, что между врачом и его подопечным при условии хорошей качественной работы неизбежно возникают некие особые отношения, которым даже был дан термин «раппорт» (*rapports* — франц. «отношения»). Более того, пациенты Фрейда видели исключительно психоаналитические сны с сексуальной направленностью, пациенты Юнга предъявляли образы, как будто напрямую почерпнутые из сокровищницы коллективного бессознательного, пациенты Адлера мужество компенсировали свое чувство неполноценности… Интересно, не потому ли пациенты выбирали именно своего, а не другого психотерапевта, поскольку сразу же, с первого взгляда чувствовали с ним душевное родство и некую внутреннюю схожесть? Или наоборот, пациенты, постепенно проникнувшись бессознательным доверием к своему доктору, начинали осознавать себя согласно транслируемой им психологической метафоре? В общем, изучение данной темы ставило больше вопросов, чем давало ответов.

Гриндер и Бендлер решили для начала, не слишком вникая в философию данного вопроса (что им несказанно помогло!), выявить структуру поведения успешного коммуникатора, способного вызвать по отношению к себе бессознательное доверие и симпатию со стороны партнера или группы партнеров по коммуникации. Успешными коммуникаторами, взятыми за модели, стали люди самых разных профессий: политики, коммивояжеры, проповедники, психологи, врачи, рекламные агенты и пр. То, что они делали интуитивно и по наитию, Гриндер и Бендлер моделировали, структурировали, а затем стали сами экспериментировать со своим открытием, воспроизводя найденные модели и структуры. Они выяснили, что особые отношения, названные ***раппортом***, можно установить сознательно, если соблюдать определенную технологию.

Прежде чем ее описать, давайте честно ответим себе на вопрос: с кем нам легче и приятнее контактировать? С партнером, который на нас похож внутренне и внешне, – или с партнером, абсолютно на нас не похожим? Ответ очевиден: «Конечно же, я хочу общаться с тем, кто на меня, любимого, похож». Нам приятнее работать и дружить с тем, кто одевается, как мы, делает что-то, как мы, думает, как мы: «Он мне понятен, и он меня понимает». Именно поэтому всегда существовали клубы по интересам, куда допускались только люди определенного круга, определенным образом одетые, определенным образом себя ведущие. И за защищенность от людей «не своего круга», от тех, при общении с которыми у клиентов не возникало бы то самое чувство родства и принадлежности к чему-то единому, они всегда были готовы платить большие деньги.

> Психологи давно выяснили, что, как бы человек плохо ни относился к себе сознательно, как бы он себя ни ругал последними словами, на уровне бессознательного он относится к себе очень хорошо. Если человек видит перед собой другого, похожего, и узнает в нем себя, как в добром, слегка

> комплиментарном зеркале, то на уровне бессознательного он получает послание: «Мы с тобой одной крови». То есть «Я – такой же, как ты». В нашем разобщенном мире, где всем знакомо чувство экзистенциального одиночества, встретить человека, как две капли воды похожего на тебя, – это небывалая удача.

Сами мы не знаем, как реально выглядим со стороны: то, что мы по этому поводу думаем, – всего лишь сконструированные нами предположения. Кто из нас хоть раз в жизни, увидев себя в видеозаписи, не испытал шок и не поспешил поскорее вытеснить из памяти этот кошмар! Но бессознательное немедленно откликается на схожие с нашими позы, движения, жесты, тон голоса, скорость речи, интонации…

Теперь наконец перейдем непосредственно к технологии, к которой ни в коем случае нельзя приступать сразу и немедленно, не успев понять по существу, на чем основывается раппорт. И сразу же хотим предупредить уважаемого читателя: **раппорт – коварная штука. Им нельзя пользоваться непрофессионально, иначе кроме агрессии и отторжения со стороны других неудачливый коммуникатор ничего не получит.**

Было бы грубейшей ошибкой думать, что достаточно копировать физиологию партнера, и он – навеки твой. На невежестве в данном вопросе многие попадаются и дорого платят: лучше бы им вовсе не знать, что на свете есть раппорт, и тогда их взаимоотношения выстроились бы намного успешнее! Никто не любит, когда его явно передразнивают и изображают, никто не любит быть объектом манипуляции. К сожалению, когда люди, преподающие НЛП, недостаточно профессиональны, то раппорт в их понимании сводится к простому обезьянничанию. Именно этот вздор они доводят до своих слушателей, обрекая их тем самым на неизбежный провал во взаимоотношениях и компрометируя метод НЛП в целом.

Нельзя написать литературный шедевр, не зная грамоты и законов жанра. Раппорт – искусство, которому обучаются постепенно, по буквам. Изучением азбуки раппорта мы сейчас и займемся.

Технология раппорта

Как мы уже говорили, невозможно при помощи одного лишь подражания обеспечить себе доверие на бессознательном уровне со стороны другого человека. Тем не менее физиология – это один из входов в **процесс присоединения –** первый этап состояния раппорта.

Раппорт делится на две части: **присоединение** и **ведение**. Вначале мы **присоединяемся** к партнеру по коммуникации, чтобы должным образом почувствовать и осознать, в каком состоянии во время общения с нами находятся его тело и эмоции, какие движения ему на данном этапе наиболее комфортны. Профессионалы также реально понимают в момент *присоединения*, о чем человек думает.

Вспоминается рассказ Эдгара По «Похищенное письмо», где мальчик узнавал мысли людей, повторяя выражение лица того человека, мысли и чувства которого он хотел понять. А индейцы говорят: чтобы по-настоящему узнать и понять другого человека, надо «пройти три дня в его мокасинах».

В тот момент, когда мы глубоко прочувствовали и отзеркалили собой состояние партнера, мы можем **начать вести его** за собой, как в танце, предлагая ему на языке бессознательного перенять нашу физиологию, манеру двигаться, эмоциональное состояние и стратегию мышления.

Присоединение

Присоединяться можно к различным физиологическим проявлениям поведения партнера, и их не так много. Это:

1. Поза, мышечный тонус, жесты.
2. Голос: тон, громкость, высота, интонации, темп речи.
3. Дыхание.

Если не уделить в самом начале достаточного времени *присоединению, ведение* невозможно. Поэтому ниже мы предлагаем несколько упражнений, необходимых для качественного поэтапного усвоения различных аспектов присоединения.

Упражнение «Присоединение к позе»

Смысл упражнения

Чтобы научиться качественно присоединяться к партнеру во время общения, необходимо для начала освоить наиболее простой этап присоединения к позе в статике. Уже на этом этапе предполагается возможность прочувствовать на себе эффект точного и неточного присоединения в качестве коммуникатора и клиента.

Пошаговка

Упражнение выполняется в тройках: Клиент – Коммуникатор – Режиссер.

1. Клиент принимает любую привычную и комфортную для себя позу.
2. Коммуникатор зеркально отражает позу клиента, вплоть до мельчайших деталей (наклон головы, положение пальцев и т. д.).
3. Режиссер корректирует неточности копирования (коммуникатор обычно поражается, сколько несоответствий обнаруживает режиссер, следящий за процессом со стороны, хотя коммуникатор уверен, что добился точной копии позы партнера).
4. Коммуникатор, приняв позу, полностью повторившую, как в зеркале, позу своего партнера, **находит в ней свое удобство и комфорт.**

Экологичность

Мы не случайно выделили последний, четвертый пункт жирным шрифтом. Именно о нем почему-то забывают упомянуть все учебники по НЛП, хотя без него раппорта нет. Если коммуникатор не будет ощущать себя комфортно, копируя клиента, последний немедленно считает его телесный дискомфорт и либо поймет, что его пытаются копировать, либо просто неловко себя почувствует. Коммуникатор должен искренне симпатизировать своему клиенту и испытывать к нему реальный интерес, только в этом случае бессознательный контакт состоится.

В конце упражнения участникам предлагается обсудить свои ощущения во время упражнения и то, как они изменились, когда коммуникатору стало окончательно хорошо в позе клиента.

Если упражнение было выполнено коммуникатором точно, партнеры должны ощутить нечто вроде родственной связи друг с другом и приятную теплоту внутри. Если такого чув-

ства нет, значит, коммуникатор проявил недостаточно интереса и внимания к своему партнеру либо не почувствовал в достаточной мере собственного комфорта в партнерской позе. В любом случае коммуникатор осознает для себя, в каком направлении ему стоит совершенствоваться дальше.

Упражнение «Я и моя тень»

Смысл упражнения

Как мы понимаем, нам крайне редко придется длительное время присоединяться к неподвижному собеседнику: в основном жизнь требует умения присоединяться в движении. После того как мы научились присоединяться к своему партнеру молча и в статике, мы можем начать учиться присоединению в динамике, а также используя присоединение голосом.

Это упражнение мало напоминает *присоединение* к партнеру в реальном общении, но является необходимым этапом для дальнейшей тренировки по присоединению в диалоге. Прежде чем начать осваивать незаметное, филигранное присоединение к своему партнеру, надо натренировать тело на мгновенное и полное отражение поведения клиента в динамике.

Пошаговка

Упражнение выполняется в парах: Ведущий – Тень.

1. Ведущий живет своей нормальной жизнью, любезно предоставляя себя для копирования Тени и, по возможности, не обращая на нее внимания: гуляет, читает, разговаривает по телефону, общается, пьет чай.

2. Тень повсюду следует за Ведущим и полностью копирует его в динамике: двигается, сидит, ест, курит, разговаривает, как он. Тень должна повторять вполголоса все, что Ведущий говорит, воспроизводя его тон голоса, интонацию, темп речи и т. д. Если двое Ведущих хотят поговорить между собой, их Тени только воспроизводят сказанное Ведущими, не общаясь друг с другом. Ведущий не может разговаривать со своей Тенью.

3. Через 30 минут Ведущий дает сигнал прекратить упражнение, партнеры меняются ролями и опять выполняют упражнение в течение получаса.

4. По окончании упражнения партнеры обсуждают свои ощущения.

Экологичность

Партнер, являющийся Ведущим, ведет себя максимально естественно, но в то же время заботится о том, чтобы его Тень не испытывала особо дискомфортных ощущений: не заходит в туалет, если его Тень другого пола, не делает по пятьдесят отжиманий, если его Тень не имеет схожей физической подготовки, и т. д. По окончании упражнения – представиться друг другу, как при знакомстве, назвав свое реальное имя, – например, «Я – Надежда, очень приятно было поработать с вами, Сергей».

И еще один важный момент. Наша Тень – симпатизирующая Тень. Ни в коем случае нельзя отзеркаливать физические недостатки своего партнера, как, например, заикание, хромоту. Тени не стоит сопеть носом, если у Ведущего насморк, или активно кашлять, если партнер – курильщик. В связи с нашей рабочей метафорой зеркального отражения можно

вспомнить слова великого классика о своем комплиментарном портрете: «…Но это зеркало мне льстит».

ПрисоЕДИНЕНИЕ подразумевает некое субъективное слегка влюбленное отношение художника к своей модели – без этого нет настоящего раппорта.

