



*Преврати свой интеллектуальный
потенциал в прибыль*

Конира Андреас, Стив Андреас

Измените своё мышление

— И ВОСПОЛЬЗУЙТЕСЬ РЕЗУЛЬТАТАМИ

Новейшие субмодальные вмешательства НЛП

С редакционным содействием Майкла Эрика Беннета и Донны Уилсон

Предисловие

Стив и Коннира Андреас пришли на свой первый семинар по НЛП под моим руководством осенью 1977 года, почти 10 лет назад. С тех пор они неизменно проявляют упорство, беря и многократно — вплоть до достижения их досконального понимания — используя техники, которым я учю. Глава 3 о технике взмаха демонстрирует, как они могут взять конкретный прием и тщательно исследовать его, чтобы определить основные элементы, делающие его эффективным, и пути его приспособления к необычным или трудным случаям.

Большинство моих учеников рассказывают мне о своих успехах в применении техник, которым я учю. Коннира и Стив, напротив, рассказывают мне о своих неудачах, потому что неудачи им гораздо интереснее. Успехи скучны, поскольку они только подтверждают то, что вы уже знаете. Провалы гораздо интереснее, потому что они указывают, где вы можете научиться чему-то новому. Завороженность Конниры и Стива разнообразием субъективного опыта и закономерностями, лежащими в основе этого разнообразия, проявляется в качестве тренингов НЛП, которые они проводят в течение последних восьми лет. Их преподавание широко известно благодаря своей цельности, экологичности и вниманию к деталям, что тоже четко отражено в этой книге.

Большинство обучающихся НЛП удовлетворяются, овладевая уже разработанными техниками. Одно из величайших моих удовольствий — это добиться того, чтобы кто-то научился не только конкретным преподаваемым мною приёмам, но порождающим их способам восприятия, отношениям и мыслительным процессам. Стив и Коннира — одни из немногих перешедших к использованию моделирующих техник НЛП для разработки новых полезных приемов, что также очевидно из этой книги. Глава 8, «Стратегия реагирования на критику», демонстрирует их способность смоделировать важный навык — открытость для обратной связи — и очистить его вплоть до ясного и элегантного синтаксиса.

Эта книга является блестящим продолжением моей книги «Используйте свой мозг для изменения», которую Андреасы создали из звукозаписей моих семинаров, и мне приятно рекомендовать её любому желающему продолжить исследование способов изменять ваше мышление.

Ричард Бэндлер

Выражения Признательности

Этой книги, и большой части нашей работы в последнее время, не существовало бы без творческого гения Ричарда Бэндлера. Мы благодарны ему за то, что он постоянно снабжает нас новыми методами, которые можно использовать для улучшения человеческой жизни, и подвергает нас танталовым мукам демонстраций, намеков и загадочных описаний. Многие из представленных

1

«Киевский Центр НЛП и тренингов»

г. Киев, ул. Урицкого 7, кв. 50, 9 этаж.

www.kcnlp.com.ua e-mail: nlp@kcnlp.com.ua

www.larina.kiev.ua e-mail: nlp@larina.kiev.ua

тел. (044) 228-39-37

тел. (044) 587-56-00

моб. (063) 156-79-40

моб. (067) 904-94-38



здесь техник были разработаны Ричардом: «взрыв компульсии», техника порога «последняя капля», техника взмаха, техника шоколада «Годива» и использование сдвигов глагольных времен.

Другие представленные здесь субмодальные техники мы разработали, используя субмодальные принципы, которым научились от Ричарда. Мы были так восхищены силой того, чему он нас научил, что начали спрашивать себя: «К чему ещё мы можем применить это?» Мы начали исследовать, как люди организуют и репрезентируют¹ события в контексте временных линий, изменения критериев, внутренней/внешней ориентации, и создали стратегию реагирования на критику.

Хотя технике доступа к кинестетическим состояниям мы научились от Ричарда Бэндлера, первым её разработал Эд Риз. Мы добавили к этой технике шаги реорганизации.

Мы хотели бы также выразить благодарность многим участникам семинаров и клиентам, помогавшим нам в течение последних трех лет исследования этих техник. Они делали интересные наблюдения, ставили трудные вопросы, находили уникальные пути выполнения наших инструкций и снабжали нас восхитительными примерами неслыханного разнообразия способов организации субъективного опыта.

Наконец, мы рады выразить благодарность за существенную редакционную помощь Майклу Эрику Беннетту и Донне Уилсон, которые подготовили предварительные варианты большинства глав из стенограмм наших семинаров и внимательно проверили окончательную рукопись. Их работа дала нам возможность сделать этот материал доступным в книжной форме гораздо быстрее, чем мы смогли бы, трудясь в одиночку.

Введение

Наша любимая история о надлежащей пользе слов восходит к эпизоду, произшедшему с нами на вечеринке в Калифорнии в середине 70-х годов. Мы пошли туда со своим другом по имени Майк, который явился на вечеринку весьма голодным. На столе в столовой стояла большая тарелка с шоколадными пирожными, коими он многократно угощался. После того как он съел около девяти штук, хозяин объявил, что это были пирожные с марихуаной, и что одной штуки хватило бы для хорошего вечера. Через некоторое время Майк был под весьма приличным кайфом, в особенности, после того как провел некоторое время в горячем бассейне. Надевая одежду после выхода из горячего бассейна, мы услышали, как Майк говорит медленно и громко: «Теперь я надеваю свой левый носок... Теперь я надеваю свой левый ботинок...» Стив рассмеялся и сказал: «Майк, нам не нужен отчет о твоих действиях». Майк медленно ответил: «Я знаю, что вам не нужен. Мне нужен!»

Надлежащая функция слов в нашей жизни — помогать нам следить за переживаниями, наклеивая на них ярлыки и деля их на категории. Тогда мы можем использовать эти ярлыки в качестве картотеки, чтобы «вызывать» переживания определенного рода, когда нам это полезно. Слова в меню вызывают в памяти переживания вкуса и консистенции описываемой пищи, чтобы помочь нам принять решение о том, какие блюда выбрать. Слова — не пища; они только указывают на пищу. Это кажется простым и очевидным фактом (немногие пробуют есть меню); тем не менее, мир полон людей, которые могут очень долго говорить об опыте, никогда не имев его в большом количестве.

¹ Репрезентация — представление, предъявленность



Преврати свой интеллектуальный потенциал в прибыль

Есть два способа, какими слова в этой книге могут быть вам полезны. Один — если их результатом является доступ к уже испытанным вами переживаниям и демонстрация новых и полезных комбинаций, последовательностей и способов применения вами этих переживаний. Другой — создание новых переживаний путем предложения вам конкретных указаний, которыми вы можете воспользоваться, чтобы больше узнать о том, как работает ваше мышление. Подобно дорожной карте, эти указания будут полезны только в том случае, если вы потратите время, чтобы действительно последовать им, и воспользуетесь своими чувствами, чтобы воспринять реальную местность, к которой они вас ведут.

Чтобы облегчить вам изучение этих техник, мы представили их настолько определенно и систематично, насколько смогли. Мы представили их чрезвычайно подробно и предупредили вас обо всех ошибках, допущенных при их выполнении нами и другими людьми, чтобы затруднить вам неправильное их использование. Потратив время на тщательное изучение этих методов, вы можете стать гибче и артистичнее в их применении с клиентами, будучи уверенными, что ваше поведение останется систематическим и эффективным.

Многие люди обвиняют НЛП в технологичности, подразумевая, что оно холодно и бесчувственно. Однако те же самые люди рады использовать технологию центрального отопления для обогрева своих домов вместо дымного огня, использовавшегося их предками. Они также используют антибиотики и иммунизацию, чтобы сохранить здоровье своих детей, не думая о невероятно сложной технологии, стоящей за этим.

Месяцы тёплых эмоций не помогут неграмотно пишущему ребенку и не освободят его от связанных с этим насмешек, переживаний неудач и самообвинений; час или два технологии НЛП могут научить его писать правильно и снабдить его ощущением достижения и самоценности. Вся эмпатия в мире не поможет фобику; полчаса технологии НЛП могут избавить его от жизни вперемешку со страхом. Если вы будете держать руку умирающего друга, это может облегчить его конец; правильная медицинская технология может спасти ему жизнь.

Разумеется, любая технология может быть использована неверно, если предъявлять её в холодной бесчувственной манере. Мы слышали медсестер, чьи «манеры у постели» явно усвоены с магнитофонных записей Лукреции Борджиа, и терапевтов, говорящих в тональности Адольфа Гитлера. Эта книга технологичнее большинства других, поскольку мы знаем, что детальная технология приносит результаты, и что «самая холодная» технология может быть преподнесена с человечностью и уважением.

Многое из материала этой книги мы узнали непосредственно от Ричарда Бэндлера на маленьком семинаре в начале 1984 года. На том семинаре он научил нас ряду конкретных техник, большинство из которых включено в эту книгу. Но что более важно, он продемонстрировал орудия ремесла: как использовать тонкие различия, конкретные вопросы и процедуры для дальнейших исследований и открытий. Ещё Ричард часто демонстрировал без объяснений, давал загадочные описания происходящего или ронял намеки, доставлявшие нам танталовые муки. Хотя это часто фruстрировало нас, это также и разжигало наше любопытство, и побуждало нас продолжать исследования. С тех пор мы используем инструменты, которым он обучил нас, чтобы исследовать некоторые из тех мучительных намёков, и разрабатывать конкретные техники достаточно детально, для того, чтобы другим людям было легче обучиться им.

В течение теперь уже более чем трех лет мы преподаем этот материал на наших Тренингах Развитого Уровня по Субмодальностям. Большая часть этой книги скомпонована из стенограмм, «выжатых» из многих различных тренингов. Эти фрагменты сплетены и представлены, как если бы они происходили в одном тренинге, как для того, чтобы облегчить вам чтение, так и для



*Преврати свой интеллектуальный
потенциал в прибыль*

сохранения разговорного стиля и формы живого обучения. Другие части мы написали без обращения к пленкам или стенограммам. Большой частью мы не уточняем, кто из нас говорит; после месяцев совместного редактирования мы часто сами этого не знаем, да и всё равно это неважно.

Во многих смыслах эта книга является продолжением книги Ричарда Бэндлера «Используйте свой мозг для изменения», которую мы скомпоновали два года назад. Когда мы писали эту книгу, мы предполагали, что читатели уже прочтут «Используйте свой мозг», и будут располагать базовым пониманием основных субмодальных паттернов. Если у вас нет этой базы, мы настоятельно рекомендуем вам приобрести её, прежде чем читать эту книгу, чтобы получить максимальную пользу от описанных в ней техник.

Мы также настоятельно рекомендуем вам читать главы этой книги по порядку. Последовательность, или синтаксис, опыта является главным организующим принципом в НЛП, и последовательность глав этой книги была тщательно продумана. Многие из последующих глав предполагают, что вы уже прочли и поняли предыдущие. Если вы прочтете одну из последних глав без базы, обеспеченной начальными главами и книгой «Используйте свой мозг», вам будет труднее понять материал глубоко и полностью.

