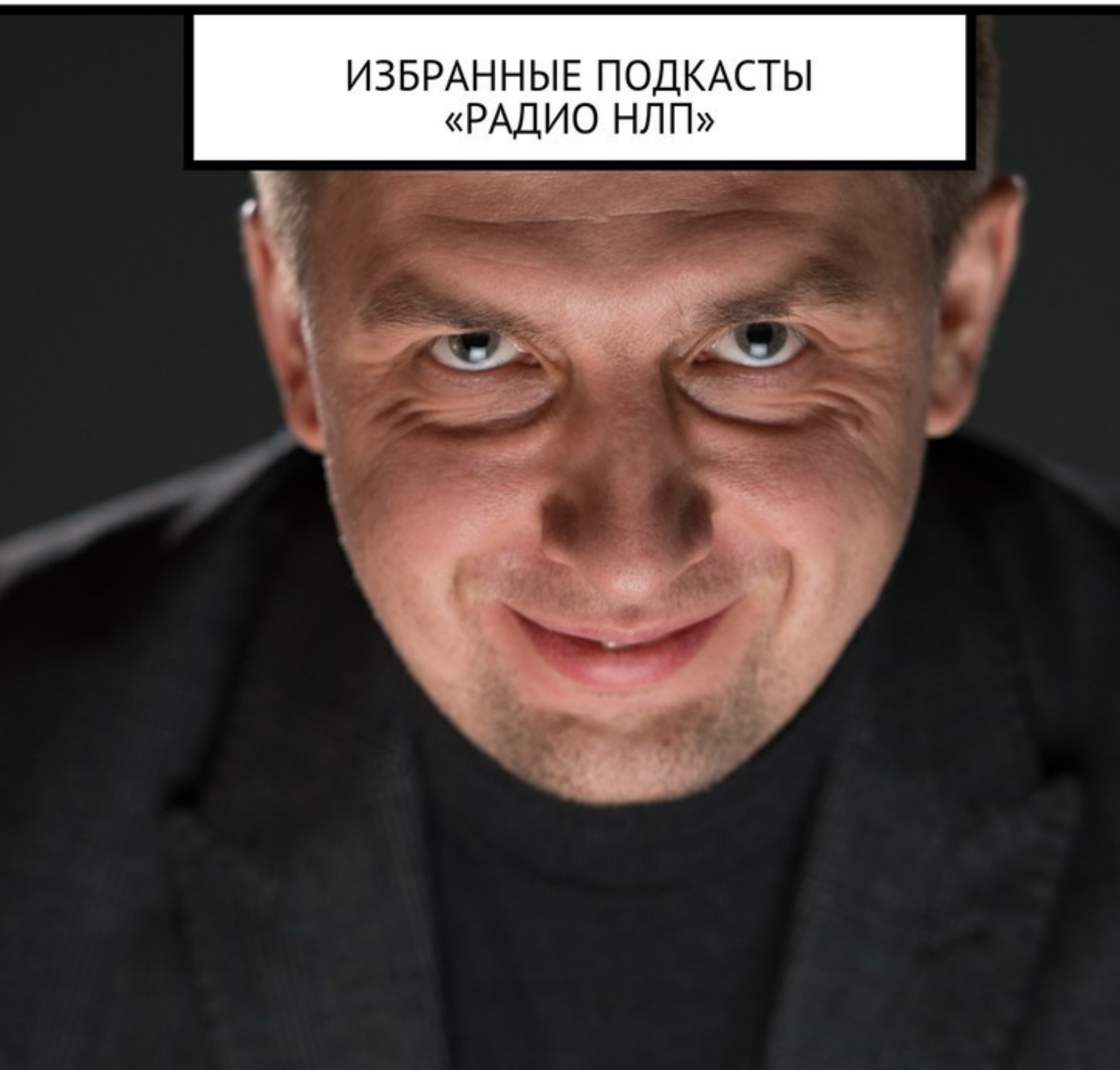


АЛЕКСАНДР ГЕРАСИМОВ

Секреты НЛП из первых рук

ИЗБРАННЫЕ ПОДКАСТЫ
«РАДИО НЛП»



Александр Герасимов

Секреты НЛП
из первых рук. Избранные
подкасты «Радио НЛП»

«Издательские решения»

Герасимов А. Р.

Секреты НЛП из первых рук. Избранные подкасты
«Радио НЛП» / А. Р. Герасимов — «Издательские
решения»,

ISBN 978-5-44-834213-4

Возможно, вы знаете, что мы вот уже более двух лет выпускаем подкасты Радио НЛП. За это время мы выпустили более 100 подкастов, провели более 170 часов эфира и более 10000 человек стали поклонниками нашего радио. Недавно стала доступна и видеоверсия нашего подкаста на канале YouTube. А теперь вы можете и читать «Радио НЛП».

ISBN 978-5-44-834213-4

© Герасимов А. Р.
© Издательские решения

Содержание

Предисловие	6
Конгруэнтность	7
Как вызвать приступ доверия?	14
TOTE	20
Конец ознакомительного фрагмента.	23

**Секреты НЛП из первых рук
Избранные подкасты «Радио НЛП»
Александр Рудольфович Герасимов**

© Александр Рудольфович Герасимов, 2016

ISBN 978-5-4483-4213-4

Создано в интеллектуальной издательской системе Ridero

Предисловие

Здравствуйте. Меня зовут Герасимов Александр. Возможно вы знаете, что мы вот уже более двух лет выпускаем подкасты Радио НЛП. За это время мы выпустили более 100 подкастов, провели более 170 часов эфира и более 10000 человек стали поклонниками нашего радио.

Недавно мы стала доступна и видео версия нашего подкаста на канале Ютуб. А теперь вы можете и читать «Радио НЛП».

Это избранные подкасты в литературной обработке.

Приятного чтения.

Конгруэнтность

Давайте вспомним основные базовые понятия НЛП.

Первый вопрос: что такое определение конгруэнтности? А второй: чем она отличается от экологии?

Конгруэнтность – это искренность, честность. Соответствие внутреннего и внешнего. В традиционном формате это такой из других наук примерный перевод. Допустим, сустав в суставной сумке – он конгруэнтен, то есть уместен. Уместно – оно же конгруэнтно.

Но есть нюанс. Трансовый вопрос: где границы между внутренним и внешним? Вот ты смотришь сейчас в окно, там машины, улица, какие-то дома – это все внешнее. А если ты закрыл глазки, представляешь себе что-то, то твои представления – это внутреннее. Есть то, что ты видишь. И есть то, что ты представляешь. V_k – то, что ты представляешь. V_i – то, что ты придумываешь. Ты сейчас смотришь на дерево, а когда закрываешь глазки, то ты его представляешь.

Соответственно, V_e – внешний образ, V_i – внутренний образ. Открыл глаза – мир внешний. Закрыл глаза – мир внутренний.

Ты спрашиваешь: какая разница и как это связано с конгруэнтностью? Например, чувствуешь печаль, а на тебя смотрят люди снаружи. Смотрят, а тебя уголки губ вверх – ты улыбаешься. А внутри печаль. Критерий утрачен. Ведь внутри вообще не такое состояние. Все внутреннее не соответствует внешнему. Неконгруэнтность. Конгруэнтность – соответственно, наоборот.

Еще пример. Ты смотришь хороший фильм. Там хорошая театральная постановка. И на сцене актер начинает рыдать. Ты смотришь и веришь. А есть случаи, когда ты смотришь и не веришь. Где разница, в чем нюанс? Неконгруэнтен – это, как говорила жена Станиславского: «Не верю!». Вот он вечером домой возвращается, что-то там рассказывает, а она говорит: «Не верю». Все, неконгруэнтен.

Конгруэнтность – это понятие субъективное? Да.

То есть, мало того, что сложно понять, где границы между внутренним и внешним, так еще и есть разные точки восприятия.