В случае качественного выполнения упражнения коммуникатор должен ощутить в полной мере себя в шкуре другого человека и как бы слегка примерить на себя иную модель мира. Так, например, один молодой офицер-спецназовец, побыв Тенью девушки-манекенщицы, говорил: «Я даже не знал, что можно выживать, глядя только поверх голов прохожих: это, оказывается, такой кайф – витать в облаках!» А девушка-манекенщица восхищалась чувством «весомости и основательности» походки, которое ей удалось поймать, побыв Тенью своего партнера-Рэмбо. Совершенно нормально, если в процессе упражнения удастся ухватить не только эмоциональное состояние Ведущего, но и его мысли в отдельные моменты.

Примеры раппорта из литературы и жизни

Помните повесть А. Куприна «Олеся»? Герой просит молодую девушку, слывущую ведьмой, показать, что́ она умеет. Олеся велит Ивану идти вперед по тропинке и не оборачиваться. Через минуту он падает на ровном месте, Олеся смеется и велит ему продолжать идти. Герой падает еще несколько раз подряд без каких бы то ни было видимых причин. Олеся объясняет ему, каким образом получается ее фокус. Она должна следовать за человеком, повторяя все его движения, вплоть до самых мелких, и, когда уже не понятно, кто это движется, человек или она, Олеся представляет себе натянутую веревочку и делает резкое падающее движение. И она уверена, что после этого даже самый стойкий человек не сможет устоять.

Многие участники семинара повторяли «подвиг Олеси», но в гораздо более мягком и безобидном варианте. Они пристраивались к прохожему на улице и какое-то время следовали за ним. Затем они упражнялись, либо замедляя его шаг, либо ускоряя. Некоторым трудоголикам даже удавалось повернуть своего «клиента» в другую сторону, но буквально через секунду они его мягко, при помощи того же раппорта, возвращали к нужному ему направлению.

Одна пятнадцатилетняя девочка, не присутствовавшая на нашем семинаре, тоже решила попробовать, что такое раппорт в действии. Она знала о раппорте от других участников, но для нее применение раппорта должно было стать последней отчаянной попыткой убедить своего упрямого папу отпускать ее гулять с друзьями хотя бы до десяти часов вечера, а не до семи. Эта темпераментная «пташечка-щебетушечка» заставила себя медленно и весомо сесть в кресло рядом со своим папой, какое-то время молча смотреть вместе с ним телевизор, а затем, роняя по слову в минуту, твердо произнести: «Папа, я уже большая. – *Пауза*. – Я хочу приходить домой в десять часов». После этих слов повисло долгое молчание, и наконец папа произнес: «Ну, вот ты и повзрослела». Девочке было разрешено приходить домой к десяти часам вечера, но не позже.

Многие талантливые люди применяют раппорт интуитивно, не зная о возможностях данного феномена. Так, известный французский психиатр Кристиан Сюор, работающий с наркозависимыми, постоянно ходит в джинсах и кожаной куртке, носит волосы до плеч и серьгу в ухе. Пациенты очень его любят.

Теперь можно вспомнить о разных исторических традициях использования раппорта. В боевых искусствах ученики должны полностью копировать своего учителя не только во время упражнений, но и в повседневной жизни.

Для оценки сплоченности подразделения военные прежде всего проводят строевой смотр. По качеству строевой подготовки (динамический раппорт) и строевой песни (раппорт

по дыханию) можно вынести безошибочное заключение о сплоченности и, соответственно, боеспособности коллектива.

Вспомним ритуальные синхронные движения по кругу некоторых воинственных кавказских народов, много раз показанные по телевидению.

Вспомним синхронизированные ритуальные пляски воинов и охотников племен перед охотой или битвой.

Входить в раппорт можно не только с людьми, но и с животными. Мел Гибсон в фильме «Смертельное оружие» великолепно проделывает такой трюк со сторожевой собакой ротвейлером, которая в результате уходит вместе с ним. Автор как-то раз пристроилась к вожаку стаи прогуливавшихся пеликанов на острове Бали: минут через двадцать динамического раппорта пеликан милостиво позволил себя погладить, и этот исторический момент мужу и коллеге удалось отснять на кинокамеру.

Подобных примеров можно приводить несметное количество. Читатель, который возьмет за правило регулярно упражняться в искусстве *присоединения* и *ведения*, сам через некоторое время сможет рассказать множество интересных случаев непосредственно из своего личного опыта.

Присоединение в разговоре

Во время реального общения в повседневной жизни между людьми нам достаточно редко случается **полностью** «зеркалить» своего партнера. Необходимо, как мы уже говорили выше, филигранное присоединение и филигранное ведение. Жестикуляция говорящего человека принципиально отличается от жестикуляции слушающего. Если коммуникатор, находящийся в режиме слушания, будет размахивать руками точно так же, как его эмоционально возбужденный партнер, рассказывающий про футбольный матч, то, пожалуй, и партнер, и все окружающие решат, что коммуникатор подлежит срочной госпитализации в психиатрическую клинику.

Присоединение к говорящему человеку нам, безусловно, нужно, но на гораздо более тонком уровне. Бурную жестикуляцию собеседника можно отразить, например, едва заметными покачиваниями своего корпуса, соответствующими направлениям жестов партнера, намеками на движения пальцев, синхронизированными с его движениями, наконец пальцами ног, даже если они спрятаны в ботинках.

> Любопытная деталь: бессознательное партнера считывает телесное послание коммуникатора, даже если присоединение происходит вне поля его зрения. Герой «Олеси» Куприна не видит, как Олеся «пристраивается» к нему со спины.

Точно так же, если мы отражаем жестикуляцию собеседника, например, движениями наших пальцев под столом, присоединение происходит в полной мере. Для того чтобы обычный танец был гармоничным, нам не обязательно выполнять с партнером по танцу синхронные движения. В раппорте – то же самое. **Раппорт – это некий танец взаимодействия, во время которого движение одного партнера немедленно отзывается в теле другого партнера, и в идеале со стороны не должно быть понятно, кто из них ведущий, а кто – ведомый.**

И еще одна деталь: не нужно синхронно следовать за сменами поз партнера. Например, ваш партнер откинулся назад. Его движение обязательно должно найти отражение в легком, едва заметном движении вашего собственного корпуса (или головы, или плеча) в том же направлении, а самому принять такую же позу (не обязательно полностью схожую с позой партнера) вы сможете двадцатью-тридцатью секундами позже. Точно так же, упражняясь в

искусстве присоЕДИНЕНИЯ и ведения, вы сами сможете не раз заметить, как ваш партнер будет следовать за вашими движениями чуть-чуть запаздывая.

Во время состояния раппорта наблюдается интересное явление: не только партнер по коммуникации начинает чувствовать бессознательное доверие по отношению к коммуникатору, но и сам коммуникатор проникается необъяснимой симпатией к своему партнеру. Смысл же раппорта, как известно, в последующем ведении. Это – танец, в котором коммуникатор временно позволяет партнеру себя повести – лишь для того, чтобы затем самому повести партнера за собой. Но если коммуникатор, проникнувшись безграничной симпатией к своему партнеру, забудет о том, что его задача – вести, а не «вестись», то он потеряет свои лидирующие позиции в процессе коммуникации и сам окажется в роли ведомого. Единственное средство против такого хода событий – держать внутри себя особый «маячок», позволяющий, сохраняя полное расположение к партнеру по коммуникации и хорошее к нему отношение, все же помнить, *кто* в коммуникации ведущий, а кто – ведомый.

Упражнение «Мелкое ведение»

Смысл упражнения

Данное упражнение предназначено для того, чтобы коммуникатор научился осознавать в процессе разговора с партнером, что он не просто приятно общается, но имеет некую цель, в направлении которой мягко развивает коммуникацию. Это важно при проведении переговоров, – в противном случае, коммуникатор забудет об интересах своей компании во имя зародившейся дружбы с партнером по коммуникации. Это не менее важно в процессе психотерапии – иначе вместо того, чтобы помогать своему клиенту, терапевт расчувствуется и начнет просто горевать вместе с ним. Даже в личном бытовом общении важно проводить собственную линию, при этом грамотно выстраивая продуктивные отношения с окружающими людьми и миром в целом. Итак, как научиться вести и не вестись или как научиться вестись ровно настолько, чтобы затем самому уверенно повести?

Пошаговка

Упражнение выполняется в парах: Клиент – Коммуникатор.

1. Партнеры поддерживают общий разговор на интересующую обоих тему: НЛП, бизнес, воспитание детей, спорт, отпуск и т. д.

2. Коммуникатор во время разговора присоединяется к клиенту по позе, жестикуляции, общему ритму, интонации, тембру и тону голоса. Клиент позволяет коммуникатору это сделать и получает удовольствие от общения.

3. Как только коммуникатор почувствует, что качественно присоединился, он может начать потихоньку добавлять собственные мелкие движения, проверяя, пойдет за ними клиент или нет.

4. Клиент тем временем продолжает получать удовольствие и осознавать, в какие моменты коммуникатор начинает его физически вести за собой и, главное, в какие моменты ему реально хочется начать повторять движения (вестись) за коммуникатором, а в какие – не хочется. Если клиенту вестись не хочется, то, скорее всего, ведение осуществляется коммуникатором грубовато, слишком откровенно и заметно.

5. Через пятнадцать минут партнеры меняются ролями.

6. После выполнения упражнения партнеры делятся впечатлениями по следующей схеме:

– Коммуникатор делится своими наблюдениями, в какие моменты ему удалось повести за собой клиента и на какие конкретно движения клиент, по его мнению, откликнулся телом.

– Клиент рассказывает, какие из этих моментов он отследил и тем не менее охотно повелся за коммуникатором, а в какие моменты он видел, что коммуникатор пытается его вести, но ведение не вызывало желания ему следовать.

Экологичность

Во время обсуждения коммуникатору необходимо соблюдать крайнюю тактичность при сообщении о моментах, когда ему удалось повести за собой клиента, используя выражения «мне показалось», «по-моему», «не знаю, согласится ли со мной мой партнер, но у меня создалось впечатление, что…» и т. д. Кроме того, коммуникатор должен всячески подчеркивать, какое удовольствие он получил от общения со своим клиентом и как интересна ему была тема разговора. **Никто не хочет чувствовать себя использованным только в качестве объекта манипуляции, пусть даже в игровой форме – особенно после того, как тело доверчиво откликнулось на бессознательном уровне.** Недопустимы также никакие комментарии по поводу манеры партнера по коммуникации двигаться и говорить. (*Одна девушка, не подумав, ляпнула на обсуждении что-то по поводу «мужских» движений своей партнерши.*)

В повседневной жизни *присоединение* регулярно творит чудеса. Вспоминается девушка-аспирантка, сдававшая кандидатский экзамен и качественно *присоединившаяся* к экзаменатору (кстати, билет она знала). Преподавательница потратила все время на выяснение девичьей фамилии ее матери, а также девичьей фамилии матери ее отца, потому что, по ее словам, девушка очень ей напомнила одну родственницу. Вряд ли стоит и говорить, какую оценку получила наша аспирантка, так, по существу, и не дойдя до содержания ответа на свой вопрос в билете. А с преподавательницей они до сих пор с удовольствием общаются, хотя родственных связей так и не обнаружили.