Есть старая шутка о том, что человеческий мозг есть «единственный самоподдерживающийся и универсальный компьютер, который может быть создан неквалифицированным трудом». Однако, это также и компьютер без руководства по эксплуатации. Разработанные НЛП техники есть в сущности человеческие «программы» — способы организовать ваш опыт, — которым можно научиться; это культурно-социальный ресурс, как и все другие продукты человеческого творчества и изобретательности. Материал, который мы здесь представляем, исследует умственную организацию, которая делает нас тем, чем мы являемся, и предоставляет инструменты, которые вы можете использовать, чтобы быстро изменить свои способы реагирования. Эта книга присоединяется к более чем 30 книгам по НЛП, изданным с тех пор, как первая из них была опубликована Ричардом Бэндлером и Джоном Гриндером в 1975 году. И это только начало.

*Стив Андреас, Коннира Андреас
Сентябрь 1987*



Временные линии.

Большинству из нас встречались люди, о которых мы думали: «О, она живёт в прошлом», или: «Он думает только о будущем! Он никогда не потратит времени на то, чтобы остановиться и вдохнуть аромат цветов», или: «Она живёт только сегодняшним днем. У неё отсутствует понимание того, куда она движется». Эти качества определяются способами, какими люди внутренне репрезентируют время. Способы, которыми люди представляют время — прошлое, настоящее и будущее — обеспечивают основу их способностей и ограничений. Поэтому некоторые проблемы невозможно разрешить, если вы не измените способ, каким человек репрезентирует время.

Некоторые люди говорят: «Оставить прошлое позади» — и это буквально то, что они делают. Если вы оставляете прошлое позади себя, то не можете более видеть его — оно ушло. Другие говорят о туманном будущем, и будущее на их временной линии действительно туманное. Есть даже люди вообще без будущего.

Время является наиважнейшим элементом в организации нашего опыта. Подумайте, каково было бы воспринимать мир без времени. Без времени не было бы и причинности, не было бы способа узнать, что делать для удовлетворения потребностей и когда это делать. За редкими исключениями у каждого из нас есть какой-то способ сортировки опыта по критерию времени.

Мы обнаружили в своих исследованиях множество интересных вариантов того, как люди представляют время. Преподав материал о временных линиях многим разным группам, мы всё ещё получаем удовольствие, играя с этим материалом — и думаем, что вы тоже его получите.

Выявление (демонстрация)

Линда, можно нам выявить вашу шкалу времени? (О'кей.) Сначала подумайте о каком-нибудь простом действии — вроде чистки зубов, езды на работу, мытья посуды или умывания, — которое вы совершали в прошлом, совершаете теперь, и будете совершать в будущем.

Линда: Я возьму чистку зубов.

Хорошо. Мы хотели бы, чтобы вы подумали о моменте, когда вы чистили зубы много времени тому назад — может быть, пять лет назад.

Линда: Я не могу вспомнить какой-либо конкретный момент.

Ну и ладно. Вы знаете, что чистили зубы пять лет назад, верно? Так что вы можете просто притвориться, что вспоминаете, как делали это пять лет назад.

Линда: О'кей.

Теперь я хочу, чтобы вы подумали о том, как вы чистили зубы неделю назад... (О'кей). Подумайте о том, как вы чистите зубы сейчас... подумайте о том, как вы будете чистить зубы неделю спустя... и подумайте о том, как вы будете делать это пять лет спустя. Мы хотели бы, чтобы у вас появилось ощущение, что вы представляете все эти эпизоды одновременно, так чтобы вы смогли начать замечать, какие существуют различия в способе, каким вы видите одно и то же событие... Что позволяет вам знать, что одно — в прошлом, а другое — в будущем... Какие различия в субмодальностях позволяют вам знать, что одно произошло много времени назад, а другое — только неделю назад?

Линда: Это легко. Пять лет назад я жила в другом доме, и я вижу себя в этом доме. Вот как я знаю, что это было давно.

Это типичный ответ. Люди склонны сначала замечать содержательные различия; но это не то, чего мы хотим. Нам нужны процессные различия, закодированные в субмодальностях. Линда,



какие ещё различия вы замечаете между давним и недавним прошлым? Если вам нужно, можете даже вообразить, что пять лет назад жили в том же доме, так чтобы вы смогли заметить только субмодальные отличия. Даже если бы вы действительно жили в том же доме, вы, вероятно, смогли бы определить разницу между «пять лет назад» и «вчера».

Линда: не думаю, что смогла бы. Мне кажется, что пять лет назад (показывает примерно на два фута влево от себя) — это точно то же самое, что и неделя назад (показывает влево рядом с собой).

Те из вас, кто наблюдал за жестами Линды, знают один способ, каким она сортирует время. Она указала в разные точки.

Линда: А, да! Вроде бы я действительно вижу их в разных местах.

Отлично. Теперь заметьте, как вы видите неделю спустя, и пять лет спустя.

Линда: Они тоже в разных местах. Они уходят вправо от меня. Это интересно. Неделя спустя дальше от меня, чем неделя назад. А через пять лет — вообще очень далеко.

Прекрасно. Вот такого рода вещи мы хотим, чтобы вы заметили. Проверьте, есть ли ещё какие-либо различия. Отличаются ли ваши представления будущего от представлений прошлого ещё каким-либо образом?

Линда (делает паузу для проверки): Будущее выглядит менее детальным.

Это типичный способ представления будущего — менее определенным, чем прошлое. Теперь проверьте картину пяти лет назад и сравните её с неделей назад. Отличается ли она чем-либо ещё, кроме местоположения? Проверьте размер, яркость, и тому подобное.

Линда: Вроде бы картина пяти лет назад немного меньше. Я раньше этого не заметила... Мое будущее тоже такое. Пять лет спустя меньше, чем неделя спустя.

Упражнение

Я думаю, этой демонстрации достаточно, чтобы дать вам представление о том, что мы хотим, чтобы вы сделали. Хотя вы будете делать это в группах по три человека, это — такое упражнение, в котором вы все можете отправиться внутрь себя прямо сейчас... в то время как я даю вам инструкцию... и начать определять ваши собственные субмодальные коды времени. Сначала подумайте о каком-либо простом повседневном действии, которое вы многократно совершали в прошлом и, вероятно, будете продолжать совершать в будущем. Выберите что-нибудь вроде езды на работу, чистки зубов, мытья посуды или принятия душа. Подумайте о том, как вы совершали это действие много времени назад, а затем как совершали его в недавнем прошлом. Подумайте о том, как совершаете его в настоящем. Потом представьте, как совершаете его в ближайшем будущем, и, наконец, в отдаленном будущем.

Думая о совершении одного и того же действия в каждый момент времени, сохраняйте содержание неизменным, так чтобы единственным различием было то, когда совершается это действие. Мы хотим, чтобы вы обнаружили субмодальные отличия, относящиеся к тому, как вы представляете время. Эти отличия станут для вас гораздо очевиднее, когда вы одновременно подумаете о том, как завтракаете в разные моменты времени. Когда вы одновременно представляете себе завтрак пять лет назад и пять лет спустя, то чем отличаются способы, какими вы думаете об этих двух событиях? Обычно люди совсем по-другому представляют время, когда получают доступ к своим переживаниям по одному за раз, последовательно. Если вам трудно видеть все эти картины одновременно, используйте прием «как если бы»: просто притворитесь, что можете это сделать.



Преврати свой интеллектуальный потенциал в прибыль

Сделайте это в своих группах индивидуально и молча. Отметив всё, что сможете, о своем собственном способе сортировки времени, откройте глаза и по очереди опишите свои временные линии двум другим членам вашей группы.

Пока каждый описывает свою временную линию, наблюдайте за всеми несловесными индикаторами сортировки времени. Люди всегда предъявляют несловесные сигналы своего переживания времени — точно как Линда показывала в разные места для разных периодов. Это особенно полезно, если кто-нибудь говорит вам: «О, я не сортирую по времени. Далекое прошлое (жест через плечо) такое же, как настоящее (показывая на фут перед лицом); а настоящее такое же, как будущее (показывая на длину вытянутой руки). Это всё одинаково». Я несловесно демонстрирую «свою» временную линию, показывая за себя для далекого прошлого, взмахивая руками непосредственно перед собой для настоящего и выбрасывая руки прямо вперед, чтобы обозначить будущее. Другой человек может сказать: «Да, вот прошлое» (примерно на фут разводя руки), «вот настоящее» (раздвигая обе руки в стороны, пока они не расходятся примерно на два фута), «и вот будущее» (раздвигая руки широко в стороны). Замечая эти несловесные знаки, вы можете составить ясное представление о том, как человек представляет время. В первом примере ключевой субмодальностью является местоположение, а во втором более важен размер, хотя местоположение тоже используется. Почти каждый использует местоположение как один из элементов сортировки времени.

Поделившись своими репрезентациями времени, спросите обо всём, что вам неясно во временных линиях других участников, а затем проверьте на субмодальности, которые не были упомянуты: детальность, прозрачность, яркость, фокус, цвет, или что бы то ни было ещё, использование чего в качестве способа кодирования времени вы могли бы предположить. Большинство людей сортируют время с помощью комбинации субмодальностей в дополнение к местоположению.

Ещё вы могли бы особо отметить, отличаются ли прошлое и будущее; чтобы различать между прошлым и будущим, люди часто используют дискретное² различие, такое как цветной/чёрно-белый или неподвижная картина/движущаяся картина. В этих случаях, возможно, существует и аналоговое³ различие, такое как насыщенность цвета или скорость движения, позволяющее человеку знать, сколь далеко находится нечто в прошлом или будущем. Обычно события организованы у людей вдоль какого-либо рода континуума. Но проверьте это, потому что всегда будет какое-то количество людей с совершенно другим способом сортировки времени. Не предполагайте ничего заранее.

Мы хотим, чтобы вы, охарактеризовав временные линии свою и своих партнёров, поэкспериментировали с пробной подгонкой своей линии. Возьмите некое существенное свойство вашей временной линии, измените его каким-либо образом или замените на противоположное и отметьте, как это меняет ваши ощущения. Например, Линда заметила, что её будущее разбросано сильнее, чем прошлое. Она могла бы попробовать увидеть картины прошлого более разбросанными, а будущего более компактными и заметить, какое воздействие это оказывает.

Скажем, для вас критической субмодальностью является размер: более недавние впечатления больше, а то, что случилось в прошлом — меньше. В качестве эксперимента попробуйте сделать наоборот, так чтобы более недавние впечатления стали меньше, а события прошлого — больше.

² Дискретное — прерывное, с чёткой границей

³ Аналоговое — непрерывное, без чётких границ



Преврати свой интеллектуальный потенциал в прибыль

Меняет ли это относительную важность для вас прошлых и нынешних событий? Как мог бы отличаться способ функционирования в мире человека со временной линией такого рода? В чем преимущества и недостатки обоих вариантов?