И еще понятие это очень абстрактное. Но есть точки соприкосновения у разных людей.

Приведу в качестве примера метафору из какого-то кинофильма. Там один герой другому говорит: «Вот ты посмотри на него – он, когда целуется, он целуется весь». Вот ты весь отдался процессу, не воспринимая внешнего, не думая, как другой человек посмотрит, что он подумает. Ассоциация тотальная. Еще из одного языка описания – это когда все части личности направлены на осуществление этой цели. И эта цель самая актуальная, тотальная, настоящая.

Конгруэнтность – это хорошо или плохо? Зачем она нужна? Что даст? Где можно применять в ХСР? Зависит, насколько цель актуальна для тебя. Вот перед тобой выбор: налево пойдешь – экологичен будешь, направо пойдешь – конгруэнтен. Что выберешь? Направо. Верно, потому как, понимаешь ли, конгруэнтность важнее, чем экологичность.

Анекдот расскажу. Приходит мальчик к папе и спрашивает: «Папа, а мне на Маше жениться?». Папа говорит: «Нет». Сын удивляется: «А почему?». И слышит в ответ: «Потому что спрашиваешь!».

Понимаешь? Конгруэнтность такова, что если ты конгруэнтен, то ты экологичен по определению.

Ты можешь растеряться: жениться – это экологично, но неконгруэнтно? В некоторых случаях и наоборот.

Один маленький нюанс: если мы рассматриваем эту ситуацию здесь и сейчас и если вспомнить про петли обратной связи, то, оказывается, что более конгруэнтные поступки будут и более экологичны.

Конгруэнтность в более большом временном контексте – это экологичность. И тут наша мудрость может даже и не предвидеть что это: вся жизнь, пять лет или кальпы жизни.

Некоторое время назад ты худел. И если были перед тобой какие-то продукты вкусные, ты задумывался: «Съесть или не съесть?». Но это уже неконгруэнтно. Ты уже начал думать. А бывали такие моменты, что ты уже съел и потом подумал: «Как так?».

Давай я твоему мудрому бессознательному задам вопрос. Организм человека слишком сложная система. Вот, допустим, ты вычеркиваешь из жизни кофеин или шоколад, а мозгу они необходимы для работы. И тело – более мудрое бессознательное. А, значит, сознательное оно какое? Не то чтобы немудрое. Оно быстрое. Оно нерасчетливое. И организм идет на хитрость, тело берет и отключает сознательное, и говорит: «Так, теперь давай-ка на рефлексках!». И сознание такое: «Эй, ребята, я не понял, это что такое?»... Потом идешь в спортзал на аэробную нагрузку, сжигаешь свой торт. Поэтому тут я больше бы доверял бессознательному.

Тысячи примеров есть на эту тему. Про интерпретацию примет, суеверий. Например, вернулся, идешь куда-то и зацепился. У меня нет убеждений по этому поводу, у меня раппорт с бессознательным. Если я зацепился, бессознательное подсказывает: «Так, стоп, если ты зацепился, это знак». И появляется другой ход мыслей: «Так, тормозну-ка я. Еще раз пробежусь по своему чек-листу, все ли взял? Все ли учел? А, может, просто посидеть, подождать?»... Я не знаю, на какое будущее оно рассчитало. Но у меня с моим бессознательным раппорт. И я понимаю, что оно меня хочет задержать. И ладно. Задержусь на какое-то конгруэнтное время. Почему? А я не знаю, что было бы, если б я не задержался.

Может возникнуть вопрос: а если б на важную встречу опаздывал? Обычно, если прямо конгруэнтно опаздываю, я встраиваю в себя часы, компас. Вот, например, я встроил в себя карту города, время и компас. И обычно если я опаздываю, то опаздывает и тот, к кому я прихожу. Я в потоке. И прихожу, опоздав на семь минут. А тот, кто опаздывает, приходит с опозданием на 9 минут.

Еще одно определение конгруэнтности – жизнь в потоке. Ты часть мира, и у этого мира есть свои намерения относительно своих частей. Мир – он состоит из намерений других людей. Мир – это переплетение намерений. Ты в раппорте с миром. У Саши раппорт с миром. Еще у кого-то раппорт с миром... У тебя осознаваемый раппорт с миром. Чье намерение более реализуемо в этой парадигме? Конечно, твое, потому что у тебя раппорт с миром и у тебя петля обратной связи.

То есть конгруэнтность – это еще и быть в потоке с миром. Вот поэтому-то все, кто занимается практиками как раз и говорят: «Войди в состояние потока, почувствуй искреннее свое намерение, начни его реализовывать».

Но неопределенных глаголов много, а сенсорики мало. Гармония, единство туда же относится.

Что касается контекстов, то экология – учет петель обратной связи, учет вторичных выгод. Конгруэнтность – это когда ты осознаешь свое намерение, ему соответствуешь, и мир благодаря своей гибкости помогает тебе реализовывать твои намерения.

Ты спрашиваешь: делать то, что хочешь – это что? Во фразе «делать то, что хочешь» автоматически пересуппозигуется, что ты можешь делать, то, что не хочешь. А как только эта мысль у тебя появляется, появляется и вся остальная реальность, где разбитое корыто, плачущие женщины, горящие дома.

В слове «хочу» закодировано, то, что ты не хочешь. А в состоянии потока у тебя есть твоя миссия, твой ХСР. Ощущение удовольствия – это то, что касается определения снаружи. А у наблюдателя все внутри, и там все в потоке. Все идет как надо в этом лучшем из миров.

В этом плане получается, что животные конгруэнтны. Они не рефлектируют. Животное делает то, что делает. Оно в единстве со своим миром.

Фраза есть такая:

*Пой, как будто никто не слышит,
люби, как будто никто не предавал,
танцуй, как будто никто не видит,
люби, как будто на Земле рай,
работай, как будто не надо денег.*

Берется поведение, убирается критерий ради чего этого и замыкается отсутствие цели на процесс. Это одно из определений. Потому что отсутствие цели не отвлекает от процесса.

Что значит отсутствие фиксации на процессе? Если ты говоришь собачке сидеть, и она садится, я не думаю, что она конгруэнтна. Она конгруэнтна потому как хочет сахар съесть, который ты ей обещаешь. А вот когда она охотится, она конгруэнтна.

Пример: человек искренне верит в то, что говорит. Ты ему тоже веришь. И человек упорно что-то отстаивает, утверждает. Естественно, из второй позиции (тотальная убежденность в чем-то).

Конгруэнтность важнее экологичности, то есть понятно, что в долгосрочной перспективе и экология соблюдается.

Есть такая фраза: «Все, чего я достиг – благодаря людям, которые мне сделали больно». Если человек в этот момент хочет кому-то что-то доказать, он становится достаточно конгруэнтен. Потому что это импульс, мобилизуются внутренние силы. И все части становятся как одна. Человек говорит: «Я весь хочу». Весь в данном случае – это отсутствие раздробленных частей, которые говорят: «А надо ли тебе это? А если я так сделаю, что оно подумает?». Эти части отсутствуют. Как пример: возьми человека за голову, опусти его в бочку с водой. Он хочет дышать, начинает дергаться, сопротивляться. Потом держишь, держишь... Поднимаешь и он делает вдох. И вот этот вдох – он очень конгруэнтен. Потому что вся его сущность хочет сделать вдох.

Другой пример: когда человек хочет в туалет, он хочет этого весь. Конечно, это тоже инстинкт. Тут связано со стыдом, описаться боится и так далее. Но представь: он хочет в туалет, а там моют пол. Ему говорят: «Подождите, я пол мою». Что он скажет? Вероятно: «Да, мне по фиг что тут полы моют!». И идет пописать. Он весь будет хотеть. И он это реализует. Его не остановит, например, и другой вариант: «Денег нет, у тебя это не получится». Тут тоже конгруэнтность.