Как-то раз на прием к психологу пришла женщина в крайне сложном душевном состоянии, которая, по ее словам, буквально разрывалась между дочерью-подростком и своим новым мужем: между девочкой и отчимом установилась устойчивая ненависть. Психолог вызвал к себе девочку и предложил попрактиковать с отчимом раппорт, предварительно объяснив, что это надежный способ обеспечить хорошее отношение к себе другого человека, и подробно рассказав, как он осуществляется. Психолог намеренно «забыл» сказать, что процесс идет в обе стороны… Через две недели прибежала озадаченная мама и произнесла приблизительно следующий текст: «Не понимаю, что происходит! Они теперь – лучшие друзья: шушукаются, хохочут. Он ее все время передо мной защищает, я уж и слова ей не скажи! Говорит, что она большая и сама разберется, с каким мальчиком ей общаться. Если, мол, она говорит, что мальчик ей подходит, значит, он ей подходит! И денег ей подсовывает…» Потом мама перестала удивляться, ситуация устоялась, а новый папа как-то заявил, что всю жизнь мечтал иметь дочь…

Раппорт с группой людей

Присоединение и ведение группы людей принципиально ничем не отличается от раппорта с одним человеком. Просто группа должна восприниматься как **единый организм**. Коммуникатор присоединяется, например, к положению ног одного члена группы, к жести-

куляции другого, к наклону головы третьего. Он находится в танце с ними всеми одновременно, поочередно меняя объекты *присоединения* и выхваченные детали.

Порядок любой, главное – держать в поле зрения сразу всех. Мы советуем практиковаться в этом навыке при каждой удобной возможности – вложенный труд окупится сторицей.

Раппорт по дыханию

Издавна существует выражение «спелись». Действительно, предполагается, что у поющих вместе людей синхронизированы вдох (взятие дыхания) и выдох (собственно пение).

Мы уже ознакомились на практике с раппортом в статике, раппортом в динамике, голосовым раппортом. Это все очень сильные орудия для установления контакта с другими людьми на глубинном бессознательном уровне. Теперь мы можем перейти к изучению на практике самого мощного вида раппорта – раппорта по дыханию. Если на уровне позы, жестов и голоса мы сообщаем партнеру, что мы с ним «одной крови», то, вступая в дыхательный раппорт, мы даем ему послание «Мы с тобой одного духа!».

Раппортом по дыханию можно вывести умирающего из комы (чем занимаются лишь самые бесстрашные шаманы, поскольку это еще большой вопрос, кто кого перетянет), соответственно, раппортом по дыханию можно убить. Раппортом по дыханию можно разбудить спящего человека, а также возбудить и соблазнить, равно как успокоить и усыпить. Необъятный спектр возможностей. Убивать и соблазнять мы учить не будем, но обязательно сообщим, как это делается, чтобы не было проблем со своевременным распознаванием неэкологичных действий по отношению к себе, а также научим, как в таких случаях обеспечить себе и близким полную неуязвимость.

Итак, соблазнение. По данному поводу написаны целые тома, хотя суть сводится к нескольким пунктам. Первое – филигранный раппорт и ведение в динамике и голосом. Второе – присоединение и ведение по дыханию. Соблазняющий присоединяется к дыханию своей жертвы и постепенно начинает его учащать и раскачивать. Доверчивое тело списывает собственное учащение дыхания на счет своего особого отношения к партнеру, к которому к тому же уже какое-то время тянет на бессознательном уровне как к существу «одной крови». Партнеру остается только «решительно» использовать момент в своих целях. Естественно, данная стратегия «работает» как для мужчины, так и для женщины-соблазнительницы. Кстати, в супружеских отношениях это великолепный способ освежить чувства. Один участник нашего семинара, военный лет сорока пяти, усомнившись в силе дыхательного раппорта, решил попробовать подстроиться и повести по дыханию свою ровесницу-жену, которая сидела на кухне и чистила картошку. Не в силах не поделиться своим опытом с группой, он, по понятным причинам, с трудом подбирал нужные слова, но рассказать о произошедшем чуде очень хотелось. «Короче… я подстроился и повел… стал учащать дыхание… Что тут началось… Мы уже очень давно живем, но такого не было даже двадцать лет назад…» Желая помочь участнику подвести итог, ведущий тренер прокомментировал: «В таких случаях главное вовремя отобрать у женщины нож!»

Мы не собираемся морализировать по поводу возможности или невозможности использования дыхательного раппорта в целях немедленной интимной близости. Безусловно, такое явление, как «пикаперство», или «съём на улице», при помощи НЛП сейчас муссируется на страницах Интернета. Многие только за этим навыком изначально и приходят. Если других запросов нет, мы такого человека сразу удаляем с семинара, поскольку с ним будет некомфортно работать другим участникам группы. Но во многих других местах их охотно обучают. И научиться привлечению к себе внимания как к «эротическому партнеру» в каком-то смысле намного проще, чем овладеть филигранным *присоединением* и *ведением*

в динамике с деловым партнером, поскольку для этого, как мы уже говорили, необходим искренний интерес и симпатия. В процессе соблазнения интерес изначально присутствует уже в силу природы и инстинктов человека, а также и некоторого рода «неравнодушного отношения», пусть даже на короткое время, как у кошки, подкрадывающейся к птичке. Бессознательное «жертвы» нередко с доверием относится к такого рода симпатии, потому что, независимо от ее качества и морали, она – естественная, природная, и потому может показаться искренней.

Наши мальчики во время семинаров практиковали на улице раппорт по дыханию в гораздо более невинной форме. Зимой они умудрялись подстроиться к дыханию девушек на автобусной остановке (естественно, без ускорения!) по выходящему изо рта пару. Девушки сами подходили к ним и спрашивали, где они могли с ними видеться раньше… Естественный дыхательный раппорт способен вызвать именно такое чувство: «Я вас где-то видел и хорошо знаю».

Теперь немного о сознательном вреде, который может быть нанесен раппортом по дыханию. Этот метод иногда используется, например, в предвыборных кампаниях, чтобы сорвать выступление конкуренту. В зал сажаются несколько специалистов, которые качественно присоединяются к выступающему: филигранный раппорт по позе, жестикуляции и дыханию. Как пристроиться, находясь в зале, чтобы не привлечь к себе внимание? Прежде всего, микродвижениями, повторяющими жесты и их направления у оратора. Как осуществляется из зала собственно дыхательный раппорт? Очень просто. Человек всегда говорит на выдохе. Соответственно, слова, которые он произносит, – это выдох, и где-то между ними есть момент вдоха для набора дыхания. Любому человеку свойствен определенный ритм добора дыхания при говорении, данный ритм отслеживается из зала, и именно к нему производится присоединение. В какой-то момент несколько присоединившихся человек вдруг начинают кашлять, и выступающий тоже начинает либо кашлять, либо задыхаться, либо, борясь с желанием раскашляться, теряет нить выступления.

О выступлении обработанного таким образом кандидата аудитория избирателей в основном вспомнит приблизительно так: «Иванов? А-а, тот, который все время кашлял?»

Раппорт по дыханию, производимый сознательно, – весьма эффективное оружие, учитывая, что даже неосознанно мы можем «заразить» зеванием или покашливанием окружающих. Можно также вспомнить, как сложно порой бывает удержаться, когда кто-то зевает в нашем присутствии, особенно если это человек, которому мы симпатизируем. Артисты сцены панически боятся «кашлевой волны»: стоит одному человеку в зале начать кашлять, как к нему начинают присоединяться другие зрители в разных концах зала… Именно поэтому, если на трибуне находится близкий вам человек и очень волнуется, вы можете раппортом терапевтировать его прямо из зала, успокаивая его дыхание и снимая напряженный мышечный тонус тела. Кстати, и кандидаты в депутаты частенько сажают таких «подкрепляющих специалистов» в зал: это служит дополнительным ресурсом в выступлении и является надежной страховкой от гипотетических «колдунов».

Если уважаемому читателю вдруг покажется, что этот текст похож на обучение черным технологиям по незаметному воздействию на человека, то он может не волноваться по этому поводу. Такие прецеденты в истории НЛП бывали, но это единичные случаи, и, если честно, они не очень хорошо закончились для участников. Почему так мало? Да просто потому, что необычайно сложно найти даже несколько специалистов такого уровня, собрать их вместе, да еще и убедить работать в команде, а не «каждый за себя». Для того чтобы научиться настолько филигранно воздействовать на кого-либо, надо положить на это годы и годы жизни непрестанного ежеминутного труда. Тот, кто способен на такую самоотверженную работу, вряд ли станет разменяться на подобого рода «дешевку». Тем не менее мы сочли необходимым привести информацию и об опасных возможностях НЛП – для того, чтобы чита-

тель, во-первых, еще раз осознал безграничность этих возможностей, а во-вторых, понял, что ничего загадочного и фатального в воздействии так называемых «колдунов от НЛП» нет: все раскладывается по достаточно примитивным структурам. Для такого воздействия можно быть абсолютно неуязвимым, если, обладая вышеизложенной информацией, пользоваться элементарными правилами, которые мы изложим ниже.

Неужели мы все так беззащитны перед «колдунами-нэлперами», если не имеем в качестве противовеса свою команду «хороших нэлперов»? Неужели все мы можем стать жертвами присоединения и ведения недоброжелателями? И ведь невозможно постоянно искать врагов-манипуляторов вокруг себя, иначе это уже попахивает паранойей! На самом деле мы далеко не так беззащитны, как кажется. Вообще, не бывает «жертв НЛП», но бывают *просто жертвы*, которые почему-то регулярно выбирают себе именно такую роль: «жертвы мужчин», «жертвы хищных женщин», «жертвы конкурентной борьбы», «жертвы сектантов», «жертвы АО МММ». У всех них есть нечто общее: имеется некая устойчивая стратегия, которую возможно отследить и затем с ее помощью начать манипулировать. Мы действительно беззащитны, когда наше поведение достаточно однообразно.

Возьмем пример того же выступающего кандидата. В каком случае нескольким человекам из зала к нему легче присоединиться – если его поведение предсказуемо или совсем непредсказуемо? Конечно же, когда его поведение предсказуемо и однотипно. К гибкому, яркому и подвижному оратору, постоянно меняющему ритмы, темпы, разнообразно жестикулирующему, пристроиться, чтобы затем повести, практически невозможно. И даже если найдется несколько сильнейших слаженно работающих порофессионалов в одном зале, пытающихся присоединиться к его движениям, они будут присоединяться каждый к чему-то своему. А в таком случае их присоединение будет исключительно «подкреплять» выступающего оратора.