На моей шкале времени будущее начинается примерно на уровне груди, а затем идет вверх и вправо под углом около 45 градусов. Значит, я мог бы попробовать опрокинуть своё будущее вниз под углом 45 градусов и выяснить, как влияет это изменение. Как это изменит то, какого рода человеком я являюсь? Экспериментируя, таким образом, вы можете обнаружить, что пробуемые вами изменения ощущаются как странные или сбивающие с толку. Это — отчетливое указание на то, что обнаруженная вами временная линия не является произвольной или всего лишь результатом наших инструкций, но является важным способом, каким вы сортируете свои переживания и реагируете на них. Часто ваша реакция обусловлена просто непривычностью изменения, которое вы пробуете. В других случаях она может указывать, что вы пытаетесь изменить нечто, изменение чего неэкологично, — например, основной элемент вашего кода действительности. Обязательно пробуйте любые изменения осторожно и мягко, и возвращайтесь назад, если получаете интенсивные экологические сигналы дезорганизации.

Затем вы можете поэкспериментировать, пробуя субмодальности, которыми пользуются другие члены вашей группы. Скажем, чье-то будущее прозрачно. Попробуйте сделать свои собственные представления будущего прозрачными и выясните, как это изменение влияет на вашу реакцию.

Наконец, вы можете попробовать чью-либо временную линию целиком. Найдите кого-то, кто сортирует время совсем иначе, чем вы. Возьмите временную линию, которая кажется самой причудливой, странной или эксцентричной, и попробуйте ощутить её, чтобы узнать, что произойдет. Что эта временная линия позволила бы вам сделать, чего со своей собственной вы сделать не можете? В чем она могла бы сделать вас по-настоящему компетентным? И какие ограничения она могла бы создать? Это упражнение будет наиболее интересным, если вы найдете человека, очень непохожего на вас; потому что если вы попробуете временную линию кого-то достаточно похожего, то не очень много добавите к своим возможностям.

Для большинства людей временные линии — главный способ отслеживать реальность. Противопоставив разные варианты сортировки времени, вы больше узнаете о влиянии того варианта, который естественен для вас. Пробуя разные способы презентации времени в тех контекстах, где у вас есть проблемы или ограничения, вы часто можете открыть интересные и полезные выходы в практику.

Многие из вас захотят сохранить свой нынешний способ сортировки времени. Испытав иную временную линию, обязательно, во всех деталях, вернитесь к прежней. Если вам больше нравится новый способ, вы вольны сохранить его; но сначала обязательно проделайте тщательную экологическую проверку. Представьте, что вы берете этот новый способ сортировки времени с собой в будущее. Как он работает на вас? Вы можете захотеть обладать новым способом сортировки времени для некоторых контекстов, в которых вы были ограничены в прошлом, и сохранить свой прежний способ для других контекстов, в которых вы эффективны. Помните, НЛП — это обладании большей гибкостью.

Краткое изложение упражнения

1. Выявление. В тройках выявите свою временную линию, а затем поделитесь ею с другими.
2. Экспериментирование.

8



Преврати свой интеллектуальный потенциал в прибыль

- а. Сначала подкорректируйте субмодальности, которые вы уже используете, чтобы обнаружить, как это меняет вашу реакцию.
- б. Потом попробуйте субмодальности, которые используют другие.
- в. Попробуйте целиком чью-либо временную линию.

Обсуждение: сортировка по местоположению и отношение к глазным сигналам доступа⁴

Нашелся кто-нибудь, кто не сортирует время по местоположению? Как мы упоминали, самая распространенная субмодальность, используемая людьми для сортировки времени — это местоположение. Если подумать, в этом есть смысл. Зрительная система идеальна для одновременного представления множества событий. Если вам нужно расположить множество презентаций последовательно, то местоположение — превосходный способ сделать это. Если бы они были все в одном месте, то вы могли бы видеть только одну за раз, и вам пришлось бы кодировать их по различиям в яркости, цвете, размере или чем-либо подобном.

У большинства людей прошлое находится слева от них, а будущее — справа, как это было у Линды. Для скольких из вас это не верно?

Генри: Мое прошлое справа от меня, а будущее — слева.

То есть у вас обратная версия наиболее распространенного стандарта. Ваши глазные сигналы доступа тоже перевернуты?

Генри: Да.

Временная линия обычно согласована с сигналами доступа данного человека. Прошлое у людей почти всегда с той же стороны, что и зрительная память, а будущее с той же, что и зрительное конструирование. Однако, мы обнаружили несколько человек, временные линии которых перевернуты относительно их сигналов доступа. Один мужчина с такой структурой много жаловался на то, что будущее кажется очень «неподвижным», в то время как прошлое казалось ему гораздо более гибким. Он говорил, что очень легко может выполнить технику изменения личностной истории (описанную в «Из лягушек в принцы»). Этого можно было ожидать, поскольку доступ к зрительному конструированию был у него справа, в том же в принципе положении, что и прошлое, так что он мог легко менять образы прошлого. Однако эти изменения не очень хорошо распространялись в его будущее, поскольку оно характеризовалось большей фиксированностью и детальностью зрительной памяти. Большинство из нас для планирования будущего используют сконструированные образы — выбор, который не был легко доступен для него. Когда он перевернул свою временную линию, у него возникло ощущение, что будущее стало более открытым и подвижным.

Роксана: У меня нормальные сигналы доступа, но перевернутая временная линия.

Вы могли бы найти интересной попытку развернуть свою временную линию, так чтобы она соответствовала вашим глазным сигналам доступа, и выяснить, какое влияние это окажет.

Всякий раз, когда вы развлекаетесь с примеркой другой временной линии, в ней могут найтись вещи, которые вам приятны, особенно в определенных контекстах. Однако прежде, чем усваивать другую временную линию, обязательно поищите то ценное, что даст ваша старая линия. Проверьте все главные жизненные контексты: работа, игра, семья и т. д. Даже если новая в некоторых ситуациях нравится вам больше, вы можете захотеть сохранить старую в каких-то контекстах.

⁴ См. Р. Бэндлер, Д. Гриндер: «Из лягушек — в принцы»



Временная ориентация

Давайте ещё чуть-чуть поговорим о людях, ориентированных на прошлое, настоящее и будущее, и о том, как соотносится их ориентация с сортировкой времени. Например, у одной женщины, с которой я работал, прошлое находилось сразу за ней, настоящее непосредственно перед ней, а будущее уходило вперед. Ну, и что за человеком она была по отношению ко времени? Если вы попробуете такую временную линию, какой будет ваша ориентация?

Эл: Я не уверен. Это сбивает с толку.

Ну, можете вы видеть будущее?

Эл: Нет, вообще-то.

Нет, если только ваши образы не прозрачны, — а её прозрачными не были! Если настоящее прямо перед вами, а ближайшее будущее — за ним, так что вы не можете его видеть, какова ваша временная ориентация?

Сэлли: Настоящее.

Верно, и для неё это было сиюминутное настоящее. Когда она говорила: «прямо сейчас», она действительно имела в виду прямо сейчас — в данную долю секунды! Пять минут спустя было для неё будущим. Она имела очень узкое чувство настоящего.

Теперь испробуйте следующее. Что, если ваше будущее отходит от вас вправо под углом, так что вы можете видеть большую часть изображенного на каждой картине, и, уходя вперед во времени, оно становится больше и ярче? Далекое будущее будет для вас более важным. Вы будете склонны жить ради отдаленного будущего и меньше реагировать на настоящее и прошлое.

Если бы близкое будущее или настоящее были больше и ярче, чем далекое будущее, вы могли бы испытывать трудности с перспективным планированием или обдумыванием последствий своего поведения, но были бы очень компетентны в планировании событий ближайшего будущего. Исследование вашей временной линии часто может дать вам кое-какие ключи касательно того, как полезным образом изменить её.

Кэрол: Я начала, будучи очень ориентирована на настоящее. Мое настоящее было большим, ярким и близким, а будущее и прошлое оба были маленькими и тусклыми. Мы изменили это так, что я смогла сохранить всю замечательность настоящего, но часть этой яркости переместить также и на следующие несколько недель, так чтобы больше реагировать на ближайшее будущее и делать больше дел.

Это кажется полезным изменением. Вот ещё одна временная линия, которую вы все можете попробовать. У одного мужчины прошлое располагалось на прямой прямо перед ним, а будущее уходило вдаль вправо от него. Вы знаете фразу «Прошлое промелькнуло перед моими глазами»? Этот мужчина всё время жил таким образом. Что это делает с вашим опытом? Несомненно, это фокусирует ваше внимание на прошлом. Вам это может нравиться или нет, в зависимости от того, замечательным или ужасным было ваше прошлое, — но вы будете уделять немного внимания настоящему или будущему. Это тип человека, на которого применение техники изменения личностной истории окажет очень сильное воздействие, поскольку он так сильно реагирует на презентации прошлого.

Карл: Я обнаружил, что в определенных условиях могу сильно сосредоточиваться на прошлом. Мое прошлое было прямо тут, вверху передо мной. Поэтому я просто передвинул его туда, влево от себя, а потом: «Бип. Бэнг!» — и захлопнул дверь.

И как это у вас работает?

Карл: Ну, я пока не знаю.



Если теперь вы возьмете эту новую временную линию в будущие ситуации, то сможете получить хорошее представление о том, как она будет работать и нужно ли внести какие-нибудь поправки. Идеалом является наличие некоторой гибкости в отношении вашей временной линии: быть способным, когда это полезно, передвинуть прошлое туда, где вы можете его видеть; и убрать его с дороги, когда вы хотите быть более ориентированным на настоящее или будущее.

Я думаю, все вы улавливаете ту мысль, что в принципе, что бы то ни было, находящееся прямо перед вами и заметное — большое и яркое, цветное, и т. п. — будет наиболее привлекательно, и вы обратите на это наибольшее внимание.

Полезные временные линии

Фред: Мне было бы интересно услышать о нескольких полезных временных линиях.

Вообще-то вопрос всегда в том, «Полезные для какой цели?» или «Полезные для кого?» Вы обретаете представление о том, какие существуют возможности. Позвольте мне описать вам несколько довольно стандартных из них. У большинства людей имеется какого-то рода плавная незамкнутая кривая, как у Линды. Прошлое обычно — линия, отходящая влево, настоящее — прямо перед вами, а будущее — на линии справа. Образы могут быть составлены один за другим, но обычно они сдвинуты или организованы под углом, так что видна часть каждой последующей картины.

Решение, полезна временная линия или нет, зависит от того, каковы ваши личные цели и что для вас экологично. Сказать: «Это правильная временная линия» — то же самое, что сказать «Это правильный способ бытия, и нет других полезных способов жить в мире». Временная линия человека может сделать его уникальным. Но если в определенных ситуациях она вовлекает его в неприятности, или если иная временная линия позволила бы ему делать то, чего он не в состоянии делать со своей линией сейчас — тогда исследование альтернатив может оказаться кстати, хотя бы для конкретных контекстов.

Протяженность временной линии

Часто полезно найти кого-нибудь, кто, по вашему мнению, является очень способным и умелым, исследовать, как он сортирует время, и испробовать это. Например, люди, компетентные в перспективном планировании, склонны иметь будущее скорее близко перед собой, чем где-то сбоку. Мы знаем мужчину, который учит перспективному планированию бизнесменов, и он очень силен в этом. У него как пятилетний, так и десятилетний планы прямо тут, перед собой, весьма близко, и очень детализированные. Десять лет — всего примерно в двух футах. Это хорошо работает на него, и ему это действительно нравится, но когда это пробую я, — кажется, что будущее слишком давит на меня. Я хочу, чтобы будущее было чуть подальше и менее детальным, так чтобы у меня было больше пространства для движения в настоящем.