Про наркоманов можно упомянуть – так действует наркоман, который хочет получить дозу. И алкоголик.

С другой стороны: вот алкоголик, он максимально конгруэнтен, но экологично ли это в петле обратной связи?

В связи с этим возникает еще один маленький штрих про экологичность. Экологичность тут – это еще и доступ к сущностному состоянию. При реализации этого намерения реализуется сущностное состояние. И если речь идет про алкоголика – он при помощи этого намерения реализует сущностное состояние? Конечно. И он конгруэнтен. И экологичен.

А вот человек, который хочет машину. У него нет денег, и он берет кредит. Потом у него опять нет денег. Снова занимает и так далее. В итоге он и без машины, и без денег. Это сильно абстрактный пример. Но суть про то, что он получит выход к этому сущностному состоянию. Да, он не учел экологию. Но мы не знаем, что с ним будет через пять лет.

Ты спрашиваешь: а с алкоголиком что тогда? Если, к примеру, умрет? Ну, умрет и хорошо. Нет протестов.

Еще пример. Читаю книжку. И главный герой идет воевать на войну на стороне Евросоюза. И Евросоюз олицетворяет такое себе добро, а Германия – это зло. В какой-то момент он понимает, что ему его собственная жизнь гораздо дороже, чем вопрос борьбы добра со злом, и он сбегает оттуда. Это конгруэнтность? Если «гораздо» – да, конгруэнтно. Сравнительная степень. Это пример непиковой конгруэнтности. Так же, когда ты сравниваешь: остаться дома или пойти с друзьями в клуб. И трезвый расчет, внутренние состояния говорят о принятии одного варианта в превосходнейшей степени. Все равно есть какая-то часть, которая говорит: «Дома остаться!». Или все говорит о том, что надо остаться дома. Все – это что? Например, какие-то дела. Или, наоборот, думаешь о том, что пойдешь, и какие-то части говорят: «Если не пойду, друзья обидятся. Потом не позовут». Это аналоговая величина. Это не дискретная величина.

То есть конгруэнтность – это когда все части личности хотят одного и того же, и ни одна из частей не будет абсолютно против. Экология – когда идет процесс взвешивания. Типа: «Давайте послушаем этого свидетеля. А теперь давайте послушаем этого свидетеля». И внутри такой балаган идет! Наконец, слово берут присяжные заседатели. И вот они все что-то говорят, говорят... Внутри такое состояние, а внешне – налево – направо, налево – направо.

Можно ли сказать, что при проработке всех частей личности я становлюсь максимально конгруэнтен? Скорее, конгруэнтнее. А в идеале – конгруэнтен. В идеале как достичь? Сущностная трансформация. Делаешь сущностную трансформацию. Всем хорошо.

Тебя интересует, можно ли быть конгруэнтным при отсутствии внутреннего диалога? Это, наверное, уже 100% конгруэнтность.

И возвращаясь к алкоголику: он хочет пить, а потом умирает. Ты говоришь так, как будто это что-то плохое. Очень абстрактный пример. Возьмем какого-нибудь Чикатилу или какого-то другого такого же товарища. Вот у нас есть техническая возможность перенестись в 80-е годы, когда вся эта движуха была. И еще у нас есть возможность перенестись лет на 20 до этого. Есть возможность что-то с ним сделать такого, что не позволит ему в будущем совершить все эти преступления. У нас есть определенный опыт в будущем, и мы не хотим, чтобы это все произошло. Есть понимание: сейчас его не за что осуждать. И вот мы стоим перед дилеммой: делать с ним что-то или не делать? Мы тут вообще неконгруэнтны. Хотя, с другой стороны, мы же знаем, что произойдет. К чему тогда все это перемещение во времени?

У мира есть планы, намерения. И алкоголик не вписывается в эти планы. Мир движется по своей канве развития, и, получается, алкоголик – звено, которое нам не нужно. Еще пару штрихов: в мире есть алкоголики, наркоманы, кошечки, которые охотятся на мышек и т. д. Как сказал один умный человек: «Жизнь ест жизнь».

И как следствие – какая-то часть, импринт внутри тебя, который реагирует на это. «Это же не справедливо! Это же человек!», – скажет что-то внутри.

Возникает вопрос: «Когда эта часть сформировалась? Часть, которой важно, чтобы все было хорошо?». Если есть хорошо, то есть и плохо, как следствие – неконгруэнтность, неэкологичность. Поэтому если внутри все ровно – все спокойно. Алкоголик бухает – это нормально. Все ровно, без треугольников. Если хочет – пусть бухает. А хочет, чтобы его спасли – пусть придет, поможем. Тут есть та часть, которая начинает мир делить каким-то образом. После чего мир перестает быть целостным, конгруэнтным.

Продолжая эту метафору, мы сейчас начнем практиковать принятие, и к чему это все приведет. Например, утверждение: «Он нас по левой щеке, а мы теперь правую будем подставлять?». Есть такая фраза, которую один из психотерапевтов сказал: «Если тебе сделали

плохо, сделай в ответ меньшее плохо; если тебе сделали хорошо, сделай в ответ большее хорошо». И вопрос снимается. Мы не за то, чтобы все принимать. Мы за то, чтобы давать адекватную обратную связь. В данном формате она такая.

Есть такой товарищ Лама Уринито. Он сказал, что если ты думаешь хорошо это или плохо, то это уже некогруэнтно. Поэтому если ты думаешь, что тебе надо потравить мышей на даче, и ты думаешь, что это плохо, это «плохо» делает тебя неконгруэнтным и приведет к определенным последствиям. И ты привлекаешь человека, который не думает так. Человек, который профессионально занимается травлей мышей. И при этом ты восстанавливаешь баланс.

Есть люди, для которых нет понятия экологично или неэкологично. На это другой метафорой отвечу.

Где-то в субтропиках находился сад. Там жили два антропоида, две обезьянки. Они были счастливы. А еще помимо них там жила куча других животных. И вот эти две обезьянки, увидев, что где-то на дереве высоко растет плод, захотели этот плод сорвать. И один антропоид позвал другого антропоида. Это было их ошибкой. Они вместе думали-думали и придумали. «А если мы найдем и возьмем одну коробку, положим на нее другую коробку, на нее третью и так далее...», – решили они. И сорвали плод. И в этот момент они научились планировать. Создали план: А, В, С, D = получи результат. Они разделили весь мир, сделали одних животных домашними, других – дикими, одни растения домашними, другие – дикими. И, таким образом, они раздели мир на части. Они из рая выгнали Бога и выгнали себя. Они перестали воспринимать мир целостным, гармоничным. И одна из обезьянок, стоя по колено в грязи, вспахивая поле, говорит: «Да на фи́га мы то яблоко рвали? Выгнали нас из-за этого из рая!». А нас из-за этой метафоры выгнали из католической церкви.

Как только у тебя возникает разделение на хорошее и плохое, сразу возникает понятие неконгруэнтности, а как следствие – варианты: хорошо-плохо, добро-зло, больной—здоровый, а еще психосоматика, неуверенность в принятии решений, отсутствие инстинктивного поведения. Так и антропоиды в свое время скатились до человека.

Ты спрашиваешь: что теперь делать? Ведь это же разделение, ХСР – тоже неконгруэнтен. А что хочется? Вспомни ребенка, который только родился, у него не было ХСР, он был целостен с миром. А дальше его жизнь – это было разделение. Постепенно встраивали, мир у него начал переставать быть целостен. Поэтому если ХСР ведет тебя на соединение, единство, к целостности, то это хорошо, но я бы не стал использовать понятие хорошо. Я не говорю, что разделение и не разделение – это хорошо. Конечно, не может быть по определению 100% конгруэнтных людей. Можно приближаться к кому-то пиковому значению.