Поэтому авторитетно сообщаем всем тревожным и мнительным читателям: силовое манипулятивное НЛП бессильно перед человеком, обладающим достаточным ресурсом внутренней гибкости, подвижности и разнообразия, которые, естественно, проявляются и в его физическом поведении. Оно бессильно также перед человеком, который осознанно развивает в себе этот ресурс внутренней гибкости и подвижности. Так что будем стремиться к тому, чтобы быть яркими, гибкими, разнообразными, и тогда любые манипуляторы потерпят фиаско. Да и для всех остальных жизненных контекстов такие ресурсы не помешают!

Но раппорт по дыханию может быть опасен и для самого коммуникатора. Так, качественно пристроившись к пациенту по всем известным параметрам и потеряв при этом «маячок ведущего», врач может легко «схватить» на себя болезнь. Известны «профессиональные» болезни онкологов, психиатров и т. д. Как же быть в таких случаях, чтобы соблюсти технику безопасности? Ответ: не пристраиваться напрямую к дыханию физически или психически нездоровых людей. Для косвенного *присоединения* существует, например, рука. Рука плавными движениями отражает ритм и глубину дыхания человека. Это можно делать явно, можно – под столом: видно *присоединение* или нет, как мы уже знаем, не имеет никакого значения. Дыхание коммуникатора все равно будет опосредованно синхронизировано с дыханием партнера, но для подсознания коммуникатора рука – это символ раздельности: буквально, «это моя рука пристраивается к больному дыханию, а не я».

Упражнение «Раппорт по дыханию». Часть 1

Смысл упражнения

Для того чтобы научиться точно пристраиваться рукой к дыханию партнера, не замедляя и не ускоряя его, необходимо для начала научиться пристраиваться к собственному дыханию. *Вообще, умение создать раппорт с самим собой – редкое и бесценное качество у людей!* Важно на собственном опыте прочувствовать, что такое адекватная амплитуда движения руки, чтобы не начать раздувать легкие партнера, как меха, и в то же время не уменьшать амплитуду расширения-сокращения грудной клетки и не вызвать дискомфортного чувства стеснения в груди.

Пошаговка

Собственно, шаг здесь только один: человек пристраивается своей рукой к естественному ритму своего дыхания и адекватно его отражает, следя за соответствием скорости и амплитуды. Движения рукой должны быть плавными и мягкими. Упражнение выполняется 4–5 минут.

Экологичность

Это упражнение является весьма полезной самостоятельной техникой для саморелаксации, например дважды в день по 10 минут. *Присоединение* к собственному дыханию не обязательно должно выполняться с рукой. Но в данном упражнении рука должна быть задействована обязательно, поскольку здесь мы преследуем цель научиться опосредованному присоединению. В 90 % случаев вышеописанная техника служит надежным средством от бессонницы или для быстрого самоуспокоения в стрессовой ситуации.

Крайне редко, но все же в нашей практике встречались люди, для которых отслеживание собственного дыхания является дискомфортным процессом: понятно, что **именно им не стоит** себя насиловать и испытывать неприятные ощущения. Но в основном данная техника навсегда становится надежным «другом и помощником».

Упражнение «Раппорт по дыханию». Часть 2

Смысл упражнения

Упражнение предназначено для обучения коммуникатора точному *присоединению* по дыханию, а также позволяет одновременно освоить опосредованное *присоединение* рукой. Упражнение может использоваться как самостоятельная психотерапевтическая методика, вводящая клиента в ресурсное умиротворенно-расслабленное состояние для восполнения сил.

Пошаговка

Упражнение выполняется в парах: Клиент – Терапевт.

1. Клиент пишет на листе бумаги крупно, разборчиво, печатными буквами 5–6 слов, которые ассоциируются у него с состояниями покоя, умиротворения, расслабления. Затем он отдает листок терапевту, а сам садится и принимает комфортную для себя позу. Глаза клиента могут быть закрыты или открыты – как удобно. В качестве ресурсных слов берутся любые части речи и, если очень хочется, даже словосочетания, но не больше, чем из двух слов. Так, для кого-то, например, это будет «море, песок, ветерок, тепло, плыву», для кого-то – «диван, мягко, чай с малиной, кошка, снег за окном». Клиент пишет свои слова разборчиво, потому что зачитывать их вслух придется терапевту.

2. Партнер-терапевт садится рядом с клиентом в удобную для себя позу, соблюдая филигранный раппорт. Из положения терапевта должно быть хорошо видно дыхание клиента (у женщин оно чаще грудное, у мужчин – брюшное). Листок со словами следует положить таким образом, чтобы терапевту было легко их зачитывать, не крутя головой и не наклоняясь. В противном случае, как мы понимаем, будет нарушен раппорт (напоминаем, что речь идет не о буквальном, а о филигранном раппорте). Опыт показывает, что оптимальная поза для терапевта в данном упражнении – поставить свой стул параллельно стулу клиента и расположиться вполоборота к нему. Правая рука терапевта может опираться на спинку стула клиента либо, по договоренности, поддерживать голову партнера для еще большего эффекта расслабления.

3. Партнер-терапевт около 30–60 секунд без слов пристраивается рукой к дыханию клиента, а затем, на выдохе партнера, начинает тихо произносить ресурсные слова. Важно синхронизировать ударение в произносимом слове (или логическое ударение в словосочетании) с выдохом клиента и соответствующим движением своей руки: вдох – рука поднимается, выдох – рука опускается. Таким образом, «ресурсный комплекс» из 5–6 слов «прокручивается» 6–7 раз.

4. Когда калибровка покажет, что клиент полностью расслабился (расслабленные мышцы лица, легкое покраснение кожи, ровное глубокое дыхание, которое, кстати, углубилось и замедлилось само по себе, без нашей помощи), приблизительно через 10–15 секунд после этого можно, мягко прикоснувшись к его плечу, предложить партнеру потихоньку вернуться в «здесь-и-сейчас» отдохнувшим, обновленным и полным сил.

Экологичность

В данном упражнении важно не ускорить и не нарушить амплитуду дыхания партнера: мы просто мягко и чутко следуем за его ритмом. Терапевт сможет на практике убедиться, что сам факт «подкрепления» естественного дыхания клиента раппортом является ресурсом расслабления и комфорта. Под влиянием грамотного присоединения дыхание само по себе переместится из грудного в брюшное, станет медленнее и глубже. Прежде чем пытаться менять что-то в скорости и глубине дыхания партнера, надо научиться точно к нему пристраиваться.

Ни в коем случае нельзя отвлекаться: если ваша рука вдруг случайно «зависнет», то дыхание клиента на какое-то время сделает «стоп» и он рискует пережить не самые приятные мгновения.

Слова произносятся тихим голосом и именно в том порядке, в каком их записал клиент. Никаких «замен на синонимы»! Это тут же вышибет клиента из ресурсного состояния.

Возможности раппорта по дыханию

Мы уже слегка коснулись некоторых возможных неприятностей, которые могут возникнуть у человека при применении по отношению к нему раппорта по дыханию не в самых

альтруистических целях, а также того, как подобных неприятностей можно избежать. Хотим сразу успокоить читателей: профессионалов, способных воздействовать на человека таким образом, очень немного. И всегда имеется стопроцентное противоядие любым попыткам манипулировать: спокойное осознание происходящего и собственная внутренняя гибкость и подвижность. Гораздо больше «специалистов», которые только притворяются, что способны сотворить нечто подобное, а на самом деле их возможности ограничиваются в лучшем случае теоретической лингвистикой. Большинство людей, рекламирующих себя как «специалистов НЛП», переоценивать не стоит.

> Не бойтесь НЛПистов как явления! Это миф. Возможности НЛП действительно безграничны, но мало кто способен по-настоящему трудиться, чтобы стать мастером.

Теперь поговорим о приятных возможностях дыхательного раппорта. Чуткая мама именно таким способом мягко переводит своего расшалившегося ребенка в состояние сна, не зная, что осуществляет присоединение и ведение по дыханию. Она начинает рассказывать ребенку сказку, говоря на его выдохе, постепенно замедляя ритм… И вот малыш все чаще прикрывает глазки… и вот он уже спит (главное – не уснуть раньше него).

Войдя в раппорт по дыханию, можно мягко разбудить уснувшего человека, соответственно, пристроившись к его сонному ритму и начав его раскачивать и убыстрять.

С учащением и раскачиванием дыхания стоит обходиться весьма осторожно, особенно когда партнер – противоположного пола: сначала подумайте, как вам потом от этого человека убежать, если, конечно, дальнейшее бурное развитие событий не совсем входит в ваши планы.

Пристроившись к дыханию астматика (естественно, не напрямую, а опосредованно), можно его выровнять и успокоить. То же самое можно сделать с дыханием человека, который волнуется или почти плачет.

Во время психотерапевтического процесса НЛП-терапевт поддерживает ресурс клиента раппортом по дыханию в основном при помощи руки, поскольку может быть необходимость произнесения некоторого количества слов в не совсем трансовой форме.

Ричард Бендлер при помощи раппорта выводил психиатрического больного из кататонического состояния. Поскольку шизофреник-кататоник может неопределенно долгое время находиться в застывшем положении, сохраняя причудливую позу, пристраиваться можно было в основном к дыханию. Через несколько часов Бендлер все же заставил больного пошевелиться, – правда, пациент тут же занял новую интересную позу – и опять надолго.

Если уж речь зашла о шизофрениках, мы сделаем маленькое отступление. Техники НЛП не следует применять при работе с больными шизофренией. Калибровка, безусловно, универсальный инструмент, но раппорт надо применять с большой осторожностью, помня об опасности заражения – в том числе и психического. Мы бы даже советовали в подобных случаях вовсе воздержаться от раппорта, пока коммуникатор не уверен на 200 % в качестве своего «маячка», напоминающего ему, кто – ведущий, кто – ведомый.

Кроме того, присоединение и ведение – очень энергозатратный процесс, и восполняют его только положительные эмоции от устойчивого чувства единения с партнером. С психическими больными такого чувства не будет, поскольку, поначалу поведясь за вами, они через очень короткое время опять уходят в свой мир и эффекта ведения как не бывало.

Дело в том, что при условии психической сохранности все мы без исключения являемся нормальными «здоровыми невротиками», то есть людьми, в чьей структуре мышления и поведения имеются ригидные места, блоки и зажимы. НЛП увеличивает ресурс гибкости и ослабляет зажимы, двигая личность в сторону креативности. Человек с нормальным невротическим мышлением удержит новую, ресурсную, более гибкую структуру и будет ею

пользоваться. У шизофреника же структуры нет вообще. Поэтому его сознание и поведение достаточно легко принимают придаваемую им форму, но они ее не держат! В случае с шизофрениками структуру следует не пытаться сделать более гибкой, а просто создавать и затем долго закреплять.