Насколько это могло бы изменить жизнь человека, если бы его временная линия будущего была хорошенько р-а-с-т-я-н-у-т-о-й, а не сжатой, как у составителя перспективных планов, о котором я только что упомянул? Попробуйте поместить завтра на середине комнаты, следующую неделю в холле, а следующий месяц так далеко на горизонте, что его едва видно. Каковы могли бы быть поведенческие следствия обладания такой «растянутой» временной линией?

Энн: У меня не было бы большой мотивации делать нечто, находящееся где-то там, далеко! Я чувствовала бы, словно у меня куча времени, которое можно убить, прежде чем добиться до этого «нечто».



Преврати свой интеллектуальный потенциал в прибыль

Майк: Как верно! Когда я писал диссертацию, её окончание было довольно далеко в будущем. Между сегодняшним днем и сроком завершения диссертации была масса места, куда можно было вставить другие планы, так что я постоянно брался за новые дела и откладывал диссертацию. Осознав в конце концов, что происходит, я «подмотал» крайний срок, пока он не оказался столь близок к сегодня, что между ними не хватало места для всовывания чего-либо ещё. Всем новым планам пришлось добавляться после завершения диссертации.

Замечательно! Это хорошая иллюстрация того, как сжатие временной линии может помочь человеку уложиться в сроки.

Ларс: Я думаю, мне нужно сделать обратное. Все мое будущее тесно стиснуто, и я все время чувствую, словно оно давит на меня. Когда я его немного раздвигаю, то чувствую себя гораздо расслабленнее.

Вы выглядите так, словно это могло бы на 30 миллиметров снизить ваше кровяное давление. Однако, давайте внимательно проверим на экологичность. Представьте, что вы берете эту новую раздвинутую временную линию с собой в завтрашний день... и в следующую неделю... По-прежнему ли вы доводите до конца дела, которые хотите довести до конца? Или вы слишком «неторопливы»?

Ларс: Нет, вовсе нет. На самом деле я думаю, что могу лучше планировать и распределять дела. Раньше мое будущее было настолько стиснуто, что я не мог толком увидеть его, чтобы по-настоящему хорошо спланировать.

Звучит хорошо. Ещё мы заметили, что некоторым людям наличие широкой перспективы, будущего, наполненного большими, яркими целями, буквально даст «нечто, ради чего стоит жить» — и у них больше шансов оставаться в живых! Одно исследование на раковых больных показало, что выживавшие склонны ориентироваться на будущее, в то время как не выживавшие ориентированы на прошлое.

Боб: Я был гораздо более ориентирован на будущее, чем сейчас. В последние пару лет я затормозил, и мое будущее кажется менее ясным, чем это было раньше. Несомненно, есть преимущества и потери.

Безусловно. Если вы слишком фиксированы на будущем, вы можете не заботиться о том, что происходит сегодня. Вы можете не заметить, что в данный момент переживаете отвратительное время, и ваша семья тоже. С другой стороны, если все ваше внимание направлено на получение удовольствия в настоящем, вы не заметите будущих последствий, и ваше будущее не будет столь приятным, сколь могло бы. В зависимости от последствий, которые вы игнорируете, оно может также оказаться гораздо короче!

Различия между прошлым и будущим

Позвольте мне задать вам другой вопрос: Заметили ли вы какие-либо различия — особенно дискретные — между прошлым и будущим?

Боб: У меня все образы прошлого видятся моими глазами, а будущее представляет собой диссоциированные изображения меня самого.

Энн: Вокруг образов и моего прошлого, и будущего есть туманная граница; но цвет тумана серый для прошлого и серебристый для будущего.

Какой вам больше нравится: серый или серебристый?

Энн: Серебристый гораздо притягательнее. Вот почему он прямо передо мной.



Сэлли: У меня нечто подобное. Мое прошлое очень темное, а вокруг будущего имеется свечение; картины далекого будущего такие маленькие, что всё, что я могу видеть — это блеск.

То есть, у вас блестящее будущее!

Крис: Временная линия Тома оказалась для меня очень странной.

Можно нам всем её испробовать, Том?

Том: Разумеется. У меня нет авторского права.

Продемонстрируйте, как это сделать.

Том: В моем будущем имеется пик. Оно отходит вправо, и ближайшее будущее поднимается в виде пика, а потом более далекое будущее проваливается обратно вниз, — как обратная сторона горы, — так что я не могу его видеть.

Вы исследовали изменение этой части вашей временной линии?

Том: Ещё нет.

Что происходит, если вы берете свое будущее и распрямляете этот маленький пик, и делаете так, чтобы оно всё по прямой уходило вправо от вас? Как это отличается?

Том: Точно не знаю.

Когда вы выравниваете будущее, так что оно всё расположено на одной линии, вы фокусируетесь на ближайшем будущем больше или меньше, чем когда у вас был пик?

Том: Думаю, я более ориентирован на далекое будущее, когда моту видеть, что оно всё на одной линии.

Это было бы логично. Наличие пика на ближайшем будущем фокусирует ваше внимание на этой части временной линии и скрывает то, что идет после неё. Когда вы можете видеть более отдаленное будущее, то более вероятно, что вы на него отреагируете.

Аналоговый континуум⁵ против дискретных категорий

Этот пик на линии Тома — пример резкой прерывности временной линии, в отличие от более постепенных изменений. Будьте внимательны к прерывности такого рода, как сигналу дискретного или категориального сдвига в способе реагирования человека. Например, вместо плавного континуума временная линия одного мужчины была похожа на вереницу шариков или пузырьков воздуха. Каждый шарик содержал около 6 месяцев воспоминаний. Хотя шарики были выстроены по времени, события внутри каждого шарика были организованы случайно. С ним легко было бы проделать изменение истории, потому что вы легко смогли бы внедрить новое ресурсное воспоминание безо всякой необходимости тщательно согласовывать его с тем, что произошло непосредственно перед или после него.

Хотя большинство людей используют местоположение как аналоговую субмодальность, некоторые проводят также дискретные различия в локализации, знать о которых очень важно. Жесты человека часто привлекают внимание к этим категориальным различиям. Жесты «стаккато», или рука, перебрасываемая в воздухе, как монета, обычно указывают на категориальные альтернативы. Иногда люди делают режущее движение рукой, чтобы нарисовать вертикальную или горизонтальную линию, отмечающую чёткую границу между двумя местоположениями. Напротив, плавное движение рукой обычно является ясным указанием на аналоговый континуум.

⁵ Континуум — непрерывная последовательность чего-либо.



Изменение временных линий

Женщина: Вы всё время описываете изменение временной линии путем просто зрительной реорганизации её так, как вы того хотите. Есть ли что-то ещё, что нужно сделать?

Всегда нужно очень тщательно проверять на экологичность, поскольку временные линии очень сильно увязаны с ощущением человеком того, что реально, а что нет. Прошлое уже произошло, поэтому оно реально, а будущее — не произошло, поэтому оно не реально. Если вы начнете менять эти различия, то можете серьезно повредить реальность человека. Если предлагаемое вами изменение полностью экологично, оно произойдет легко.

Ещё мы любые изменения предлагаем, как временные. «Вы можете это попробовать; если вам это не понравится, или не подойдет в каком-либо отношении, то вы всегда можете вернуться к тому способу, каким делали это раньше». Чтобы быть по-настоящему аккуратным, попросите человека вообразить применение этой новой временной линии во всех подходящих контекстах. «Каково это, иметь эту новую временную линию? Заметьте, позволяет ли она вам делать то, что вы хотите делать, и приводит ли к каким-либо проблемам или ограничениям». Изменение временной линии — это очень важное изменение, такое, которое может повлиять на все сферы вашей жизни. Это не что-то такое, что можно предпринять поверхностно. Прежде чем изменить её, вам нужно быть уверенным, что вы знаете, что делаете. Если часть вас обеспокоена тем, что вы окажетесь в тупике с этой новой временной линией — она постоянно будет бороться с вами и совершенно справедливо.

Если я хочу установить новую временную линию навсегда, то предложу человеку подумать о том, где он хочет иметь новые выборы; а потом пусть он представит, что берет новую временную линию в несколько разных будущих ситуаций — в качестве синхронизации с будущим⁶. Потом я, разумеется, проведу проверку, — чтобы убедиться, что новая временная линия генерализовалась⁷ — попросив его подумать еще об одной-двух ситуациях и выяснить, как он реагирует в них. Если он удовлетворен результатами, паше дело сделано. Когда вы внедряете новую временную линию, вам нужно проверить как-то, сортирует ли теперь человек время по-новому, так и может ли он делать то, на что хотел быть способным.

Дон: Дезориентируются ли люди поначалу? Когда я пробовал чью-то чужую временную линию, я был очень дезориентирован.

Если под «дезориентирован» вы подразумеваете, что новая временная линия кажется незнакомой, или требует некоторого времени на «вселение» — это довольно обычное переживание. Если чувство дезориентации — это ощущение, что новая временная линия не вполне хороша для вас, то это может быть следствием того, что она не годится. Нужно ли вам еще что-то, чтобы заставить её работать на вас? Это есть нечто, подлежащее тщательной проверке, если вы устанавливаете линию, а не просто пробуете.

Джо: Для меня браться за временные линии других людей оказалось изнурительным занятием. Я действительно физически устал.

Я замечаю, что вы используете словосочетание «браться за» временную линию. Это звучит так, словно вы имеете дело с оппонентом или бременем. Некоторое количество людей сообщают, что чувствуют усталость, делая это. У меня такого личного опыта не было; и я думаю, это потому, что вместо того чтобы вкладывать в это огромное усилие, — напрягаясь, чтобы водворить мои

⁶ См. предыдущие книги серии.

⁷ Генерализация — обобщение, распространение на новые контексты, ситуации, состояния



картины на новые места — я просто позволяю временной линии делать меня. Образы просто появляются в новых положениях. Имеет ли это смысл? Что переживали другие, пробуя разные временные линии?

Марк: Я так тяжело работал над этим, что начал ощущать некоторое напряжение в глазах.

Джун: Для меня пробование новой временной линии больше походило на легкий опыт с воображением. Я просто позволила этому происходить, не пытаясь контролировать.

То есть вы, чтобы ощутить новую временную линию, использовали что-то вроде модели «как если бы». Марк, вы могли бы захотеть испробовать стратегию Джун. Притворитесь, «как будто» у вас уже есть новая временная линия, но вы не обязаны непременно отчетливо видеть се, чтобы знать, что она там. Это может снять часть напряжения ваших глаз.

Добавление будущего

Бетти: Я была изумлена, обнаружив, что у меня нет будущего! Моя временная линия просто останавливается где-то здесь (показывает примерно на фут вправо от себя). Люди всегда предостерегали меня, что я слишком живу настоящим и не думаю наперёд. Как мне добавить больше будущего? Я попробовала добавить какое-то будущее, но мне кажется просто бессмысленным помещать все эти картины туда, на линию, когда я не знаю, чему предстоит произойти.