Получается ли так, что когда человек стал человеком разумным, он перестал быть конгруэнтным? По большей степени, да. И это ни хорошо, ни плохо. Есть сущностное состояние и у тебя есть какое-то расстояние до него. Ты можешь быть ближе, дальше. И ты других людей можешь сравнивать по этому признаку. Допустим, ты ближе к этому сущностному состоянию, чем другой человек. И он, глядя на тебя, тебя считает более конгруэнтным, более офигенным. И автоматическая вербовка этакая происходит. Вот про это речь. Что это конгруэнтность, она автоматическая и дает доступ к сущностному состоянию. Возьми человека, который знает свою миссию, который живет в соответствии с ней. И ты смотришь на него и думаешь: «Какой он классный! Вот бы мне таким стать! Пойду я на „НЛП практик“, там этому учат». И он становится для тебя фигурой из фона, и ты к нему стремишься, становясь более конгруэнтным. Это другой язык описания.

Что делать? В данном случае убирать все части личности, которые противоречат. Все техники – договор частей личности, 6-шаговый рефрейминг – уровень практика, сущностная трансформация – это уровень мастера.

Проработка экологии? Это ХСР. Он автоматически задает вопрос: экологично или неэкологично.

Что такое бытовая конгруэнтность? Когда бытовое значение, то, допустим, если внутри тебя Х, то снаружи пусть оно тоже будет проявляться как Х. Если внутри грустно, то пусть и снаружи будет грустно. Есть такое понятие, как ответственность, конгруэнтность примерно в ту же степь. Если ты внутри себя что-то сказал – ладно, но другим сказал относительно себя – будь добр сделай. По проявлениям внешним – это симметрия относительно вертикали, это левые и правые части равны, кивки, отсутствие кашля.

Пример, когда человек говорит: «Я завтра встану в 7 утра и пробегу 10 км». Или, например, человек сказал и начал чесаться: почесал левый глаз, почесал правый глаз. Упражнение очень простое: берешь свою цель, которую хочешь достичь. Например, «Я завтра встану рано и пробегу 5 км». Но дальше идет поток мыслей: «Ладно, 3 км, нет, встану в 7—30... Ладно, до 12 встану и пробегу 3 км...». Как правило, человек говорит это до тех пор, пока он не будет конгруэнтен. Причем желательно, если снаружи будут наблюдатели. Тут какой момент: если ты человека заставишь это сказать конгруэнтно, то он в 6 утра встанет и будет бодрым.

Еще один пример приведу. Есть у меня один знакомый, он, когда выпьет, любит рассказывать одну историю. Однажды лет семь тому назад он пьяным возвращался домой дворами, недалеко от дома где-то пил. Останавливает его гаишник, он выходит, показывает документы, говорит: «Пожалуйста, не забирайте у меня права, я так кормлюсь». Гаишник говорит: «Хорошо, я не заберу, но пообещай мне, что ты никогда больше пьяный за руль не сядешь, что бы ни произошло в твоей жизни». Он пообещал конгруэнтно. Гаишник говорит: «Верю». И отдает документы. И каждый раз, когда он выпивает, над ним начинают шутить, типа: «Садись за руль!». А он говорит: «Нет, вы что, я же пообещал». И вот то, что он пообещал практически автоматически, встраивается в бессознательное, он будет очень сильно страдать, если это обещание нарушит. Strong много частей личности сказало: «Нельзя».

Как самому сделать упражнение? Пойми, где ты честен абсолютно с собой. Вот единственно, кого ты никогда не обманешь – это только себя. И когда ты говоришь: «Да, я больше не капли в рот!», а внутри такое как: «Да ладно, что ты, никто же не узнает». И вот это та внутренняя часть, которой полезно сущностную сделать.

Делать что? Самый первый шаг – это найти то самое состояние конгруэнтности. Какой бы ни был человек, у него есть определенная честность. Есть что-то, что ты никогда не сделал бы. Есть это состояние предельной конгруэнтности. И когда ты его найдешь, это и будет ориентир.

Есть что-то, из-за чего ты сказал: «Я никогда это не сделаю». Это связано с твоими максимально критериальными ценностями. Когда ты что-то хочешь достичь есть протесты внутренние? Да, они есть, иначе бы ты давно это достиг. Вот и английский поэтому никак не можешь выучить.

Пример расскажу: одно из тренинговых агентств обрабатывает своих адептов. У новичка спрашивают: «Что ты до Нового года сделаешь?». Человек заявляет: «Я заработаю миллион». У него уточняют: «Обещаешь?». Он подтверждает: «Да». В ответ: «Ок, пиши расписку!». И он пишет: «Если я не заработаю машину, то отдам машину». И все: у него есть меморандум о конгруэнтности. Но в тот момент, когда он пишет этот меморандум, есть какая-то часть, которая говорит: «Ты что делаешь?». И это есть неконгруэнтность.

Один из вариантов: заявить самую значимую свою цель, связав с жизнью, здоровьем, еще чем-то. Это первый вариант.

Второй: делаем ХСР. Долго и печально. Части личности. Все помнят фильм «Бойцовский клуб», когда Брэд Питт поставил этого паренька на колени, прислонил к его голове

пистолет и сказал: «Ты кем хотел стать?». Он говорит: «Ветеринаром». Питт спрашивает: «А что ты тогда в магазине работаешь?». Затем он берет у него права и говорит: «Я знаю, где ты живешь. Я приду к тебе через полгода, если ты не ветеринар, я тебя застрелю». Они уходят, и Брэд Питт говорит: «Вот он проснется завтра утром, захочет быть ветеринаром». Добавлю: и будет предельно конгруэнтным. Это второй вариант.

Третий вариант – это долгие переговоры со всеми этими частями, потому что у каждой есть альтернативы. Вариант: одна из частей не знает, зачем ей этот английский. Берем эту часть и начинаем долгие переговоры. Шестишаговый, сущностная, реимпринтинг. «Да, – соглашаешься ты, – она, эта часть не видит контекста для изучения». Хорошо. Мозг у нас при весе 1,5% от тела потребляет от 9 до 20% энергии, это жутко энергозатратная штука. И не всегда она согласна, когда ее долго эксплуатируют. Разве что это связано со сверхзначимыми критериями. Как только у тебя появится потребность в изучении английского, допустим, ты останешься где-нибудь в Америке, язык очень быстро выучится. Или возможны другие варианты. Допустим, ты делаешь ХСР, объясняешь мозгу, что надо учить английский. И мозг, бессознательное создают такой контекст, где тебе надо учить английский. Например, тебя повышают и ты начинаешь работать с договорами, где нужен английский.

Или пример про исповедь. Человек приходит исповедоваться, и тот, кто исповедует, ждет его конгруэнтности. Как только человек конгруэнтно скажет: «Я сожалею, что так произошло», то есть, как только батюшка поверит – все, он прощен.

Есть фразочка: «А секс без любви – это хорошо или плохо? А все, что без любви – все плохо». Все не так без конгруэнтности. И меняется, как только ты становишься конгруэнтен. Заметь как харизматичны конгруэнтные злодеи. Как только появляются конгруэнтные, замечь, сколько появляется неконгруэнтных последователей. Как стать конгруэнтным? Моделируй.

Например, это могут быть какие-то упражнения на выявление миссии.

Есть небольшое количество вопросов, после которых, может быть, понятнее станет:

Вспомни свои счастливые дни, когда тебя перло. Кайф был. Полезно бы их как-то зафиксировать. Какое состояние там достигалось? Сущностное. Вспомнил – отследил.

Есть тот, на кого ты хотел бы быть похожим, какая-то личность, какой-то навык? Потому что твое надо – это чье-то хочу.

Чем бы ты занимался, даже если бы за это расстреливали? Миссия очень часто – это то, что дает тебе силы стать конгруэнтным. Ради чего? Психология, магия.

И чем бы ты занимался, если бы тебе за это не платили деньги? То есть если бы тебе не нужны были деньги.