Техника «Выведение раппортом в ресурсное состояние»

Смысл техники

Говоря о базовых предположениях, мы выяснили, что сознание и тело системны и являются отражением друг друга. Соответственно, работая с сознанием, мы работаем с телом, а работая с телом, мы работаем с сознанием. В данном упражнении мы начнем «плясать» от тела. Как мы помним, невозможно убедительно произнести фразу «Я – самый счастливый человек на свете» в сгорбленной напряженной позе и со сжатыми кулаками. Точно так же, как нельзя искренне сказать «Как тяжко жить», выпрямив спину, высоко подняв голову, уперев руки в бедра и глядя вдаль. Кто не верит – пусть попробует! Именно на индивидуальном соответствии определенной клиентской позы его ресурсному состоянию, а также на соответствии другой позы состоянию нересурсному базируется предлагаемое упражнение.

По своей сути, это уже не упражнение, а полноценная коммуникативная и психотерапевтическая методика, когда нам необходимо заставить партнера, говорящего о проблемной ситуации, принять ресурсную для себя позу, чтобы он бессознательно перешел к иной, позитивной стратегии восприятия этой ситуации и спокойно с ней справился.

Пошаговка

1. Клиент рассказывает терапевту о каком-то своем грандиозном успехе. У каждого человека есть опыт, который он может назвать своим успехом: для кого-то это – победа в соревнованиях в 15 лет, для кого-то – когда понравившаяся девушка обратила на него внимание, для кого-то – рождение ребенка, для кого-то – приобретение долгожданной квартиры и т. д.

Клиент рассказывает, терапевт поддерживает беседу в диалоговом режиме, живо реагирует в раппорте. Он также калибрует и запоминает позу, жестикуляцию, направления жестов, манеру говорить, интонации, ритм речи, дыхание клиента, которые соответствуют ресурсному состоянию последнего.

2. Клиент рассказывает терапевту о какой-то своей реальной проблеме. Шкала баллов выбирается самим клиентом, ограничений по баллам нет. Все зависит от степени доверия к конкретному терапевту. Терапевт калибрует и присоединяется к позе, жестикуляции и манере клиента говорить, соответствующим нересурсному состоянию последнего.

3. Используя присоединение и ведение в диалоговом режиме, терапевт постепенно выводит клиента из нересурсной позы и приводит в ресурсную, добившись от партнера направления жестов, манеры говорить, ритма и интонаций, соответствующих ресурсному состоянию. Клиент при этом просто расслабляется и получает удовольствие, позволяя себя «лечить».

На упражнение – по 15 минут со сменой ролей.

Иногда во время семинара участники перед данным упражнением испуганно спрашивают: «А что мне ему говорить, пока я его вывожу раппортом в ресурс?» Ответ – о чем угодно! Один говорит, что сейчас за окном зима, но уже чувствуется приближение весны, а весной обычно все разрешается само собой. Другой рассказывает историю о том, как с

похожей ситуацией справился кто-то из его друзей, коллег, героев фильмов, литературных персонажей, участников телепередачи и т. д.

Если мы приводим пример конкретного человека (реального или вымышленного – не важно), хорошо сохранять следующую структуру рассказа: короткое описание похожей ситуации и состояния героя – предпринятые им шаги – последовавшие изменения во внешнем и внутреннем мире героя – результат. Затем – быстро перевести разговор на другую тему, не проводя никаких прямых параллелей между рассказанной историей и ситуацией клиента, никаких выводов. Начало может быть приблизительно такое: «Сейчас внимательно тебя слушал, и твой рассказ очень напомнил мне одну похожую историю… Где же я ее слышал?.. Кажется, я читал статью, уже не помню, в каком журнале, про одного начинающего менеджера, который…»

Экологичность

Никаких советов! Бывают клиенты, которые рады свалить всю ответственность на собеседника, желающего принять участие в разрешении его проблем, чтобы потом сказать: «Видишь, я все сделал по-твоему, и вот что получилось…» Бывают клиенты, которые начнут объяснять, почему для них такой совет неприемлем, и т. д.

Не рекомендуется вести рассказ от первого лица. Дополнительные вопросы Клиента могут выявить множество расхождений в деталях ситуаций. И тогда опять же Клиент может начать объяснять вам, почему это возможно для вас, а для него – нет. По той же причине не стоит приводить примеры из жизни близких людей. Предпочтительнее взять за образец историю нейтрального незнакомого человека: ведь по поводу деталей Терапевт не может иметь исчерпывающей информации. Главное сообщение, которое должен косвенно получить клиент во время данного упражнения, – «Все будет хорошо».

Если история была выдумана Терапевтом от начала и до конца, он никогда не должен признаваться в этом Клиенту. Но опыт показывает, что в жизни Терапевта всегда находится достаточно примеров реальных случаев с «хэппи-эндом», соответствующих заявленной проблемной ситуации Клиента.

Заключительный гимн калибровке и раппорту

В НЛП имеется множество мощнейших техник, но ни одна из них *не сработает* без калибровки и раппорта – скорее может навредить. А калибровка и раппорт сами по себе могут быть чрезвычайно ресурсны и терапевтичны, даже если никаких других приемов, кроме них, коммуникатор не использовал.

Автору приходилось работать со случаями истерической слепоты в зоне боевых действий, когда на «долгоиграющие» методики просто не было времени. При филигранной калибровке и таком же филигранном раппорте клиенту предлагалось наблюдать, *что* происходит с его глазами. Когда клиент говорил, что один глаз уже видит, ему предлагалось отслеживать, что теперь происходит с другим глазом. И клиент прозревал. Со стороны выглядело как чудо, а секрет заключался исключительно в профессиональном владении коммуникатором калибровкой и раппортом.

В ситуациях острого горя и неразрешенных чрезвычайных обстоятельствах вообще категорически нельзя использовать ничего иного. Так, во время гибели АПЛ «Курск», когда родственники на берегу все еще отказывались верить в гибель своих близких и надеялись на чудо, единственное, что могло поддержать их в беде, – простое человеческое участие, усиленное раппортом. В таких случаях люди выживают благодаря невербальному посланию от других людей: «Ты не одинок. Я готов, что бы ни случилось, быть рядом с тобой».

> Настоящий раппорт – это рядом другого человека, которое всегда целительно и терапевтично. *В повседневной жизни, к сожалению, мы в большинстве случаев заменяем реальное присутствие его имитацией.*

Во время взятия заложников на «Норд-Осте» единственная возможная помощь обезумевшим от горя родственникам заключалась в следующем: выслушать в раппорте человека и любым удобным способом сказать ему «Все будет хорошо». Человек в таком состоянии все равно не слышит логических доводов, ему важен не столько смысл, сколько эффект реального присутствия и поддержки со стороны другого человека «одной с ним крови», который в данный момент по многим объективным причинам является более сильным, чем он. Это и есть невербальное послание «Все будет хорошо».

Но вернемся к нормальной жизни. Вспоминается случай, как мы с Владимиром Владиславовым летели в Вену на конференцию, где некоторые участники показывали небольшие мастерские. К нам подошел замечательный психотерапевт из Новосибирска Алексей Дериев, НЛПист с большим стажем, специализирующийся по работе с наркозависимыми. Он спросил, на какую тему мы будем делать мастерскую. Мы ответили, что за такое малое количество дней успеем только частично дать калибровку и раппорт. Алексей обрадовался и сказал, что обязательно к нам придет на эти дни, добавив: «Ведь калибровка и раппорт – это самое главное». Настоящий мастер знает цену искусства калибровки и раппорта и не жалеет времени на их совершенствование всю свою жизнь.

Теперь немного **об экзистенциальном смысле раппорта.**

Для нашей Российской школы калибровка, взятая отдельно от раппорта, – это нечто, похожее на медитативно-спокойное созерцание происходящего здесь-и-сейчас в пространстве и времени. Пространством может быть природа или наблюдаемое из окна движение людей по городу.

Пространством может также являться и сам человек, когда он спокойно отслеживает свое дыхание и ощущения, свои эмоции и мысли. Пространством может быть и человек напротив, движения которого и издаваемые им звуки мы спокойно осознаем здесь и сейчас. **Калибровка обеспечивает реальное присутствие**.

Раппорт без калибровки не имеет смысла, поскольку, не откалибровав пространство в любом его проявлении, к нему нельзя качественно присоединиться или включиться в него. Вот почему в изучении данных тем соблюдается строгая очередность. Но вместе калибровка и раппорт дают колоссальный синергетический эффект, когда ***целое*** намного больше суммы составляющих компонентов: включенное *присутствие.*

Включенность в происходящее – чрезвычайно редкое качество в наше время, когда все привыкли жить по заранее предусмотренным матрицам мышления и ритуалам поведения. Калибровка и раппорт позволяют выйти за пределы матрицы и соединиться с чем-то добрым, светлым и бесконечным во время акта включенного присутствия, независимо от того, где он происходит: в лесу, в городе, при контакте с человеком. Но в любом случае контакт будет **настоящим**, а не бездумным следованием внесенным ранее программам в наше сознание и бессознательное.

Раппорт делает нас больше: «меня самого становится больше». Доказано, что многие проблемы проистекают из ощущения сужения экзистенциального пространства. Это выражается в чувстве одиночества и отделенности. Каждый осознает это чувство по-разному: одни – как отделенность от людей, другие – как отделенность от природы, третьи – как отделенность от самого себя, хотя все эти виды отделенности, по существу, представляют собой одно и то же явление. **Человек, отделенный от природы, автоматически отделяется и от своей собственной природы, а значит – от самого себя. Человек, отделяющий себя от других людей, тоже, соответственно, отделяет себя и от своей природы, и от себя самого.**

Калибровка и раппорт – это то, что помогает расширить экзистенциальное пространство, воссоединиться с ним, включиться в него, чувственно осознать, что все едино: я и люди, я и другой человек, я и природа. Профессионал и личность, использующая раппорт именно на таком уровне осознания, исцеляет и себя, и пространство одновременно: человека, группу людей, любое другое живое существо.

Наши ребята на семинаре как-то придумали игру в «добрых волшебников». Они ходили по городу, ездили в транспорте, заходили в помещения и искали того, кому, на их взгляд, нужна была помощь и поддержка. Они незаметно пристраивались к такому человеку, а затем начинали изменять что-то в своей позе, жестах, дыхании, постепенно ведя за собой «клиента». Как только калибровка показывала, что человеку стало лучше, – например, он заулыбался и стал смотреть выше, – «терапевт» мягко отстраивался и шел своим путем. Такое вот чудесное занятие, от которого выигрывал и сам коммуникатор, и его пространство: все «анонимные терапевты» отмечали необыкновенный душевный подъем, прилив энергии и ощущение связи «всего со всем», а себя самих – «наводящими мосты».

Еще раз хотим подчеркнуть, что войти при помощи присоединения в состояние другого человека или группы людей – это еще далеко не раппорт. Представим себе некоего коммуникатора, который присоединился к толпе и идет вместе с ней, буквально став ее частью. Поведется ли толпа за ним, признав в нем лидера? Никогда. В этом случае он – просто **человек толпы**, такой же незаметный, как и все идущие в ней.