В этом есть большой смысл. Это важное экологическое соображение. Похоже, что вы пытались поместить в свое будущее картины, которые были столь же детальными и отчетливыми, как картины из вашего прошлого. Подумайте о том, что произошло бы, если бы ваше будущее было очень ясным и детальным. Вы бы точно видели, за кого вам предстоит выйти замуж и как будет протекать ваш брак; вы ясно видели бы, на какой работе будете работать, и т. п. Если вы входите в слишком большие детали в отношении будущего, то «реальное» будущее вряд ли окажется именно таким, и вы часто будете разочарованы.

Создавая для кого-нибудь будущее, вам нужно быть уверенными, что вы делаете поправку на тот факт, что вы не знаете, что случится. Многие из вас заметили, что в вашем будущем было какого-то рода указание на неопределенность. Будущее может быть туманным, расфокусированным или даже прозрачным. Некоторые люди видят в своем будущем разные пути; у них больше одной дороги, — чтобы выбирать, подобно воде, вытекающей из шланга. У одной женщины образы будущего были в шариках, которые медленно плавали вокруг и менялись местами, чтобы обозначить неопределенность.

Вот, Бетти, несколько возможностей, которыми вы можете воспользоваться. Один из способов увидеть будущее таков: как набор возможных путей. Вместо линии вы можете увидеть расходящиеся ветви, каждая из которых показывает вам возможное развитие будущего.

Другим способом сделать это является поместить в будущее ваши ценности или общую презентацию ваших целей. Вы можете поместить в свое будущее символы, представляющие направление, в котором хотите двигаться. После этого вы знаете, чего хотите, — какие ценности важно воплотить в будущем, — но у вас остается масса свободы касательно конкретного способа их воплощения.

Бетти: Это мне кажется привлекательным...

Тогда подумайте о том, что по-настоящему важно для вас в вашем будущем. Чего вы хотите, чтобы было больше в вашей жизни? Хотите ли вы совершать поступки, которые позволят вам научиться...? Становиться всё более способной? Иметь хорошие отношения с теми, кто вас



Преврати свой интеллектуальный потенциал в прибыль

окружает...? Позвольте своему подсознанию помочь вам в порождении презентаций того, о чем вы уверены, что хотите иметь это в будущем...

Бетти: Да, это работает... Это совсем другое... Я помещаю всё на линию вправо от себя, как делали другие в моей группе.

И отметьте, насколько это вам подходит. Если вы повсюду берете эту временную линию с собой, позволяет ли она вам быть более такой, какой вы хотите быть? Есть ли что-нибудь, что вы всё же хотите добавить или изменить?

Бетти: Мне так нравится. У меня есть ощущение, что я буду другой, хотя я не уверена, какой именно. Я могу лучше думать наперёд, а не только о том, что привлекает меня сейчас. Это кажется более сбалансированным. Спасибо!

Мы добавили временные линии будущего ряду людей, у которых их не было. Делая это, нужно научить их сохранять представление будущего в качестве возможности, а не факта. Внедрив конкретное детальное будущее, вы обрекли бы человека на разочарование или косное стремление к чему-то очень конкретному. Если вы всё же внедряете детали, то обязательно вставьте несколько путей движения, так чтобы человек не был связан единственной дорогой, которая может не сработать.

У некоторых людей имеется четкий конец временной линии. Особенно если человек постарше, вы можете захотеть проверить, не программирует ли он свою собственную смерть (что люди от ТА⁸ называют «жизненным сценарием» или «сценарием смерти»). Может быть очень полезно заметить это и подумать об изменении.

Сэлли: Однажды я пробовала проделать «взмах»⁹ с женщиной, серьезно пострадавшей в автомобильной аварии. Как только я просила её построить привлекательное будущее, она выдавала очень сильную отрицательную реакцию: она очень расстраивалась и начинала плакать. Я выяснила, что она не могла сделать приятным ни одно из своих будущих, потому что во всех них видела себя либо мертвой, либо сильно пострадавшей. Её временная линия прошлого взмывала вверх вокруг левого плеча к точке, находящейся перед нею, но по мере приближения линии к настоящему все образы скучивались и не шли дальше. Её временная линия просто останавливалась. Так что я предложила ей постепенно распространить свою линию в будущее: «Что вы будете делать через пять минут? А как насчет следующей недели?» В конце концов она снова научилась иметь будущее. Изумительно, какую перемену это произвело. Столько всего, что я пробовала, не работало, когда у неё не было будущего!

Это хороший пример того, как вы можете помочь человеку размельчить задачу построения временной линии, так чтобы он мог справиться с ней маленькими шагами. Ещё заметьте, что вы не можете проделать «взмах» с человеком, у которого «нет будущего». Без будущего «взмах» бессмыслен, как и многое другое.

Гэри: Могли бы вы использовать с этой женщиной «изменение веры»¹⁰? Она явно верила, что с её будущим покончено; она была мертва.

Сэлли: Это интересно, потому что до аварии она была худой, но после набрала вес. У неё проблема с похуданием, потому что она думает, что если снова похудеет, то может умереть.

То есть она смогла отождествить худобу с умиранием; может быть уместно проэкспериментировать с изменением некоторых из её верований. С другой стороны, увеличение

⁸ ТА — Транзактный Анализ

⁹ См. «Используйте свой мозг для изменения».

¹⁰ См. С. и К. Андреас; «Сердце разума»



её веса тоже могло быть результатом отсутствия у неё будущего. Когда вы более ориентированы на настоящее, вкус еды в данный момент более соблазнителен. И, конечно, нет никакой мотивации терять вес, если вы всё равно ждете скорой смерти!

Создание временной линии

В предыдущих случаях человеку недоставало части временной линии, относящейся к будущему. Однажды я встретил женщину, которая даже вообще не хотела иметь временную линию! Она отказалась делать упражнение. Люди из её группы говорили: «Просто притворись, просто сделай это, это будет забавно», но она не сдавалась: «Нет, я не хочу! Делайте без меня!» Когда некто вот так говорит «Нет!» — стоит скорее отнести к нему с уважением и подумать об экологии, нежели сказать: «Это — упражнение. Выполняй инструкцию». Она была абсолютно права, когда не пробовала временную линию, не сделав вначале других приготовлений. Когда я подсел к ней, чтобы съесть побольше информации — выяснилось, что её нежелание превосходно вписывалось в то, как она функционировала на семинаре. Она часто путалась в отношении времени и не сортировала происходящее так, как другие люди. У неё просто была большая мешанина воспоминаний, не рассортированных по признаку того, когда они произошли. Её возражение против аккуратной организации всего во временную линию состояло в том, что это подавило бы её естественность, которую она очень ценила. В этой ситуации я помог ей рефреймировать¹¹ «естественность», так чтобы естественная способность иметь временную линию смогла позволить ей быть ещё более гибкой: она смогла бы выбирать, иметь временную линию или нет!

Марк: Вы говорите, что она на самом деле до того момента не имела временной линии?

Я вообще не смог найти таковую, — а я старался! Даже у людей, которые не осознают её наличия, я обычно могу её найти. Но у этой женщины я не мог. Как ни странно, однако, после того как была улажена экологическая проблема естественности, она естественно сформировала временную линию! (смех) Ей также не пришлось конструировать её медленно и осторожно; линия просто встала на место.

Джун: Если до того у этой женщины не было временной линии, то как она попала на ваш семинар? У неё должен был быть какой-то способ сортировки времени, если у неё вообще было какое-то представление о прошлом, настоящем и будущем. Оно было, или всё действительно было настолько плохо?

Я задавал себе вопросы того же самого типа. Она могла попадать в нужные места, но не могла хорошо планировать. Её жизнь не была упорядочена в этом смысле. Она была замужем, и её муж хорошо сортировал происходящее. Поскольку она как-топравлялась до замужества, у неё в голове должно было быть что-то, следящее за ходом событий! Но это нечто, безусловно, не было хорошо оформлено, как у большинства людей. Как бы то ни было, я предположил, что у неё была часть, шедшая по жизни в определенном порядке, и знавшая, куда поместить события на её новой временной линии. Когда я объяснил это таким образом, у неё не возникло никаких проблем. Работа с этой женщиной была особенно интересна для меня потому, что очень редко случается встретить человека без временной сортировки, особенно на семинарах.

¹¹ Рефреймировать — визуально поместить проблемное событие в какую-либо рамку или фон



Сортировка по признаку »приятный — неприятный опыт»

Мардж: У меня опыт хранится в разных местах временной линии в зависимости от его содержания. Если инцидент тривиален или неприятен, и мне нужно от него избавиться, я помещаю его позади себя. Но если это нечто, что я хочу запомнить или что мне нравится, я помещаю его сюда (показывает вверх влево).

Есть ещё люди, у которых принцип сортировки такого же типа. Кое-что они помещают на ту часть своей временной линии, которую не могут «видеть» — где-нибудь позади себя — так что эти переживания их не беспокоят. С другой стороны, важные вещи попадают на «видимые» части временной линии — обычно на одну из сторон, или даже вперед.

Джо: Я тоже так делаю, но я не осознавал неприятных воспоминаний на невидимой части временной линии, пока кто-то из моей группы не попросил меня поместить переживание позади себя. Я обнаружил, что там сзади что-то есть, потому что мне пришлось передвинуть это, чтобы освободить место!

Я думаю, вам всем понятны преимущества отделения ресурсных переживаний от неприятных. Однако, какова одна из возможных проблем с таким способом сортировки времени?

Сэм: Вы ничему не научитесь на опыте, который помещаете позади себя.

Вы можете не научиться на нём. Покончив со своим прошлым, Джил помещает его позади себя; но, кроме того, прежде чем поместить нечто позади себя раз и навсегда, она сначала извлекает из него все полезные уроки и помещает их в будущее. Очень важно сделать это, прежде чем вы «оставите прошлое позади».

Сэм: Как насчет амнезии?

Ну, я вообще-то не знаю... э... гм... о чём мы говорили? (смех)

Сэм: Люди с амнезией помещают прошлое позади себя?

Нет. Амнезия — это другое. Помещая прошлое позади себя, вы не много думаете о нем, но оно вам по-прежнему доступно. Человек с амнезией, похоже, вообще не имеет доступа к прошлому — сознательно оно недоступно ни в какой локализации. Было бы интересно спросить кого-нибудь с амнезией, где, по его мнению, находится прошлое — если бы он смог это вспомнить.

Вы можете создать амнезию, помещая воспоминания за барьер — закрытую дверь, черный занавес и т. п. — так чтобы они были временно недоступны человеку. Вы также можете создать постоянную амнезию с помощью любой формы полного разрушения, такого, как взять воспоминание и отправить его в «чёрную дыру» или сжечь его до пепла (см. главу 10), но в общем мы этого не советуем. Если вы полностью разрушите воспоминание, то это не позволит вам извлечь из него пользу, когда бы то ни было.

Все ваши переживания — и хорошие, и плохие, те, что у вас действительно были, и те, которые вы можете вообразить — это ценные ресурсы. Ограничив себе доступ к любому из них, вы обедните себя.