Вспомни, когда тебя перло, какой был субмодальный шаблон? Мурашки? Энергии? Потому что это все – внутренние состояния каких-то неосознаваемых внешних якорей.

И какой-то общий кинестетический транс на тему знаков. Потому что периодически мы знаки получаем на тему «Делать». Следовательно, нужно задать себе вопрос-пожелание на тему: «Мир, мудрое бессознательное, дай мне знак в тот момент, когда я двигаюсь – куда надо, когда я конгруэнтен?». И какое-то время в этом трансе побыть. Желательно даже поперемещаться в пространстве. Знак – это то, на что невозможно не обратить внимание.

Это вопросы с мастерского НЛП.

Как вызвать приступ доверия?

Какие есть способы выстраивания раппорта?

Синхронизация параметров, которые мы не осознаем – дыхание, моргание. Можно легко подстроиться к человеку в метро, автобусе, на деловых переговорах. Легко заметить: когда человек дышит, у него поднимается грудная клетка. И также известно, что человек говорит только на выдохе.

В рамках курса «НЛП практика» говорили, что есть 3 вида дыхания – брюшное, животом, грудью. Человек привычно дышит одним видом дыхания. Есть такое мнение, что девочки пользуются больше грудным дыханием, мальчики чаще животиком дышат.

Но тут по скорости дыхания важнее подстроиться. Если человек животом дышит медленно, то ты подстраиваешься по скорости дыхания. Если, например, он очень часто дышит или слишком медленно, то можно по принципу контрпункта, когда берутся за основу два его «вдох—выдох». Например, такт вдох-выдох-вдох-выдох. Это его три вдох-выдох-вдох-выдох, то есть получается, за его два цикла ты делаешь три. И обязательно есть пиковые точки вдоха или выдоха. Например, пока человек делает два шага, ты делаешь три шага.

Раппорт перестает быть, когда ты его заметил. Если ты видишь, что человек подстраивается или ты сам подстраиваешься, о раппорте нет и речи. Потому что изначально раппорт не конгруэнтен.

Как можно понять, что раппорт есть? Из общих сенсорных признаков. Например, человек говорит: «Блин, ты такой классный! С тобой легко, приятно. Давай я тебе секрет расскажу какой-нибудь». Или когда человек говорит: «А мы с вами раньше не встречались? А вы были в Сочи в 2014?». Он будет начинать вспоминать что-то общее. Или постарается дать денег, вложить их во что-то полезное.

То есть следствием раппорта будет приступ доверия к тебе. Или когда человек предлагает с «вы» перейти на «ты». Это один из таких форматов. Тут понять нужно, что это не только контекстуально. Для удобства могут предложить с «вы» перейти на «ты».

Общая идея, что раппорт – это аналоговая величина, а не дискретная. Скорее, можно говорить про раппорт на 30, 40, 60%. Нельзя сказать про раппорт что он либо есть, либо нет. Самая пиковая величина – раппорт на 100%, то есть «доверяю как самому себе». Если доверие абсолютное, то раппорт. Соответственно, противоположное явление – это отсутствие раппорта. То есть отношения, в которых проявляется отсутствие контакта, игнорирование. Казалось бы, парадокс, но когда человек кричит: «Я тебя ненавижу!» это значит – раппорт есть. Присутствуют гнев, ненависть, значит, человек испытывает какие-то эмоции. Но потом можно взять и перевести эту энергию в энергию конструктива и любви.

Еще один сенсорный критерий: расслабление – раппорт увеличивается, напрягается – раппорт ослабевает.

Например, бизнес-контекст: все пришли деловые, напряженные, спинки прямо. Вдруг кто-то достал виски Jeck Daniels и через некоторое время уже расслабление, рубашка расстегнута – все, раппорт увеличился. Или ты заходишь куда-то, где некоторое количество людей, один из которых гад или враг. Заходишь, а там какая-то девушка, которая увидела тебя, расслабилась и пошла тебе навстречу. И как раз критерием является, когда раппорт есть – расслабление, когда нет – то напряжение. Сокращение расстояния – это тоже признак раппорта, а увеличение расстояние – это уменьшение раппорта.

Может возникнуть ряд вопросов: что конкретно под раппортом подразумевается? Это только подстройка по позе? Жестам? Или раппортом можно называть подстройку по метапрограммам? По ценностям? По критериям? Что самое сильное?

Нами управляет то, что мы не осознаем. Если человек визуал, то подстройку по позе он может заметить и задать вопрос: «А что это за жест?». Или посмотреть неодобрительно и напрячься. Соответственно, каждый старается все делать неосознанно, чтобы это незаметно было. Дыхание людьми практически не осознается, если это не специальные дыхательные гимнастики.

Еще есть подстройка по метапрограммам и субмодальностям. Особенно по критическим субмодальностям это идеально. Эта подстройка и незаметна, и эффективна, потому что по тем же субмодальностям мы можем подстроиться визуально, а повести – по аудиальным субмодальностям. Потому что они не пересекаются. Размер, например, с какой субмодальностью связан? Громкость. Получается, что у человека критическая субмодальность – размер. Подстраиваться нужно по голосу. Как можно увидеть, что у него критическая субмодальность размер? Например, человек видит небоскроб и говорит: «Как круто!». Критическая субмодальность размер указывает на изменение в его кинестетике. Видит человек размер и изменяется его голос. Он говорит: «О, смотрите как круто! Небоскребы...».

Ты можешь собирать информацию. Например, страничка вконтакте. И вот ты увидел повторяющийся элемент (паттерн) на фотографиях – у него много черно-белых фотографий. И понимаешь, что у него четкость – критическая субмодальность. Все, значит, можно звонить ему. При этом в разговоре артикуляция будет очень четкая. И он непроизвольно, сам того, не осознавая, решит: «О, эти люди, кажется, интересные. Они мне понятны, они такие же, как я!» Далее раппорт, рамка МЫ.

Например, бизнес-переговоры по поводу помещения, которое одна сторона сдает, и очень часто происходит, что нет возможности подготовиться. И вместо собственника есть некие люди. А конечные переговоры проходят с собственником, которого ты видишь в первый раз. И перед тобой уже на переговорах появляется собственник, которого ты видишь впервые. Как можно понять критические субмодальности? Очень условно можно понять стандартные ценности – надежность, регулярность выплат.

Второй этап: можно посмотреть, как человек двигается, как он одевается, как он занял место. Если есть техническая возможность и вы вместе с ним обедаете, то по этим параметрам тоже можно посмотреть критические субмодальности. По динамике, жестам, движению глаз, мимике, по тому, как он предоставил какие-то материалы. Например: «Познакомьтесь с нашим каталогом помещений!». И идут картинки цветные, объемные, цветные. Значит, скорее, «общий». Мотивация «к». Показывает возможности по количеству запятых и орфографии.

Упражнение можно применять: подстраивайся к человеку по дыханию (один день), потом подстройка по морганию и т. д. Человеку, для которого подстройка по определенной модальности непривычна, сначала тяжело. Потом смотришь – втянулся.

Ты спрашиваешь, как понять пропадает ли раппорт, когда человек начинает думать о нем? Раппорт есть, но он не такой конгруэнтный.

Например, сидит перед тобой человек. Пока ты помнишь, раппорта нет. И вот ты начинаешь подстраиваться по дыханию, а потом забываешь. И тут переговоры закончились. «Это нормальная история? – думаешь ты. – Это значит, все, провал полный, по дыханию только подстроился и забыл...».

Но что, если бы вас снимала видеокамера, которая наблюдала за процессом переговоров? Тогда ты бы заметил, что раппорт есть на определенной минуте. Ты подстраиваешься некоторое время, через некоторое время раппорт есть. Потом вспомнил про подстройку – раппорт уменьшился. Потом снова раппорт появился и ты забыл про отслеживание раппорта. Есть такая метафора «Танец». Его ставят до появления автоматизма. Человек танцует, при этом продолжает думать о чем-то своем.