Теперь представим себе другого человека, который начинает резко выступать, выкрикивать какие-то свои идеи, противоречащие убеждениям и ценностям данного сообщества, иметь по любому поводу свое мнение, отличное от всех, и громко его декларировать… Признают ли в нем лидера? – Вряд ли. Скорее всего, к такому человеку отнесутся как к **сумасшедшему**.

И наконец третий вариант. **Настоящий лидер**, сознательно *присоединившись* к окружающим людям (движения, ритм, ценностные слова и т. д.), будет постоянно помнить, сохраняя полную включенность в «здесь-и-сейчас», что он *присоединился* для того, чтобы в нужный момент уверенно повести за собой. И сделает он это мягко и незаметно. Тогда все признают в нем лидера, который с ними «одной крови» и «одного духа» – и в то же время тот, за кем им хочется следовать по доброй воле.

И напоследок несколько слов о нравственной стороне вопроса. Иногда нам приходится слышать упреки в свой адрес по поводу того, допустимо ли воздействовать на сознание других людей, навязывая им свою волю. Мы хорошо понимаем тревогу и осторожность тех, кто так ответственно подходит к данной теме. В связи с этим хотелось бы позволить себе привести цитату из Священного Писания (Первое послание к Коринфянам, 9, 19–22):

> *«Для Иудеев я был как Иудей, чтобы приобрести Иудеев; для подзаконных был как подзаконный, чтобы приобрести подзаконных; для чуждых закона – как чуждый закона, не будучи чужд закона пред Богом, но подзаконен Христу, – чтобы приобрести чуждых закона; для немощных был как немощный, чтобы приобрести немощных. Ибо, будучи свободен от всех, я всем поработил себя, дабы больше приобрести: Для всех я сделался всем, чтобы спасти по крайней мере некоторых».*

Мы считаем, что весь вопрос в том, каков закон внутри каждого человека: чему или кому он, говоря словами апостола Павла, «подзаконен». Во имя чего этот человек применяет присоединение и ведение? Последствия применения раппорта без участия совести мы уже обсуждали в самом начале нашей книги. Но если мы искренне несем что-то действительно важное и ценное другому человеку и сами находимся в состоянии внутренней гармонии,

чтобы не транслировать ему своих душевных проблем, то от нашего профессионального владения мощным инструментом окружающее пространство получит только благо.

«Контекст согласия»

Только теперь, когда мы узнали и прочувствовали, что такое невербальные *присоединение* и *ведение*, мы понемногу можем переходить к лингвистике. Лингвистические присоединение и ведение невозможны без невербального присоединения и ведения, поэтому изучение и освоение тем идет именно в такой последовательности. И начнем мы упражняться в осознанном вербальном воздействии на собеседника с самой простой и короткой техники под названием «Контекст согласия».

Иногда нам приходится помочь человеку решиться совершить какое-то действие, на которое он никак не может решиться сам. Или подтолкнуть к принятию определенных условий контракта (естественно, если они не разорительны, а вполне приемлемы для его фирмы). Или подарить уверенность в своих силах и возможностях молодому человеку, идущему сдавать вступительные экзамены. Или дать команду на уровне бессознательного, что «все будет хорошо», своему доброму приятелю, попавшему в сложную ситуацию. Во всем этом нам поможет элегантная техника *Контекст согласия,* но только при условии ее грамотного применения.

Основана она на некоторой инерционности нашего мышления. Давно подмечено, что если человек трижды искренне дал ответ «да» в определенном контексте, то и четвертый его ответ автоматически тоже будет «да». Этот процесс можно понять еще лучше, если представить себе машину, которой нужно преодолеть некую горку. В каком случае она заедет на нее легче: если будет брать горку с места или если мы нашу машину перед подъемом хорошенько разогреем и разгоним? Собственно, *Контекст согласия* – это и есть разогрев и разгонка машины перед подъемом.

Основное правило *Контекста согласия* – «3:1», или «После трех ответов «да» собеседника коммуникатор может давать команду». На правиле 3:1 (3 чувственно проверяемых впечатления и далее – 1 команда) строится весь **эриксоновский гипноз**: «То, что вы сейчас находитесь именно в этом месте, держите в руках эту книгу и пытаетесь сопоставить текст со своим личным опытом, означает, что вы все глубже и глубже погружаетесь в мир своего бессознательного…»

Контекст согласия великолепно используют наши ученики-психологи, они же боевые офицеры, при психологической подготовке военнослужащих. Его с успехом могут применять все профессионалы, которым необходимо быстрое, четкое и эффективное воздействие на партнера по коммуникации.

Из разговора военного психолога с молодым десантником перед первым прыжком:

– Инструктаж проходил?

– Парашют укладывал сам?

– До трех считать умеешь?

– Значит, отлично прыгнешь.

Из беседы военного психолога с солдатом после попытки суицида (таких бывает крайне сложно «разговорить»):

– Значит, Николай тебя зовут…

– Ну что, Коля, совсем хреново тебе было?

– Думал, что это единственный выход…

– Поговорим?

Как видите, в технике *Контекст согласия* не обязательно задавать конкретные вопросы, но психолог в последнем примере высказывает утверждения, с которыми его собеседник не может не согласиться внутренним «да», даже если он при этом молчит. Вряд ли Николай не согласится с тем, что он Николай. Попытка суицида предполагает, что человеку было совсем не сладко, или «хреново». Если человек на это пошел, то вряд ли видел для себя другие выходы… Предложение «Поговорим?» является командой после трех невербальных «Да», ведь коммуникатор еще и калибрует!

Из разговора командира с караульным перед ночным дежурством (чтобы тот не уснул на посту):

– Иванов?

– Заступаешь на третий пост?

– О случаях нападения на пост слышал?

– Смотри будь бдителен!

Перед боем:

– В первый раз?

– Оружие проверил?

– Автомат заряжен?

– Значит, к бою готов.

Мы не напрасно здесь приводим и будем приводить многочисленные примеры на удачное применение *Контекста согласия*. Мы также наглядно покажем, «как не надо», чтобы коммуникатор мог избежать наиболее типичных ошибок. Как показал опыт, далеко не все могут грамотно выполнить такую, казалось бы на первый взгляд, легкую технику. Дело в том, что необходимо знать и строго соблюдать ряд правил, о которых мы сейчас расскажем.

1. Вопросы однозначно должны вызывать ответ «Да», а не «Нет». Если вопрос будет «Тебе не холодно?», а ответ на него – «Нет» или «Холодно», то контекста согласия уже не получится, даже если вопрос был проявлением искренней заботы и приятен собеседнику.

2. Вопросы должны предполагать только короткие ответы «Да», а не монологи. Так, например, ответ на вопрос «Любите ли вы философию Артура Шопенгауэра?» вряд ли ограничится одним словом. А на вопрос «Чаю попила?» скорее всего последует однозначный ответ.

3. Вопросы должны относиться к текущему бытовому контексту на уровне описания предметов или конкретных действий.

Например:

– Поела?

– Чаю попила?

– Отдохнула немножко?

А вот пример неудачного выполнения правила 3:

– Хорошая сегодня погода?

– Ты меня любишь, дорогой?

– Ты хочешь, чтобы я у тебя хорошо выглядела?

– Дай мне денег на новый костюмчик.

Уже после первого вопроса ответ «дорогого» должен был бы быть «Говори сразу, сколько тебе нужно», если у него хорошее настроение, и «Чего ты на этот раз от меня хочешь?» – если настроение плохое.

То же самое эта женщина могла бы сделать намного элегантнее:

– Я хорошо сегодня выгляжу?

– Мне идет это платье?

– И туфли идут?

– Тогда подари мне еще одно!

Здесь хотим заметить: это вовсе не значит, что муж не даст денег жене без контекста согласия. Так, когда одна из наших участниц семинара, страдая угрызениями совести, повинилась мужу, каким «подлым» способом «выманила» у него деньги на обновку, муж в ответ на это «чистосердечное раскаяние» очень удивился и сказал ей: «Глупенькая, я ведь тебе и так дал бы денег! Зачем было так мучиться?!» Наша задача – не заставить сделать то, что другой никогда бы не сделал, а просто помочь ему сделать это легко и с удовольствием.

Иногда наивные родители пытаются отправить ребенка спать приблизительно таким образом:

– Интересный фильм?

– Про Дядю Федора?

– И про пса с котом?

– Выключай телевизор, пошли спать!

Команда в этом случае безобразно диссонирует с контекстом.

Правильный вариант был бы:

– Мультик смотришь?

– «Простоквашино»?

– Интересно?

– Я вместе с тобой досмотрю, а потом еще в кроватке о нем поговорим!

С детьми вообще контекст согласия применять следует особенно тонко, потому что инерционность мозгов им присуща отнюдь не в той степени, что нам, взрослым.

Еще один пример неудачного применения контекста:

– У тебя много кассет?

– Я ведь тебе давал почитать много книг?

– Ты мне друг?

– Дай посмотреть кассету!

И пример удачного контекста на эту же тему:

– «Смертельное оружие»?

– С Мелом Гибсоном?

– Интересно?

– Дай посмотреть!

В первом случае кассета будет дана скрепя сердце и без всякого удовольствия, а во втором случае – легко и с удовольствием.

Пример неудачной попытки настроить сына на уверенность в себе перед экзаменом:

– Ты ведь у меня хороший мальчик?

– Маму любишь?

– Папу любишь?

– Значит, получишь пятерку!

Вместо того чтобы помочь ребенку, данная мама нагрузила свое чадо еще большей ответственностью типа «Если ты хороший мальчик и любишь родителей, то получишь хорошую отметку».

А вот пример удачного настроя сына на экзамен другой мамой:

– Ты ведь на лекции ходил?

– На семинарах выступал?

– К экзамену готовился?

– Значит, отлично сдашь.

Как мы понимаем, совершенно не обязательно говорить именно эти слова. Предположим такой вариант, когда студент почти не ходил на лекции и к экзамену (зачету) готовился через пень-колоду.

– Название предмета знаешь?

– Учебник хоть один раз открывал?

– Имя-отчество преподавателя помнишь?

– Значит, все будет хорошо.

Очень здорово пользуются контекстом согласия дети, узнавшие каким-то образом «тайну контекста согласия»:

– Маш!

– Математику сделала?

– Все задания?

– Дай списать!

4. Не обязательно все вопросы должны быть вопросами, **это могут быть и утверждения, с которыми партнер не может не согласиться.** Он может не отвечать вслух «Да», но мы должны быть уверены, что внутренний ответ – именно «Да». Имя человека может послужить заменой первого вопроса или утверждения, поскольку «Нет» не может быть ответом на обращение к человеку по имени.

5. Надо заранее продумать команду, которую мы хотим дать партнеру после трех «Да», **и убедиться, что она реально выполнима** и не входит в противоречие с его возможностями и кодексом чести. Например, хозяин, торгующий собственным товаром на рынке, реально может сделать скидку, а продавщица из молочного отдела универсама – нет! Как говорят наши военные коллеги, «Нельзя заставить дембеля мыть туалет!». Приведем небольшой бизнес-пример:

– Это фирма «Сладкая жизнь»?