Позвольте мне привести вам пример метода, помогающего людям извлечь выгоду из прошлых неприятных переживаний, не испытывая из-за них беспокойства. На одном из наших семинаров несколько лет назад был мужчина, переживший жестокую революцию в Латинской Америке, после чего он прошел через ряд других ужасов. Этот человек заявлял, что у него нет временной линии прошлого, и хотел иметь её. Я проверил это, задавая ему вопросы, предполагавшие отнесение к прошлому времени. Как только я это делал, он приходил в сильное замешательство. Секунду он «отсутствовал», а потом спрашивал меня, о чём я говорил.



Преврати свой интеллектуальный потенциал в прибыль

Я сделал так, чтобы он взял всё своё прошлое (большую часть которого он с достаточным основанием вычеркнул), бессознательно диссоциировался от всех неприятных воспоминаний и превратил их в чёрно-белые образы, так чтобы они его не беспокоили. Таким образом, он мог по-прежнему видеть воспоминания прошлого и учиться на них, но чувства его оставались «в стороне». Потом я сделал так, чтобы он взял все свои приятные воспоминания и убедился, что они цветные, так чтобы он мог полно реагировать на них. Результат был таким: у него стало гораздо меньше путаницы в связи с прошлым, поскольку у него появился эффективный и удобный способ сортировки своих переживаний.

Фред: Сделали ли вы так, чтобы он превратил неприятные воспоминания в неподвижные картины вместо фильмов?

Обычно я этого не делаю, потому что в фильме о прошлом событии можно хранить гораздо больше информации, чем в неподвижной картинке. Но это, несомненно, одна из возможностей.

Фред: Легко ли ему было изменить свой способ сортировки времени?

Да. Когда я предложил ему, что он мог бы попробовать, похоже было, что он вполне способен проделать изменения самостоятельно. Человеческое бессознательное мышление чрезвычайно компетентно, если вы даете ясные инструкции. Я попросил его подсознание рассортировать всю его биографию и отделить приятный опыт от неприятного.

После сортировки воспоминаний и диссоциации от тех из них, которые неприятны, вы можете перейти к реорганизации неприятных воспоминаний путем добавления ресурсов с помощью изменения истории, рефрейминга, или какой-нибудь другой техники. Когда вы сделаете эти воспоминания ресурсными, клиент может снова ассоциироваться с ними и видеть их в цвете.

Эл: Вы пару раз упомянули технику изменения личностной истории. Можно ли использовать информацию о временной линии, проводя эту технику?

Да, несколькими способами. Зная чью-либо временную линию, вы можете не словесно синхронизироваться с ним и значительно облегчить для него прохождение этой процедуры. Это также верно для многих других техник.

Знание временной линии может также помочь человеку лучше генерализовать изменение. Вы можете сказать: «Посмотрите назад сквозь прошлое и отметьте все различные места и моменты, где вы реагировали этим же самым образом». Потом, изменив одно из этих переживаний — предпочтительно особо интенсивное или раннее — вы можете пресуппозировать, что все остальные изменятся, потому что они одинаковы. «Поскольку во всех тех разных ситуациях вы реагировали одинаково, этот новый способ реагирования тоже может быть удачным и автоматическим всякий раз, когда ситуация такого рода возникала в прошлом, равно как и когда она возникнет в будущем». Вы не обязаны знать о временных линиях, чтобы пользоваться языком такого рода, но это помогает. Мы иногда говорим людям: «Наблюдайте за тем, как это изменение волной проходит сквозь вашу временную линию, изменения все события, случившиеся до и после этой ситуации».

[Академия Знакомств [Soblaznenie.Ru] - это практические тренинги знакомства и соблазнения в реальных условиях - от первого взгляда до гармоничных отношений. Это спецоборудование для поднятия уверенности, инструктажа и коррекции в "горячем режиме". Это индивидуальный подход и работа до положительного результата!]

Техника изменения истории очень полезна. Однако её результатом является лишь новая реакция в одной содержательной области, конкретном типе ситуаций — даже если вы

19



генерализуете её по своей временной линии. Напротив, изменяя структуру временной линии, вы меняете способ, каким человек обрабатывает всё содержание. Это изменение гораздо более глубокого рода с более далеко идущим влиянием на поведение. В этой главе мы обсуждаем главным образом этот тип изменения.

Например, у одного из наших учеников был клиент с «застенчивым мочевым пузырем», у которого были проблемы с мочеиспусканием, если рядом находился кто-то ещё. Он провел изменение истории с множеством смущающих эпизодов из прошлого этого клиента, но это не помогло. Выяснилось, что во временной линии прошлого клиента была большая петля — подобно вращающейся крутой слайдовой обойме, полной множества унизительных переживаний. Пока его временная линия содержала эту петлю, применение изменения истории к тем инцидентам не помогало, поскольку обойма поворачивалась, чтобы показать очередной из их буквально бесконечной последовательности. Когда он сделал так, чтобы клиент выпрямил петлю, тот смог увидеть, что число инцидентов было конечным, и иметь с ними дело стало много легче.

Другая клиентка только что прошла через кризис. У её мужа был роман; он возобновил свою преданность ей, и она простила его, но всё ещё была озабочена и подавлена. Она сказала: «Так всегда. Даже когда нечто полностью проработано, я около шести месяцев ощущаю депрессию — и после этого я в порядке». Выяснилось, что её временные линии прошлых и будущих шести месяцев перекрывались, поэтому она не могла с лёгкостью различить, было ли нечто из этого периода — в данном случае роман мужа — в её прошлом или будущем. Её временная линия имела форму буквы «Y». Хвост «Y» шел прямо перед ней, и на нём она помещала события как из прошлых, так и из будущих шести месяцев. По прошествии этого периода её временная линия разветвлялась более типичным образом. Разделив свои ближайшие прошлое и будущее, она сразу почувствовала себя лучше — вместо необходимости ждать шесть месяцев.

У другой женщины была временная линия, похожая на перевёрнутую горизонтальную «W». Её ближайшее прошлое уходило под углом перед ней направо, а потом сгибалось, так что далекое прошлое уходило под углом назад позади неё. Ближайшее будущее отходило под углом перед ней налево, а потом сгибалось так, что далекое будущее отходило под углом позади неё. Она сказала, что эта временная линия объясняет её трудности с доведением дел до конца. У неё была проблема — её отвлекали события, которые только что случились либо должны вот-вот случиться.

Изменив свою временную линию на более стандартную, с будущим на линии вправо от неё и прошлым на прямой влево, она была очень довольна результатами. Через несколько дней она сказала, что ей стало легче концентрироваться на завершении дел, поскольку ближайшее будущее и ближайшее прошлое не отвлекают её, находясь прямо перед ней. Также ей стало легче планировать на будущее, поскольку у него не стало того свойства расчлененности, какое было у её прежней изогнутой линии будущего. Ей также оказалось проще снизить вес, поскольку будущие последствия еды стали для неё очевиднее.

Гэри: Я обнаружил, что у меня две разные временные линии. Одна для исторических событий: война 1812 года, Депрессия — такого рода вещи. Другая для событий моего личного прошлого: детство, старшая школа и т. д.

Мы изредка обнаруживаем это и у других людей. Отмечать все вариации — это завораживает.

Ричард: Наша группа отметила, что некоторые из нас используют разные виды для разного рода вещей. У меня действия расположены на одной временной линии, а места — на другой.

То есть у вас временные линии организованы по-разному в зависимости от содержания. Что ж, вот это гибкость!



Гэри: У людей бывают когда-нибудь временные круги — или что-нибудь ещё, кроме линий?

Мы находили в основном линии. Я действительно нашел одну женщину с временным кругом, где будущее закручивалось вправо от неё, а прошлое влево. Далекое прошлое и далекое будущее находились прямо позади неё. У неё было ощущение, что её прошлое и будущее соединялись позади неё, но она не знала точно, как именно.

У одного мужчины была очень детальная «временная спираль». На уровне маленького элемента спирали каждый цикл включал неделю. Много таких маленьких кругов вместе изгибалась в большую спираль — как изогнутая в спираль пружина, — составляя год. Годы изгибалась в ещё большую спираль, составляя столетие. Этот человек помнит вещи в мельчайших деталях — он всегда был очень силен в истории.

Мы не проверяли, но подозреваем, что в восточных культурах вы могли бы найти больше кругов или циклов. В восточной религии множество циклических метафор: колесо жизни, цикл смерти и повторного рождения и т.д.

Другие примеры временных линий

У инженера по компьютерам прошлое было позади него, а будущее появлялось, как серия прозрачных цветных слайдов, уходивших вперед прямо перед ним. Когда он хотел посмотреть в будущее, он делал слайды ближайшего будущего очень большими и увеличенными, так что он мог смотреть через них на следующий слайд. Если он хотел посмотреть дальше, то увеличивал предшествующие слайды, и сквозь них смотрел на следующий, и так далее. Его ближайшее будущее буквально окрашивало более далекое будущее. Попробуйте этот вариант, если хотите измененного состояния. Это одна из встреченных нами более необычных временных линий.

Энн: Я сейчас попробовала эту временную линию кое с чем очень изящным из моего прошлого. Когда я отправилась назад к ресурсному моменту с этой прозрачной временной линией, этот ресурс изменил ближайшее будущее, а ближайшее будущее окрасило далекое будущее и сделало его тоже более ресурсным.

Это вещь, которую очень полезно делать всякий раз, когда вы применяете технику изменения истории, быстрое излечение фобии или любую другую технику НЛП для изменения представления из прошлого. Изменив определённое воспоминание из определенного участка временной линии, вы можете сказать: «Этот старый опыт был как фильтр, заставлявший вас определенным образом реагировать на последующие события, окрашивая их такими способами, которые вы не могли проигнорировать или изменить. Теперь то же самое будет справедливо в отношении этого нового способа переживания того прошлого события. В то время как вы помещаете это воспоминание назад на его место на вашей временной линии, я хочу, чтобы вы заметили, как это изменит и по-новому окрасит все события между «тогда» и «теперь» — согласно эффекту «домино» — так что вы испытаете удовольствие от выгод этого изменения сейчас, также как во все промежуточные моменты в прошлом». Это очень конкретная инструкция генерализовать выгоды изменения.

Будущее одной женщины отходило позади неё под углом влево от неё, а прошлое отходило позади неё под углом вправо. Она была центральной точкой буквы «V», которая расходилась позади неё. Догадайтесь, какой она была.

Сэлли: Фигурой на носу корабля? (смех)

Несколько человек: Ориентированной на настоящее!

Очень ориентированной на настоящее. Сначала она вообще не осознавала, где находится её временная линия, но я видел, куда показывали её руки, когда я спрашивал о прошлом или



будущем. Осознав свою временную линию, она сказала, что это объясняет способ её функционирования. Она была очень ориентирована на настоящее — и окружающие жаловались, поскольку она недостаточно хорошо планировала будущее. К счастью, её муж планировал очень хорошо. Я предложил, чтобы группа помогла ей поэкспериментировать с другими временными линиями, чтобы выяснить, не будет ли что-нибудь другое лучше работать на неё. Было бы неумно просто развернуть линии её прошлого и будущего вперед, поскольку её сигналы доступа были нормальными, так что она по-прежнему пыталась бы получить доступ к будущему с помощью картин из памяти, а к прошлому — с помощью сконструированных картин. Её группа пыталась добиться, чтобы она думала о времени так, как думает большинство людей, — а она не могла этого сделать. В конце концов она сказала им: «Вы знаете, я чувствую себя так, словно я вся перевернута». Поэтому они заставили её действительно физически повернуться, оставив временную линию в прежнем положении. Она быстро крутанулась — прежде, чем могла сдвинуться её временная линия. Это может показаться несколько эксцентричным, но это сработало! Внезапно у неё появилось много больше «времени по бокам», и ей понравилась способность с большей легкостью думать о прошлом и планировать будущее.