Как я понимаю, что нужно начать ставить раппорт с человеком? С чего все начинается? Есть какой-то ХСР. И есть какая-то цель. Я понимаю, что человек может быть ресурсным для достижения этой цели. Далее рамка МЫ и прочее.

Есть ли какие-то картинки до того, как я подошел и сказал? Пусть это остается на уровне убеждений поддерживающих. В принципе любой человек для чего-то нужен. Любой человек полезен для какой-то цели. К любому человеку можно выстроить раппорт.

Вот ты видишь человека, у тебя есть какие-то цели, далее что? Ты примерный психологический портрет составляешь. Какие языки описания ты используешь? Визуал, аудиал, кинестет, какие у него критические субмодальности, метапрограммы, архетипы, можно любимые фокусы языка во второй позиции «пощупать» по-разному. Общий фон. По базовым эмоциям можно подстраиваться: если гнев у него, то можно гнев показать, если печаль – с печалью подойти.

Итак, ты увидел человека, ты составил его психологический профиль, у тебя есть ХСР. Понятно, что что-то он осознает. Допустим, он визуал, отслеживает жесты, значит, подстраиваемся по аудиальному каналу. Почему именно по аудиальному? Мы же сначала человека видим, потом слышим. Визуально, аудиально, кинестетически, дигитально.

Соответственно, я сначала головой покачаю, внешне эмоции покажу. Например, гнев покажу, головой покачаю и еще что-то. Затем, гнев же можно аудиально показать? Соответственно, я аудиально гнев покажу, скажу: «Так, что, где?».

Потом кинестетика – «Блин... я чувствую!».

Потом дигиталка – по метапрограммам вербально. Все, раппорт есть!

Просто и понятно.

Как можно понять, что раппорт есть? Ты составил профиль, сделал первый заход. Чего нельзя делать? Ни в коем случае нельзя его критическую субмодальность нарушать. Это сразу отстройка. Например, если для человека расстояние критическое, то ни в коем случае – пусть лучше он ко мне подходит. Если у него аудиально критическая субмодальность, то в его присутствии нельзя заорать: «Посмотрите, какая клевая штука!». Потому что это же подсознательно будет неприязню.

Как до разговора понять его критическую субмодальность? Тыходишь и видишь, что он там глазками показывает: «О, какая штука!». Значит, размер. Если он щурится, то ты понимаешь – детали. Жесты быстрые и точные, быстрые и хаотичные – значит, и ты подстраиваешься. Они же еще и фокусам языка соответствуют. По фокусам языка ты тоже подстраиваешься.

При этом чего еще нельзя делать? Если ты используешь стратегию «Три подстройки» допускается одна отстройка.

Как человеку сделать хорошо? Нужно сделать ему плохо, а потом вернуть как было.

Как я понимаю, что раппорт установлен? Ведение. Подстройка, потом начинаю медленно отстраиваться.

Как именно понимаю? Например, подстроился. Потом на два дня пропадаю, и девочка мне первая пишет. Или смску присылает. То есть динамика какая-то есть.

А если контекст переговоров? С голосом ясно, ты тихо говоришь, человек тише говорит. Но, например, ты говоришь, говоришь, раз – нахмурился. Он говорит: «Что-то случилось?». И ты уже ведешь. Ты меняешь себя, и человек не может не обратить внимания. Вообще, раппорт есть, когда человек не может выйти из коммуникации. Если он может выйти из коммуникации, раппорта не было. Это старая идея, но она переговорная.

А что если он не может выйти из коммуникации, но ни на что не соглашается? Значит, не попали в убедитель. Подождать надо. Следовательно, нужно больше информации, больше внимания, выявить его сущностное недостигнутое состояние.

Рассмотрим пример, если речь идет о цене. В контексте переговоров один хочет продать за тысячу, а другой купить, например, за семьсот. И тот и другой настаивают, что 1000 и 700, соответственно, максимальная цена. В данном случае можно начать говорить что 1000 – это салон и какие-то параметры. Мы можем вам за 700 продать только такие параметры и все.

Помещение, допустим, один хочет за одну цену снять, другой за другую. Здесь необходимо больше раппорта с указанием на то, что ты критерии партнера закрываешь практически полностью, а другой может не перекрывать эти параметры.

Вспоминаю сейчас свои переговоры: нам необходимо было снять помещение на длительный срок. И нам заявили: «Это помещение вы будете снимать по высокой цене». Мы говорим: «Нам, наверно, придется вообще отказаться... Нет, для нас это критически важно... Но мы ничего не можем поделать». Далее я говорю, что вынужден переговоры поставить на паузу. Потом препозиция, что я готов продолжать их... И вот я собираюсь уходить. Тут мне вдогонку: «Нет-нет, подождите!». И человек объявляет: «Подождите, я поговорю с руководством...».

А дальше была стратегия таксиста. Когда ты говоришь таксисту: «Довезите меня до Коломенской за 200 р.». Он заявляет: «250 р.». Твой ответ: «200 р. – это все, что у меня есть!». И ты ставишь этого супергибкого человека, который привык договариваться, в позицию, что выбора нет. «Что я – воздух повезу? Хоть 200 р.», – думает он. Иногда эти условия для него суперцелительные. Но к этому нужно подвести человека через понятность, регулярность действий, солидность, определенные критерии. То есть ты перекрываешь определенные критерии человека.

Причем ты это метафреймируешь, говоришь, что, мол, мы это имеем, а другие – не факт. Возможно, объявляешь: «У каждого свои стратегии. Я просто хочу сказать о нас максимально открыто!». И затем следует подкрепить это: «Мы же полтора года регулярно платили. Даже помните, стул сломали? Мы же потом новый купили. И сказали, что в будущем мы такие ситуации будем решать быстро». Что важно таким людям? Регулярность оплат. Гарантии, что ты будешь снимать долгое время. И последнее: чтобы никто не пришел, не проверил. Или же чтобы было максимально ясно и четко составлено.

Вот раппорт такой, как он есть.

Заходишь, видишь человека и начинаешь к нему подстраиваться. Для чего? Чтобы человек сказал: «О, так этот человек такой же, как и я!». Или: «Он мне понятен. То есть он не представляет хаос, непонятности и прочее...». Задача какая? Подстраиваешься телом и начинаешь вести, то есть человек так же себя ведет. Подстроился телом, начал соглашаться телом, значит, будет соглашаться разумом.

Поэтому когда говоришь внушение после транса, затем делаешь легкой кивок головой. Говоришь: «Да?» и киваешь головой. И человек в ответ тоже кивает.

Идет ли подстройка по телу первой? Необязательно. Если человек, например, читает какие-то тексты, то сначала идет подстройка по разуму.

В каждой ли новой коммуникации я задумываюсь о раппорте? Или же это идет на бессознательном уровне, а уже потом если захочется, я разбираю процесс? Для меня было более критическим понимание, что раппорт – это одно я на двоих. Вдумайся: «одно я на двоих». Дальше стратегия. Потом она уже более тонко настроилась. И следующий важный момент: одна фраза (отстройка) – это сильно быстрое ведение, а ведение – это медленная отстройка. Это еще одна метафора «Танец».

Какие еще метафоры танца? Если я – «одно я на двоих», то это такой организм, который становится единым, а то чем это скреплено, это и есть раппорт. Из двух элементов. Как и любая взаимодействующая система. Ты можешь к стене подстраиваться, но раппорта нет, потому что обратной связи нет.

Почему идет разделение раппорта на ролевой раппорт? Если мы берем раппорт врач-больной, ребенок-родитель, преследователь-жертва, умный-красивый, то есть любые дополняющие системы, где одна роль в системе и другая в системе. И это системный раппорт. Здесь вообще система. И как только появляется один элемент системы, то появление второго элемента – это вопрос времени. То же самое с треугольником Карпмана.