– Торгуете сахаром?

– С доставкой?

– Скидочку 10 % дадите?

Скидочку дадут, если говорящий «попал» на менеджера, *имеющего полномочия* дать скидку. Кроме того, менеджер захочет пойти ему навстречу только в том случае, если говорящий успел войти с ним по телефону в голосовой раппорт.

К вопросу о скидках. Наши молодые люди легко их получали при помощи контекста согласия. Молодой человек покупал брюки в палатке следующим образом: «Ваш товар? Брюки мужские? Китайские? 100 рублей скинете?» Можно не только получить скидку, но и вернуть долг: «Вася! Из командировки вернулся? Зарплату получил? Отдавай долг!»

6. Контекст согласия, применяемый вне невербального раппорта, телесного или голосового, моментально считывается как манипуляция и вызывает только отторжение и агрессию, а в лучшем случае – жалость.

В этом смысле показателен пример, как один мужчина, участник семинара, долго кружил в волнении вокруг торгующей огурцами бабушки на рынке и наконец выдал ей контекст согласия, подразумевавший, как ему казалось, скидку. Ответ бабушки был таков: «Угощайся задаром, милок, а то какой-то ты убогонький…»

> В общем, коммуникаторам важно помнить, что их задача – не заставить человека выполнить невыполнимое, а помочь ему сделать или почувствовать то, что он вполне может сделать и почувствовать.

Наши профессионалы при помощи контекста согласия легко добивались сотрудничества в реабилитационных процедурах у суицидников (таких, как промывание желудка), поднимали в людях боевой дух, вселяли уверенность в своих силах и возможностях, подталкивали к скорейшему разрешению «подвисших» ситуаций. Участники семинара легко договаривались с водителем доехать до места назначения за максимально низкую цену, добывали в общежитии отдельную комнату для сослуживца, к которому приехала жена из

другого города (при полном отсутствии комнат!). Они убеждали ответственного за «спецборт» (специальный военный самолет) взять еще трех человек, хотя весь мыслимый и немыслимый лимит мест бы исчерпан. Девочки добивались того, что их мужья с превеликим удовольствием делали то, что давно было необходимо сделать, но перспектива выполнения чего не вызывала ранее особых восторгов: из серии «починить сломанную дверь», «отвести детей в парикмахерскую», «навестить родителей жены в другом городе», «начать ремонт в квартире»…

Очень важно понять, что, если мы последовательно ознакомились с главой о контексте согласия, внимательно прочитали практические примеры и имеем желание профессионально овладеть этой темой, то мы непременно добьемся отличных результатов. Прямо как в той рекламе: Хочешь? – Любишь? – Мечтаешь? – Возьмешь!

Глава 6
Субмодальности. Якорение

У породистого, рослого жеребца по имени Хан Асхет была одна особенность в биографии: на нем никто не ездил до семи лет. (Обычно верховую лошадь приучают к седлу в 3–4 года.) Когда же на нем наконец начали ездить, то заметили, что конь реагировал на препятствия, попадавшиеся в лесу и в поле, очень странно: Хан затрачивал на них гораздо больше сил и эмоций, чем они того требовали. Например, вместо того, чтобы легко перешагнуть поваленное дерево своими длинными ногами, он делал огромный прыжок в высоту. Или когда надо было перейти небольшой ручеек, он, вместо того чтобы просто пройти по нему, внезапно решал перелететь через него, как легендарный мустанг Спирит над пропастью.

Истинная природа такого интересного поведения Хана Асхета, в целом уравновешенного жеребца, стала окончательно понятна благодаря калибровке. Новая хозяйка коня, угощая его сахаром, заметила, что могучий конь не наклоняется к ее карману сверху вниз, сообразно своему росту, а наоборот: он тянул шею и разворачивал ее снизу вверх так, как это делал бы маленький жеребенок. Так и выяснилось, что вполне зрелый по возрасту и великолепно сформировавшийся физически Хан Асхет, не имея достаточного лошадиного опыта, продолжал считать себя жеребенком. И именно поэтому все препятствия на пути казались ему огромными. Он, надо отдать должное его природной смелости, все же мужественно их преодолевал, но затрачивал при этом неадекватные усилия, от чего быстро уставал…

Есть некое знание внутри нас, что́ для нас значимо, а что – нет, что́ для нас опасно, а что́ – нет, что́ для нас дорого, а что́ безразлично. И знание это закодировано в нашем бессознательном в виде образов, звуков и ощущений. Мы знаем три модальности, в которых человек воспринимает и «записывает» свой опыт в модели мира: визуальную, аудиальную и кинестетическую. **Субмодальности** – это тонкие различия внутри каждой модальности. Перечислим основные из них.

Субмодальности визуальной модальности: местоположение картинки в пространстве, ее диссоциированность / ассоциированность (см. базовое предположение «Весь наш опыт закодирован в бессознательном в виде образов, звуков и ощущений»), величина картинки, ее форма, объемность, наличие или отсутствие в ней движения, цветовая гамма.

Субмодальности аудиальной модальности: локализация в пространстве источника звука, монозвук или стереозвук, громкость, высота, тембр, наличие или отсутствие ритма.

Субмодальности кинестетической модальности: локализация в теле ощущения, его интенсивность, температура, каково бы оно было на ощупь, если бы его было можно пощупать (фактура).

> У каждого человека имеется свой уникальный жизненный опыт. То, что его впечатлило в детстве особенно сильно, кодируется более ярко, звучно и чувственно. То, что не имело особого значения, – тускло, блекло и не вызывает ощущений при мысли об этом опыте.

Случай жеребца Хана Асхета достаточно ярко представляет так называемый субмодальный перекос. По-видимому, ему либо вообще не приходилось иметь дело с поваленными деревьями, либо он видел их только в том возрасте, когда мог преодолеть подобные препятствия исключительно в мощном жеребячьем прыжке. Информации о том, что мир

вокруг изменился и бревна стали меньше (поскольку он сам стал больше), в модель мира не поступало…

Не то же ли самое происходит с людьми? Например, в детстве, во время игры в лапту, мяч больно стукнул девочку по голове, и с тех пор она избегает играть в эту игру. Во взрослом состоянии ей будет достаточно сложно во время турпохода принять участие в игре в волейбол. В ее бессознательном зафиксирована картинка огромного мяча, летящего прямо ей в лицо, от которого она когда-то едва успела увернуться… Когда она видит внутренним взором эту картинку, она тут же ощущает дрожь в ногах и испытывает чувство стыда и страха, а сама себя при этом воспринимает беспомощной маленькой девочкой…

Позитивное намерение бессознательного в данном случае очевидно: предохранить не очень ловкую и слабенькую девочку от потенциальной опасности. Если бы девочка в тот момент детства все же вернулась на поле и продолжала играть, то кодировка опыта с мячом, очевидно, поменялась бы. Или если бы опытный учитель физкультуры отдельно потренировался с ней на умение уворачиваться от ударов и ловить мяч, то кодировка опыта тоже изменилась бы. В описанном примере нет правых и виноватых: просто почему-то для конкретной девочки опыт игры остался закодирован в виде большой яркой картинки с огромным летящим на нее мячом. И ей бесполезно объяснять на языке логики, что «играть в мяч совсем не страшно». Здесь с бессознательным девушки надо говорить на его языке – языке субмодальностей, предварительно осознав позитивное намерение страха.

Восприятие нами мира, как мы знаем, очень субъективно. Один человек даже предположить не может, в какие субмодальности заключен мир другого человека. И эмоции наши тоже возникают в ответ на субмодальную кодировку опыта.

Как-то раз один молодой талантливый актер пришел в подавленном состоянии и стал рассказывать о том, какие гадости ему регулярно говорит художественный руководитель театра после репетиций. После подробного сбора информации о субмодальностях образа главного режиссера мы выяснили, что он видится молодому человеку довольно крупным и большим (надо отметить, что в жизни тот главный режиссер был маленьким и довольно убогой внешности человечком). Артисту было предложено мысленно уменьшить режиссера до размеров гномика, поставить перед собой на стол и после этого послушать произносимые им в свой адрес слова. Молодой человек стал хохотать и сообщил, что ему уже хорошо. Правда, потом он пришел еще раз немного «скорректироваться»: как только он видел реального главного режиссера, то немедленно испытывал огромное желание хохотать. Мы с ним «выровняли» субмодальности образа главного режиссера так, чтобы тот не вызывал столь мощных взрывов веселья и в то же время оставался маленьким безобидным человечком, каким он, в сущности, и был…

При профессиональном умении работать как со своими собственными субмодальностями, так и с субмодальностями клиента (естественно, по его запросу) можно легко осознавать индивидуальное восприятие мира и при желании регулировать эмоции клиента.

Именно такому умению и будут помогать обучаться предлагаемые ниже упражнения.

Техника «Фотография»

Смысл техники

В начале книги мы в упражнении проверяли на практике базовое предположение «Весь наш опыт закодирован в бессознательном в виде образов, звуков и ощущений». Уже тогда мы убедились, что способы кодировки актуального и неактуального опыта сильно отличаются друг от друга. Исследования показали, что опыт, по которому человек выносит сужде-

ние о том, из каких событий состоит его жизнь, кодируется близко, объемно, мобильно, в ярких красках и ассоциированно. Напротив, опыт, не имеющий для человека большого значения, кодируется в виде бледных или черно-белых «фотографий», то есть плоских неподвижных картинок, расположенных к тому же достаточно далеко и чаще всего диссоциированно. Было также выяснено, что практически любой опыт можно легко перекодировать – в случае отсутствия в нем серьезного позитивного намерения. Упражнение «Фотография» – первый подход к обучению перекодировке как собственного опыта, так и опыта партнера (по его запросу).

Пошаговка

Упражнение выполняется в парах: Клиент – Терапевт.

1. Клиент актуализирует недавнюю не слишком приятную ситуацию, не более 4–5 баллов по 10-балльной шкале.

2. Терапевт собирает информацию о субмодальностях опыта:

• на каком расстоянии от клиента расположена картинка;

• ее размер и форма, четкость границ;

• ассоциирована она или диссоциирована;

• есть ли в картинке движение;

• есть ли в картинке объем;

• цветовая гамма.

3. Собрав и запомнив информацию о субмодальной кодировке не слишком приятного опыта, терапевт может приступить к ее изменениям.

• делаем картинку диссоциированной, то есть такой, чтобы клиент мог видеть в ней себя со стороны, как в видеофильме;

• «фотографируем» картинку на черно-белую пленку, то есть убираем движение, объем, цветность;

• удаляем фотографию с удобной для клиента скоростью на такое расстояние, чтобы она стала маленькой, размером с почтовую марку;

• переворачиваем фотографию белой стороной к себе.