У другой женщины с правильными сигналами доступа прошлое располагалось на линии, идущей вниз и вправо от неё. Угадайте, к доступу какой системы восприятия она сильно тяготела, думая о прошлом?

Аудитория: Кинестетика! Чувства!

Верно. Она думала о неприятных прошлых переживаниях «с очень сильным чувством». Так она об этом говорила. Ей это не слишком нравилось, поэтому она была склонна вместо этого сосредотачиваться на будущем. Она решила переместить свое прошлое вверх и влево от себя, куда его помещает большинство людей. Сделав это, она могла думать о прошлом без сильных неприятных ощущений. Я рекомендовал ей придерживаться своего старого способа сортировки времени, если она хотела думать о приятных прошлых переживаниях.

Прошлое одного человека располагалось на линии прямо перед ним, слегка вправо от него. Линия поднималась под углом вверх, так что он мог видеть её целиком. Его настоящее было точно перед ним, а будущее — в щели над и немного позади его головы. Он сказал мне: «Я очень хорошо умею брать будущее, стягивать его вниз, вступать в него и осуществлять; но я бы хотел знать, существует ли способ, каким я мог бы устроить свою временную линию так, чтобы я мог осуществлять будущее ещё быстрее». Вот человек, для которого техника «генератор нового поведения»¹² — пустяк!

Зная, что его будущее находится вверху над его головой, что вы думаете о его запросе? Помните, он хочет быть способным стягивать вниз свои образы будущего и входить в них быстрее, чем он уже это делает. Это экологичный запрос?

Крис: Он вполне экологичен, поскольку, когда он думает о чем-то в будущем, он пробует это. Таким путем он может получить кинестетическую презентацию этой возможности. Если она ему не нравится, он может выйти из картины и выбрать движение другим маршрутом.

Хорошо было бы, если бы он это делал. Однако он не просил о способности лучше решать. Он хотел «быстрее осуществлять будущее». Он хотел быть способным ступить внутрь и взяться за дело. Он ни словом не упомянул об обладании гибкостью, необходимой, чтобы выйти из будущего, которого он не хочет. У вас, Крис, вероятно, есть эта способность; но у меня не было

¹² описана в других книгах по НЛП



указаний на то, что она есть у него. Он просто брал бы следующий образ на линии, стягивал его и шагал внутрь! Подумайте об этом немного. Он всё равно не мог очень ясно видеть свое будущее — картины были вверху над его головой, — так что он вряд ли мог быть в курсе деталей их содержания. И он хотел делать это быстрее!

По мере продолжения исследования выяснилось, что у него было два места для хранения прошлых событий. Его неприятное прошлое уходило влево, и он на него не смотрел. Только «хорошее» прошлое находилось на линии прямо перед ним. Так что единственными прошлыми переживаниями, на которые он смотрел, были те, в которых он достигал успеха. Как, по вашему мнению, это на нем отражалось?

Боб: Он будет только повторять то, что сработало в прошлом.

Джун: Он не будет учиться на своих ошибках.

Сэлли: Он был рисковым человеком.

Верно! Поскольку он соприкасался только с тем, как нечто срабатывало, — но не с тем, как оно шло прахом — он много рисковал, но не многому учился на своих ошибках. Он мог создавать это замечательно успешное будущее и просто шагать внутрь него, так что он был известен как «Мистер Уверенность». Он брался за дела конгрэнтно, но этой конгрэнтности недоставало глубины. Он не использовал в полной мере случаи, когда нечто не срабатывало — контр-примеры и исключения — каждый из которых мог помочь ему достигать целей реалистическим путем. Позже мы слышали, что он ввязался в крупное деловое предприятие и обанкротился.

Боб: Я происхожу из спортивной среды, и мне кажется, что в атлетике такого рода уверенность могла бы действительно быть полезна.

Да, это хорошее замечание. Когда именно вам было бы полезно получать доступ только к примерам успеха и входить внутрь них?

Мужчина: Когда спускаешься на лыжах между слаломными шестами.

Да. Когда вы действительно решили спускаться с горы, вам нужно получить доступ к правильному выполнению этого, а не ко всем тем случаям, когда вы сбивали шесты. То есть у этого человека была способность, которую многие могли бы использовать. Однако перед тем — когда вы решаете: «Хочу ли я спускаться с этого склона?» — гораздо лучше подумать, можете вы разбиться, если спуститесь, или нет.

Когда использовать регулирование временной линии

Мужчина: Когда у вас возникает желание отрегулировать чью-либо временную линию? Если бы вы работали с кем-либо, что дало бы вам знать, что это могло бы оказаться к месту?

Если человек не функционирует так, как он хочет, и я не могу нащупать, почему, я начинаю интересоваться, не вызвано ли это чем-то, связанным с временной линией или какой-либо другой базовой структурой. Если проблема является простой ситуацией типа стимул-ответ, вы можете использовать одну из стандартных техник якорения¹³ или рефрейминга, или «взмах». Когда похоже, что ни одна из стандартных техник не срабатывает — это ещё один знак.

В некоторых ситуациях имеются очевидные указания изменить способ сортировки времени. Если некто излишне ориентирован на прошлое, — особенно если он одержим множеством неприятных прошлых переживаний — может быть полезно, в дополнение к изменению конкретных событий, помочь ему передвинуть прошлое подальше от его поля зрения. У

¹³ Якорение — приведение в определенное состояние (например: расслабления, успокоения).



Преврати свой интеллектуальный потенциал в прибыль

некоторых людей прошлое находится на линии непосредственно перед ними, и это обычно отвлекает их от движения вперед по жизни. С другой стороны, некоторые люди настолько ориентированы на будущее, что не могут радоваться настоящему или использовать прошлое как ресурс. Другие жалуются на чрезмерную импульсивность и неспособны планировать на будущее. Всякий раз, когда кто-либо жалуется на переедание или злоупотребление наркотиками, это явное указание, что человек очень ориентирован на настоящее. Некоторые люди заявляются к вам и скажут, что у них нет будущего. Это практически все, что мы в состоянии рассказать вам о том, когда может быть полезен этот подход. Мы приглашаем вас к исследованиям.

Некоторые из вас спросили об этической стороне изменения человеческих временных линий или создания их для людей, у которых, похоже, их нет. Поскольку ваша временная линия лежит в основании всех ваших способностей и ограничений, изменение способа, каким вы сортируете время, может повести к неким новым и полезным способностям — или оно может их уничтожить. Если вашей целью является помочь кому-либо разрешить некую трудность, то наиболее этичной вещью, какую вы можете сделать, может быть — изменить его временную линию. Как любое другое изменение, которое вы кому-нибудь помогаете совершить, это этично постольку, поскольку вы внедряете нечто такое, что экологично и что приведет к полезному для него отличию.

Если ваша цель — только выяснить, как человек сортирует время, так чтобы вы могли у него научиться, то вы просто собираете информацию столь четко, сколь возможно. Когда я это делаю, один из способов, каким я удерживаюсь от навязывания чего бы то ни было — позволить ему вести меня своими словесными и несловесными сигналами. Если я всё же делаю предположения, которые могут повести человека — то всегда два или три, что позволяет ему выбрать: «Как вы можете отличить, что это — сейчас, а не вчера? Картина больше? Ближе? Она в другом месте?» Если вы даете ему только один выбор — "Картина ближе? Это позволяет вам отличить?" — ему слишком легко последовать вашему ведению, не проверив, и вы можете ненамеренно внедрить неполезное изменение.

Хотя вы можете выдать полный набор идей о временной линии этого человека и о том, как она может работать, наиболее полезно пригласить его сделать свои собственные открытия, не навязывая ему ваших теорий. Помните, он всегда является экспертом, а вы хотите уважительно исследовать его реальность, а не наезжать на него вашей собственной. Подходя к этому с такой установкой, вы часто можете научиться чему-то совершенно новому и поразительному, чему-то очень полезному для вас и других ваших клиентов, что в противном случае могло бы никогда не прийти вам в голову. Это отношение восхищенного исследователя — в большой степени суть НЛП, и оно также делает вашу работу гораздо более легкой и приятной.



Использование времени

Описывая события, мы для обозначения их положения во времени используем глаголы и глагольные времена. Подобно столь многому в языке, мы воспринимаем глагольные времена как само собой разумеющееся, и обычно не осознаем влияния, которое они оказывают. Заметьте, что вы испытываете, читая следующее предложение:

«Я хотел бы, чтобы вы в ожидании смотрели вперед на то, что делаете в настоящий момент, вспоминая, чего вы достигнете к концу своей жизни, замечая то, что вы чувствуете в данный момент вашего пятого дня рождения».

Если это предложение дезориентирует вас или вызывает у вас легкую головную боль, то это потому, что в нем использованы слова, постоянно ориентирующие вас во времени противоречивым образом. Говоря проще, оно гласит:

«Смотрите вперед (из прошлого) на то, что вы делаете сейчас в настоящем, и назад на будущее (из более далекого будущего), замечая, где вы находитесь в далёком прошлом». Часто влияние языка на опыт становится очевидным только тогда, когда вы встречаетесь с нарушением обычных правил.

Знание, как использовать глагольные времена, может оказать вам мощную поддержку в коммуникации. Не зная, что вы делаете, легко употребить глагольные времена случайно и путем пресуппозиции вмонтировать проблему на чьей-либо временной линии будущего. Когда вы пытаетесь произвести изменение, вы можете сработать против себя, используя неподходящие времена глаголов. Мы хотим исследовать возможность систематического использования вами глагольных времен для полезных воздействий.

Сначала давайте исследуем разные конкретные времена глаголов в английском языке. Отметьте свое внутреннее ощущение, произнося про себя каждое из следующих предложений. Сначала идут простые глагольные времена: «Я говорил с ней» (прошлое). «Я говорю с ней» (настоящее). «Я буду говорить с ней» (будущее). Произнося «Я говорил с ней», большинство людей ассоциированы с настоящим и видят себя (диссоциированно) говорящими с кем-то на своей временной линии прошлого. Произнося «Я говорю с ней», большинство людей ассоциированы с деятельностью и зрительно представляют себе только слушающего другого человека. Произнося «Я буду говорить с ней», люди обычно ассоциированы с настоящим и видят себя (диссоциированно) разговаривающими с кем-то на своей временной линии будущего.

Отметьте, как меняется ваше ощущение, когда вы используете глагольную форму -ing [продолженное время]¹⁴, чтобы выразить те же три временные структуры: «В тот момент я говорил с ней», «В данный момент я говорю с ней», «В этот момент я буду говорить с ней». Для большинства людей использование -ing превращает картины в фильмы. «Говорение» (в данный момент), «бег» (в данный момент), «делание» (в данный момент), «научение» (в данный момент) и т. п. являются совершаемыми действиями, которые не могут быть адекватно представлены неподвижной картиной. Часто картины становятся также больше или ближе; и ещё некоторые люди ассоциируются с картиной, даже если говорят о прошлом или будущем. Испробуйте это сами. Скажите: «Я бежал в магазин», а потом «в тот момент я бежал в магазин». Представлено ли у вас второе предложение фильмом (или более длинным фильмом)? Действительно ли вы либо

¹⁴ означает, что действие совершается в данный момент — прим. перев.