Как можно в данном случае рассматривать ролевой раппорт и «одно я на двоих»? Система – приходит человек с больным горлом к врачу или превысил скорость и его остановил гаишник. Их двое – они являются системой. Почему любят ролевой раппорт? Есть иллюзия, что управляют сверху. Потому что элементом также управляют снизу. Это очень условная метафора. Женщина – слабая и незащитная, мужчина сильный и решительный. И не факт, что мужчина ведет. Потому что если есть раппорт, то любой из элементов может вести. Скорее можно говорить, что у него большее количество ресурсов. Вести можно из любого положения. Как правило, ведет в переговорах тот, у кого большее количество связей, доступ к ресурсам. Тот, кто гибче. Так, и системой управляет тот, кто более гибкий, а стабильность определяет тот, кто более ригидный.

А если брать отношения, которые длятся полгода и потом элемент выпадает, с точки зрения раппорта, что тут происходит? Кто-то отстроился слишком быстро? Кто-то повел себя слишком быстро. Например: живут вместе, все хорошо. Через некоторое время девочка находит себе вариант лучше. Или мальчик находит себе вариант лучше. И тот, кто нашел вариант лучше понимает, что тот раппорт поинтереснее. С одной стороны уже и нет целей. Но ведь раппорт – это инструмент для чего-то? Вот и те двое иначе вошли в раппорт. Сидят, дышат в такт, еще что-то делают. Но целей нет. И дальше что? Это может быть банальное удовольствие. А, может быть, и что-то другое.

С другой стороны, почему с теми, с кем когда-то был раппорт, сохраняется раппорт на уровне осознания, чувствования? Как вариант: был у тебя одноклассник, и вроде вы уже не общаетесь, а раппорт остается. Скорее, там внимание еще залипло. Лучше прервать эту коммуникацию, эту стратегию. Закрыть этот ТООТ. А еще лучше любую технику проделать: от изменения личностной истории до сущностной трансформации. Это может быть отсушка, реимпринтинг. Просто для того чтобы человек перестал из тебя тянуть эту энергию. Плюс ты же понимаешь, что это ты сам тратишь энергию, а человека как такого и нет. Идет этакий ментальный онанизм, ты продолжаешь получать страдания через него. Сам себе делаешь плохо. Вопрос: зачем? А второй вопрос: как прервать эту стратегию?

Тебя интересует, крепче ли раппорт по ценностям? Чем выше логические уровни, тем крепче раппорт. В идеале есть три сущностных состояния.

Если взять логический уровень по «Я-концепции»: я – нелпер, ты – нелпер, – это же не значит, что мы друзья? Потому что это очень формально. В данном случае это формальный раппорт. Из серии «Я ж из Москвы, ты же из Москвы». Так вы в Москве находитесь. Здесь все такие. Для меня это не критерии могут быть. А если спуститься на уровень ценностей, то для меня это может быть важно.

Для тебя важно ездить на хорошей машине и для меня, допустим. А для некоторых это может быть не критерий. Тут такая особенность в логических уровнях. Один уровень может быть ригиден. Он не будет сильно меняться. А остальные могут сильно меняться. Например, ходит человек постоянно в шортах и шлепанцах. И что будет, если ты подстроишься по тому элементу, который не меняется? По стилю одежды в данном случае. Или, к примеру, он уже 20 лет врач. У него машины, жены меняются. Но он 20 лет врач, для него это ценность. Он ее сквозь годы пронес. Для него это важно.

Допустим, человек сказал, что он любит настольный теннис. А ты к настольному теннису спокойно относишься или вообще его не любишь. Так нельзя подстраиваться. Подстройся к спорту. Подстройся к хоккею. И тут не только важно подстроиться,

но и не перегнуть. Допустим, человек говорит: «Я болею за „Зенит“». Ты говоришь: «Я болею за „Спартак“» – все, отстройка. И что делать? Искать другой критерий?

Предлагаю калибровать насколько этот элемент для человека значимый. Например, он любит дорогие машины. И он прямо требует от тебя знать очень хорошо эти машины. Разбираться и так далее.

Это как, знаешь, сидят люди на переговорах. Вроде все обсудили. Обо всем договорились. Дальше начинают общаться, а разговаривать-то и не о чем. Что делать? Подстраиваться по телу. Тогда и раппорт появится, и желание разобраться возникнет.

Как подстраиваться на уровень неосознаваемой ценности? В частности, ценности, которую он не может проговорить, не может выразить. Например, у меня хобби – рыбалка, спорт, прыжки с парашюта и т. д. Он это осознает. Тут общее – активность. И умение отдыхать – штука над этими элементами. Или тут недостигнутое сущностное – кайф. Ты показываешь – я кайфую. Я живу в данный момент по полной. Громко смеюсь, демонстрирую широкие жесты. Например, в ответ на то, что ты говоришь: «О, смотри, какая блондинка пошла!». При этом другой человек это не осознает, он к нему опосредованно добирается. А у тебя напрямую доступ по этому элементу. Тут раппорт по неосознаваемому элементу. Раппорт по сущностному состоянию. Но 95% людей этого не осознают.

Как у человека выявить эту неосознаваемую ценность? Как подстроиться? Допустим, человек говорит: «Я люблю быстрые машины, мотоциклы». Дальше можно сказать: «Это ж так круто, когда скользишь по грани! Четыре колеса возят тело, а два колеса возят душу». И в этот момент ты показываешь интонацией голоса какие-то детали. И рассказываешь какую-то историю при этом – подстройка по сущностному состоянию.

Какая самая сильная подстройка из курса практика? Подстраиваться нужно по тому состоянию, которое он не осознает.

Подстройка может быть по междометию, которое человек не осознает. Например, человек сидит и говорит: «Эээ». И я говорю: «Эээ». И рассказываю что-то. Потом говорю: «Есть еще один вариант, но он, наверно, вам не подойдет». А человек говорит: «Рассказывайте, может, подойдет». То есть человек как бы «доверяет как самому себе».

Как подстраиваться бессознательно? Слишком долго подстраиваться сознательно. Это станет неосознанной компетенцией, и можно будет уже подстраиваться не задумываясь.

Тебя интересует, есть ли какой-то фильтр, когда я понимаю, что ко мне подстраиваются? Это как метафора. Когда к собачкам подстраиваются, они понимают: «О, свой!». Когда подстраиваются к кошечкам, они понимают: «Охота началась, сваливаем!».

Возникает логичный вопрос: как подстраиваться, когда этого не хочется? Например, когда человек тебя бесит? В том случае, когда тебя человек бесит, лучше такую психотерапию провести: «О, интересно, а чем он меня бесит?». И проработать этот момент в себе. Если бесит кто-то, просто исследуй себя.

Таким образом, первое: подстраиваться по визуальным параметрам, по позе, по элементам (сутулость, поворот головы и т. д.).

Второе: подстраиваться по дыханию, а, значит, сразу можно подстроиться по голосу, по эмоциям, потому что все это единая система.

Дальше спрашиваем про критерии: «А зачем тебе это? Почему тебе это важно? А что это для тебя значит?».

И человек уже рассказывает, называет критерии.

Задача раппорта – показать, что мы его слышим и слушаем. А потом уже идет ведение.

TOTE

Что такое TOTE? Для меня по-старому из прошлого практика помню, что это тест, оценка и тест 2. Если тест 1 совпадает с тест 2, тогда экзит. А если тест 2 не совпадает с тест 1, тогда снова на оперейт.

Или же так: TOTE – это некие действия. У него есть начало, есть конец. Есть какие-то действия внутри этого TOTE. Это достижение целей, о чем можно узнать, прослушав подкаст ХСР.

По поводу самого TOTE – есть действия, которые этот TOTE включает. Есть некие действия, которые помогают нам достигать цель, есть условия выхода из TOTE.