4. Спрашиваем, как теперь клиенту думается об этом опыте. В 98 % случаев клиент скажет, что о той ситуации ему уже думать совсем легко, она потеряла свою актуальность. В 2 % случаев клиент может сказать, что без этой картинки стало как-то неуютно и пусто. Такой ответ будет означать, что за данным опытом стоит ценное позитивное намерение, которое клиент для себя еще не осознал, то есть из опыта пока не извлечен какой-то важный урок. Тогда мы просим клиента вернуть все картинки на свои изначальные места и выбрать для работы другой опыт.

Если, как это бывает в 98 % случаев, перекодировка успешно завершилась и клиент чувствует себя комфортно, мы говорим ему, что ситуация, с которой мы только что работали, никуда не делась, что она осталась в памяти, только в несколько ином формате. Мы также добавляем, что при необходимости бессознательное всегда может ее актуализировать, поскольку знает, где картинка хранится.

Экологичность

1. Необходим предварительный сбор информации, чтобы не предлагать клиенту лишних шагов. Например, в изначальной клиентской картинке отсутствует движение, а терапевт, бездумно следуя пошаговке, предлагает клиенту остановить в ней движение. В подобном случае у клиента возникнет бессознательное чувство недоверия к терапевту («Он меня не

понимает» – разрыв раппорта), и дальнейшее продолжение работы в технике будет затруднено необходимостью это доверие восстанавливать.

2. Еще раз напоминаем, что данная техника предназначена исключительно для работы с ситуациями не больше 4–5 баллов по десятибалльной шкале «эмоциональной негативности» ситуации.

3. В случае, если у терапевта есть сомнения в необходимости перекодировки заявленного клиентом опыта, можно провести небольшую предварительную работу. Терапевт говорит клиенту приблизительно следующее: «Прежде чем выполнить упражнение, давай кое о чем договоримся с твоим бессознательным. Пусть оно сохранит любым удобным для него способом тот важный и ценный урок, который заключен для тебя в данном опыте. А с самой ситуацией мы сейчас поработаем».

4. Важно уделять серьезное внимание лингвистике. Если терапевт употребляет слово «представь себе», предлагая клиенту обратиться к его прошлому опыту, то он рискует наткнуться на обоснованное сопротивление. Словосочетание «представь себе» предполагает обращение к визуальной конструкции, а не воспоминанию. Правильные варианты:

• «Когда ты думаешь о той ситуации, что́ ты видишь? Где картинка?»

• «И когда у тебя возникает то чувство, о котором ты мне только что сказал, что́ ты при этом видишь?»

• «Когда ты вспоминаешь ту ситуацию, какой образ у тебя возникает?»

В каких случаях техника «Фотография» действительно может при условии профессионального исполнения дать отличные результаты?

1. Когда человек находится под впечатлением какой-либо неприятной сцены, свидетелем которой он случайно стал, но которая не имеет к нему прямого отношения (сбитые животные на трассе, жестокие «разборки» между незнакомыми людьми и т. д.).

2. Неприятная ситуация, которая произошла непосредственно с самим человеком, но которая не несет в себе особого смысла для этого человека (бабка обругала в метро, нагрубила продавщица, кто-то из сослуживцев недостаточно приветливо поздоровался и т. д.).

3. Очень неприятная (высокая по балльности) ситуация, которая непременно требует серьезной работы, но немедленно приступить к этой работе по каким-то причинам нельзя. В таком случае мы обязательно оговариваем, что данный неприятный опыт мы временно отодвигаем подальше, чтобы до момента работы с ним клиент мог существовать относительно спокойно.

Вот один из классических случаев для применения «Фотографии», который представился на одном семинаре.

Игорь, боевой офицер, по дороге на семинар становится свидетелем покушения на какого-то пассажира «мерседеса». В результате гибнет охранник. Все это на глазах у Игоря. Игорь явился на семинар с опозданием, в это время как раз шел утренний круг, на котором участники делились своими наблюдениями за глазодвигательными реакциями. Игорь честно рассказал на круге, что́ с ним приключилось с утра и почему он опоздал (военные никогда не опаздывают!). Еще Игорь признался, что ему сейчас очень трудно работать на семинаре, потому что он «здорово загрузился». Поскольку мы не могли оставить человека в таком состоянии, Игорь тут же был вызван тренером для демонстрации техники «Фотография», хотя по плану она предполагалась только через два дня.

После работы на демонстрации Игорь сел на место и мы продолжили утренний круг. А по окончании круга Игорь вдруг поднял руку и совершенно спокойно сказал: «Я тоже хочу рассказать о своих наблюдениях за тем, как двигались глаза у трех девушек в метро!» Вот такой и должен быть в идеале эффект от «Фотографии»: человек не «грузится» тем, чем нет необходимости грузиться, и спокойно продолжает жить и работать.

Пример клиентской работы в технике «Фотография»

Клиент – Сергей, 21 год, студент.

Терапевт: Итак, Сережа, ты только что сказал, что у тебя есть достаточно неприятная и досадная для тебя ситуация, связанная с неким увиденным тобой эпизодом из окна маршрутки.

Клиент: Да, я и не думал, что это так меня заденет, а сам вот целый день хожу и об этом вспоминаю, еще и довольно ярко.

Т.: Давай-ка мы с тобой на всякий случай перестрахуемся. Иногда наше бессознательное куда лучше рассудка знает, почему оно акцентирует внимание на некоторых вещах. Поэтому ты сейчас мысленно обратишься прямо к своему бессознательному и попросишь, чтобы все важное и ценное, что оно хочет извлечь для себя из того увиденного эпизода, оно оставило бы себе – любым удобным для себя способом. А с самим эпизодом мы поработаем, хорошо?

К.: Хорошо.

Т.: Когда ты говоришь «Хорошо», имея в виду, что бессознательное в это время сохраняет в себе некий важный опыт, заключавшийся в том эпизоде, обрати внимание, какое новое ощущение у тебя в связи с этим появилось в теле?

К.: Тепло в плечах.

Т.: Поблагодари свое бессознательное за то, что оно так хорошо с нами сотрудничает. А теперь перейдем к самому эпизоду. Когда ты думаешь о той ситуации, что́ ты видишь? Я вижу, картинка, связанная с ней, у тебя возникает где-то в этом направлении, так?

К.: Да, в этой стороне.

Т.: На каком расстоянии от тебя она находится?

К.: Да буквально в трех шагах!

Т.: Какую она имеет форму?

К.: Скорее всего, вытянутый в высоту прямоугольник.

Т.: Ты видишь все как бы изнутри или видишь самого себя со стороны в этой картинке?

К.: Изнутри.

Т.: Так, значит, наша картинка – ассоциированная. Границы у нее четкие или размытые?

К.: Размытые.

Т.: Какого она размера?

К.: Выше человеческого роста и примерно два метра в ширину.

Т.: Есть ли в картинке движение?

К.: Есть, но достаточно скупое.

Т.: Объемная картинка или плоская?

К.: Объемная.

Т.: Какая цветовая гамма? Цветная картинка или черно-белая?

К.: Цветная, но преобладают темно-серый и белый цвета, там было довольно темно.

Т.: Хорошо, Сережа. После того как мы с тобой собрали всю нужную нам информацию о картинке, мы можем с ней работать.

Для начала выйди из той картинки ты нынешний и посмотри на себя тогдашнего в той ситуации как бы со стороны, в любом удобном для тебя ракурсе. Иногда для этого бывает удобно как бы сфотографировать ситуацию вместе с собой внутри. Сделал?

К.: Сделал. Вижу себя сбоку, а ситуация там дальше, в глубине.

Т.: Теперь обрати внимание, убралось ли полностью из картинки движение? Если еще не полностью, то сделай стоп-кадр. Есть?

К.: Есть.

Т.: Теперь сделай картинку абсолютно плоской, как фотография, если она еще такой сама не стала.

К.: Плоская, глянцевая даже.

Т.: То есть ты хочешь сказать, что картинка уже даже приобрела правильную форму фотографии?

К.: Да.

Т.: Тогда сделай эту фотографию черно-белой. Сделал?

К.: Сделал.

Т.: А теперь поступи с этой фотографией как хочешь. Можно отодвинуть ее подальше и перевернуть белой стороной к себе. Можно поместить ее в альбом и найти ему место на какой-нибудь из полок. Что тебе больше хочется сделать?

К.: Альбом.

Т.: Пожалуйста! Расскажи мне, в какой альбом, на какую страницу ты эту фотографию поместил и куда альбом поставил.

К.: Это большой, толстый альбом, видавший виды. Фотография ближе к концу альбома. Альбом я ставлю на крайнюю левую полку в стенном шкафу.

Т.: Отлично, Сергей! А теперь обрати внимание, как тебе теперь думается о той ситуации?

К.: Никак не думается. Она ничем не выделяется из текучки.

Т.: Спасибо, Сергей, еще раз поблагодари бессознательное за работу.

Внимание! Недопустимой ошибкой со стороны Терапевта было бы «задвигать» подальше ситуации, требующие конкретного решения. Так, в одном кризисном центре помощи жертвам насилия психолог, искренне гордясь, что «облегчила страдания женщины», «задвинула» картинку регулярно повторяющейся ситуации, как муж клиентки бьет ее пятилетнего ребенка… В таком случае получается, что Терапевт лично участвует в моделировании механизмов отрицания и вытеснения у доверившегося ему человека! Конечно, такая профессиональная безответственность при использовании мощно действующих техник просто недопустима.

Что же касается пункта третьего о временном отодвигании ситуации в ожидании дальнейшей проработки, на нашем опыте был не один случай, когда одной «Фотографии» оказывалось достаточно, чтобы клиент «вылечился» и дальнейшей работы не потребовалось.

Как-то раз случайно, на дне рождения у друзей за городом, к женщине-психологу обратилась девушка с просьбой ее выслушать. Они вышли в небольшой лесок, где девушка поведала страшную историю, произошедшую с ней год назад: групповое изнасилование с увечьем, после которого девушка даже думать не могла о возможных сексуальных контактах. На дне рождения она была с молодым человеком, с которым намечались, по ее мнению, серьезные отношения, но она была уверена, что их дальнейшее развитие абсолютно невозможно по причине психологического блока с ее стороны на интимную близость. Во время рассказа о том, что она пережила год назад, у девушки пошла сильная эмоциональная реакция. Конечно, реальная работа в лесочке, где периодически появлялись разные гуляющие люди, была невозможна, поэтому психолог быстро сделала девушке «Фотографию» и предложила перезвонить ей через два дня. Девушка перезвонила… чтобы поблагодарить психолога за то, что та ее «вылечила», и сказать, что с молодым человеком «все получилось супер».

Еще один из чудесных случаев с «Фотографией» произошел в Грозном во время первой чеченской войны. Психолог готовилась проводить обучающий семинар по НЛП для врачей в одной полуразрушенной больнице. К ней подошла милая женщина из регистратуры и поинтересовалась, о чем будет семинар. Когда она узнала, что речь пойдет в том числе и об избавлении от страхов и фобий с демонстрациями, она обрадованно сказала, что и у нее есть фобия: она не может перейти реку через мост.

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.