Пример: как ты душ принимаешь? Ты же температуру регулируешь? А вопрос: почему ты в душ пошел? Что вызвало этот operate? Какова мотивация? Чтоб чистым быть? Когда ты понимаешь, что надо идти в душ? С утра. Включает у тебя TOTE время.

А когда ты понимаешь, что пора заканчивать принимать душ? Как ты понимаешь, что нужно переставать принимать душ? Это какой-то ритуал. Ты по одной и той же стратегии принимаешь душ.

TOTE – это достижение той или иной цели.

Другой пример: кушаешь когда? Обед – когда ты начинаешь кушать? Когда тебя позвали. Но иногда долго не везут, и у тебя уже слюна начинает выделяться. Значит, у тебя несколько стратегий, когда запускается TOTE: когда тебя позвали, второе – когда ты почувствовал запах и третье – время, внутреннее ощущение.

Как ты понимаешь, что пора заканчивать кушать? Когда на тарелке все закончилось? Это хороший способ потолстеть. Потому что если ты будешь ходить к бабушке питаться, а бабушка все подкладывает... Кто-то прекращает есть, когда обед закончился, кто-то – когда наелся. Значит, у тебя несколько стратегий.

Есть некие действия, которые включают TOTE, есть действия, которые его выключают. И есть условия выхода.

Есть триггер, который заставляет войти в TOTE. Да, нами управляет то, что мы не осознаем. Есть какие-то условия, которые нас запустили. И все, после этого мы что-то купили, начали и так далее.

Кушать, например. Когда ты начинаешь кушать, когда ты видишь еду, когда урчит желудок, когда смотришь на часы – у тебя включает триггер «кушать». Например, возьмем людей, имеющих проблемы с весом – у них триггер «Увидел еду – ем».

Чем это полезно? Осознавайте, что включает вас в этот TOTE. Узнайте, какую цель запускает этот процесс. Триггер – это спусковой крючок, так что осознавайте, в какой момент уже нет возврата. Точка бифуркации пройдена. Ты уже в процессе.

И не следует задумываться: когда ты взял булочку или когда ты уже взял тарелку? Ты тогда уже в TOTE, когда заурчал желудок. И тогда ты уже ищешь столовую, берешь ложку. Когда в желудке уже ощущение «есть хочу».

Следующий вопрос: когда ты это осознал, чувство пустоты, например? Ты можешь управлять. Не реагировать как животное: «включили свет – ем, выключили – сплю». А сказать: «Все, часть личности, я тебя услышал», определиться: приоритет неважный, срочный и работать дальше. Просто есть люди, которые этого не осознают. Конгруэнтная такая скотина. А для управления полезно. Особенно это полезно вечером, на ночь.

Вот человек заходит в столовую. Он, может, хочет кушать. А, может, и не хочет. Действия одни и те же могут разные стратегии удовлетворять. Вопрос: «Какая цель?».

Актуально? Еще пример: ты кушаешь, зазвонил телефон. Ты кушаешь. Еда не доедена. Ты бросаешь все. Идешь к принтеру работать. В голове TOTE незавершен, отвратительное

ощущение... Человек постоянно тратит энергию. И он мечется из одного в другое. Представь у человека конечное количество энергии, ее у него 100, например. Если специально не тренировать, не раскачивать, то энергия конечна. Гештальт незавершен. Мысленно ты еще в той ситуации. Пообещал кому-то что-то сделать, мысленно еще там. Поэтому нужно закрывать ТОТЕ. Вообще, все.

В связи с этим следующий вопрос: можно ли сказать, что мы живем одновременно, и живем во множестве разных фреймов? По-другому скажу: мы можем быстро переключаться, но параллельности в задачах нет.

Мы можем быстро переключаться. С одного объекта на другой. И энергии переключения менять, конечно. Мы берем одно, делаем до донца, потом следующее и следующее. То есть у нас миллионы ТОТЕ, в которых мы перескакиваем.

Но любой незавершенный ТОТЕ – это мышечная активность. То есть мы сидим в студии. Ты захотел встать, но не до конца. И вдруг взяли отвлекли. Все, это – постоянный мышечный тонус. Пошел, допустим, чайник включать. Поэтому все ТОТЕ важно закрывать.

Но верно ли, что при закрытии высвобождается энергия, а при открытии она тратится? Не то чтобы тратится – она выделяется. Представь, у тебя 100 единиц энергии и, допустим, на один ТОТЕ выделяется 5 единиц. Теперь представь, что у тебя таких единиц много. Это все мышечная активность, а пример с мышцами утрирован. И человек, когда садится, он еще что-то делает. А мышцы внутри у нас. Представь ситуацию: ты вдохнул. А потом тебя перебивают и ты это желание вдоха, которое перебили, все равно ощущаешь, оно внутри. Состояние внутри, оно никуда не денется. Оно осталось.

Можно ли сказать, что самое важное – закрывать все ТОТЕ и не открывать новых? Важно не открывать в соответствии с вашими целями ТОТЕ, исходящие из собственных «хочу».

Ты говорил, что бывает, ночью лежишь и чувствуешь: такая энергия по ноге – ТОТЕ закрылся! Вот, допустим, у тебя есть открытый ТОТЕ, невысказанные слова и получилось, что этого человека не стало, а слова-то остались. Что делать? Можно сделать изменение личностной истории. Но если правильно понимать, этот ТОТЕ – одна из наших частей личности. И нужно ей дать высказаться. И для этого могут применяться разные техники. Транс. Гештальт. Трехпозиционный переход. По сути, вся наша терапия – это и есть завершение ТОТЕ.

Импринт – это незавершенный ТОТЕ, такой мощный, который оказался системообразующим.

Бывают завершенные ТОТЕ.

А самый надежный способ завершения всех ТОТЕ – это сущностная трансформация. У нас есть часть личности, которая что-то хочет, которая актуализирована, ей надо что-то. И тут получается не только завершение всех ТОТЕ, процесс достигает сущностной, растворяется вообще.

У каждой части личности есть ТОТЕ. Может ли быть, что у этой части личности несколько ТОТЕ? Тогда это своеобразная интегрированная личность. Это язык описания части личности. Но надо понять, что такое часть личности. Часть личности – это часть, у которой есть незавершенный ТОТЕ.

И если утверждать, что все есть ТОТЕ, можно сказать, что и жизнь – это незавершенный ТОТЕ.

Есть триггер, который запускает ТОТЕ. Можем осознавать, можем – нет. Ты же момент «хочу» осознаешь? Но очень часто человек себя осознает, когда он уже в оперейте. А выполненный ХСР – это завершенный ТОТЕ.

Сущностная трансформация – это техника, которая позволяет осуществить незавершенный ТОТЕ.

Можно ли сказать, что вместо ХСР можно выполнить сущностную? Я ранее давал уже понимание: сделай сущностную трансформацию и психической энергии будет больше.

Очень важное задание – записывай все цели, желания, мечты из детства. Потому что нужно помнить: когда твое желание реализуется, то этого уже не хочется. Вот тебе в детстве очень хотелось самолетик, мечтал, чтобы тебе его подарили и так далее и так далее. Вот сейчас тебе его не хочется. И что, спросишь ты, его в список заносить? Оцени внутреннюю конгруэнтность. Как? Тут такая особенность: желание получить этот детский самолетик – это мечта детства, он вложенный в какое-то сущностное состояние. Чего ты хотел, когда мечтал об этом самолетике? Поиграть хотел, радость ощутить. Но в жизни уже появились такие сущностные состояния, которые этот самолетик включали. И, возможно, ТОТЕ, который ты хотел, он уже достигнут. Например, ты купил машину и самолетик по отношению к этому самолетику. Какое состояние должно быть? Какая сенсорика? Незакрытый ТОТЕ – у каждого свое состояние. Вот ты ел и прервал звонок, как это в теле?

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.