Преврати свой интеллектуальный потенциал в прибыль

ассоциируетесь со вторым предложением, либо обнаруживаете, что ваша картина становится ближе или больше?

Попробуйте простой эксперимент, чтобы продемонстрировать влияние сдвигов грамматических времен. Сначала подумайте о своей несложной проблеме или ограничении, и отметьте, как вы её репрезентируете...

Затем прочтите каждое из следующих предложений, заменяя слово «проблема» вашей внутренней репрезентацией. Каждый раз задержитесь, чтобы заметить, как она изменяется. Если вы не определили изменения сразу, начните быстро перемещаться взад-вперед между двумя смежными предложениями, чтобы сделать контраст более очевидным, или сопоставьте два предложения, отстоящие дальше друг от друга — чтобы подчеркнуть разницу между ними.

У меня будет эта проблема.

У меня есть эта проблема.

У меня была эта проблема.

В тот момент у меня будет эта проблема.

В данный момент у меня есть эта проблема.

В тот момент у меня была эта проблема.

Теперь некоторое время подумайте о подходящем ресурсном состоянии... и отметьте, как вы его репрезентируете... Отметьте, как меняются субмодальности вашей внутренней репрезентации этого ресурса, когда вы изменяете глагольное время, как показано ниже

У меня был этот ресурс.

У меня есть этот ресурс

У меня будет этот ресурс.

В тот момент у меня был этот ресурс.

В данный момент у меня есть этот ресурс.

В тот момент у меня будет этот ресурс.

Если вы хотите, чтобы некто диссоциировался от прошлой проблемы, будет полезно использовать простое прошедшее время: «У вас была проблема». Если вы хотите, чтобы некто полнее ассоциировался с прошлым ресурсом, используйте форму -ing: «В тот момент вы ощущали этот ресурс». В качестве первого шага к тому, чтобы повести его к полному ассоциированному переживанию этого ресурса в настоящем, это будет полезнее, чем простое прошедшее время.

Ещё интереснее исследовать совершенные времена¹⁵. «К тому моменту я поговорил с ней» (прошедшее совершенное) относится к прошлому событию, завершившемуся перед другим прошлым событием. В этом предложении неявно подразумеваются три точки во времени «Я» ассоциирован в настоящем и думаю о событии отдаленного прошлого, имевшем место раньше другого события более недавнего прошлого. Обычно два прошлых события диссоциированы. Описываемое событие не просто находится в прошлом; за ним следует неназванное более позднее событие, находящееся между говорящим и описываемым событием, усиливая диссоциацию между ними.

Вы можете воспользоваться этой информацией, чтобы помочь кому-либо диссоциироваться от проблемы и поместить её в свое далекое прошлое, между тем как вы «просто собираете информацию». «Итак, вы говорите мне, что начинали ревновать всякий раз, когда ваша жена разговаривала с другим мужчиной? То ли это, что вы делали до сих пор?» Если это слишком

¹⁵ обозначают действия, завершившиеся к данному моменту — прим. перев.



Преврати свой интеллектуальный потенциал в прибыль

большой прыжок для клиента, можете использовать более постепенные глагольные сдвиги, чтобы подвести к этому: «То ли это, что вы с некоторых пор делаете? Итак, вот что вы тогда делали». Возможно, вам понадобится сделать больше, чтобы разрешить проблему полностью, но аккуратным использованием глагольных времен вы можете помочь своей работе.

Это оказывает совсем другое действие, чем, если вы говорите: «Так когда же вы начинаете ревновать? Значит, вы станете ревновать всякий раз, когда ваша жена говорит с другим мужчиной?» Эти предложения фактически программируют человека продолжать в будущем реагировать ревностью!

«До сего момента я говорил с ней» (настоящее совершенное) относится к прошлому событию, которое может продолжаться или не продолжаться в настоящем. Эта неоднозначность может быть использована как промежуточный шаг, если вы хотите сдвинуть опыт из настоящего в прошлое или наоборот. «Итак, до сего момента у вас имелась эта проблема...» предполагает, что будущее может быть иным; но, поскольку это неоднозначно, вы не разрушите rapport, произнеся это. «Итак, до сего момента вы чувствовали себя беспомощным, когда ваши дети не делали того, что вы к тому времени просили их сделать».

«К тому времени я поговорю с ней» (будущее совершенное) ещё более интересно. Оно относится к будущему моменту после другого будущего события. Его действие — переориентировать говорящего в отдаленное будущее, с точки зрения которого говорящий смотрит назад на «прошлое» событие, которое в момент, когда говорящий произносит фразу, на самом деле ещё не произошло. «Итак — после того как вы решили эту проблему заметите ли вы к тому времени положительные результаты, которые вы получили от изменения?» Для многих людей помещение чего-либо в прошлое придает этому чему-либо ощущение реальности. Вы можете использовать эту глагольную форму, чтобы поместить изменение в прошлое по отношению к будущему, так что изменение начинает казаться «реальным».

Есть ещё три глагольные формы, соединяющие две временные структуры интересными способами.

«Поговорив с ней...» ["having" плюс причастие прошедшего времени]¹⁶ предполагает событие, завершившееся перед другим событием. «Совершив это изменение, на чем, как вы думаете, будет теперь сосредоточено ваше внимание?»

«Я надеюсь поговорить с ней» (настоящее плюс неопределенная форма глагола). Событие (поговорить), сформулированное как намерение (результат), следует за событием настоящего (надеюсь). «Вам бы понравилось ощущать ресурсность в той ситуации».

«Я был рад, что поговорил с ней» (прошедшее плюс совершенный инфинитив). Подразумеваемое событие (говорил) предшествует оценке (рад), которая сама в прошлом. Как и в «поговорил к тому времени», между говорящим и описываемым событием присутствует прошлое событие, усиливающее диссоциацию. «Были ли вы озабочены тем, что у вас была эта проблема?»

Всё НЛП предполагает доступ к переживаниям и изменение их последовательности. Одно очень широкое общее определение работы по изменению таково: вы начинаете с проблемного состояния, а потом идентифицируете соответствующее ресурсное состояние и получаете к нему доступ. В конце концов, вы внедряете ресурсное состояние так, что оно включается в ответ на те же сигналы, которые прежде включали проблемное состояние. Вы можете достичь этого чисто

¹⁶ «having» в данном случае можно было бы перевести «после того, как»; на русский вся конструкция лучше переводится одним деепричастием совершенного вида — прим. перев.



поведенчески, несловесно вызывая и выстраивая переживания в реальном времени, как делает дрессировщик животных. Но если вы всё же пользуетесь словами, то обнаружите, что используете глагольные времена для изменения последовательности событий во внутреннем субъективном времени. Например: «Заметив те сигналы, которые обычно приводили к вашему плохому самочувствию, вы можете вместо него испытать эти приятные чувства».

Вот пример того, как Ричард Бэндлер проводит «торпедо-терапию», используя сдвиги глагольных времен. Прежде чем прочесть его, подумайте о личностном изменении, которое вам хотелось бы совершить, и используйте это изменение в качестве подразумеваемого содержания.

«Каково это будет, когда вы совершили эти изменения — сейчас... в будущем... в то время как вы смотрите назад и видите, каково это было, когда у вас до сего момента была эта проблема... в то время как вы думаете об этом сейчас, здесь, сидя в этой комнате?»

Другой способ описать, что делал Ричард в этом предложении, таков: чтобы решить нынешнюю проблему или ограничение, вы можете пройти через следующие шахи.

1. Если у меня есть проблема, которую я не могу решить, то я ассоциирован с проблемным состоянием в настоящем. Я могу не осознавать желаемого состояния.

2. Первый шаг к изменению состоит для меня в том, чтобы подумать о желаемом состоянии — диссоциированно — как о будущей возможности.

3. Затем я диссоциируюсь от нынешнего проблемного состояния и ассоциируюсь с будущим ресурсным «я». Теперь я — в будущем, с ресурсами.

4. С этой удобной позиции будущего я могу видеть старое проблемное поведение в завершенном прошлом.

5. Теперь я могу столкнуть будущее «сейчас» с нынешним «сейчас», так что я ощущаю ресурсы в настоящем, а проблему — как изжитую в прошлом.

Разумеется, простое проговаривание слов Ричарда не изменит кого-либо автоматически; они должны быть произнесены в соответствующем темпе, с гипнотической интонацией и интонационными сдвигами, в контексте раппорта и восприимчивости, с обратной связью, указывающей, что человек действительно получает доступ к соответствующим переживаниям и т. п. Уместные сдвиги глагольных времен могут быть мощным союзником во всей вашей работе по изменению, а неуместные могут испортить то, что в ином случае было бы эффективным элементом работы.

Вот вариация той же последовательности, снова из «торпедо-терапии» Ричарда Бэндлера. Прочтите её столь медленно, чтобы заметить воздействие на ваши ощущения.

«Если бы вы могли совершить для себя это изменение... так чтобы вы могли остановить то старое поведение, которым вы обычно пользовались... уже совершив это изменение, и увидьте себя таким, каковы вы... сейчас... вам нравится то, что вы видите?»

Зная чью-либо временную линию, вы можете усилить этот процесс, используя конгруэнтные жесты, чтобы помочь получить доступ к разным времененным рамкам и сдвинуть ориентировку клиента во времени.

Мы подчеркнули то, как вы можете использовать обозначения времени, чтобы изменить чьи-либо переживания. Вы можете также собрать ценную информацию от клиентов или друзей, слушая их глагольные времена. Если ваш клиент начинает «самопроизвольно» говорить о своей проблеме в прошедшем времени, то это позволяет вам узнать, что проблема передвинулась в прошлое. Например, «Я поражаюсь тому, как много беспокойства это мне причиняло» сильно отличается от: «Я поражаюсь тому, как много беспокойства это мне причиняет». Глагольное время — дополнительный способ проверить вашу работу. Если ваш клиент продолжает говорить о



проблеме в настоящем и будущем — вы, возможно, не закончили. Но если он говорит о проблеме в прошлом времени, это хороший показатель того, что у вас получилось. Чтобы удостовериться, проверьте поведенчески или путем детальной синхронизации с будущим.

Причинно-следственные отношения

Каждый использует причинно-следственные закономерности для понимания и предсказывания событий. (Обосновано это философски, или нет - это совершенно отдельная проблема, о которой мыслители спорят многие годы.) Причина всегда должна существовать во времени раньше следствия. Даже когда причиной является понимание возможных будущих последствий, это понимание должно появиться раньше по времени, чем любое из вызванных им следствий. Поэтому причинно-следственные связи целиком зависят от упорядоченного ощущения времени. Если бы мы не были способны организовывать события в последовательности, мы бы не были способны устанавливать причинно-следственные связи. Большая часть наших знаний распалась бы в хаос, как случается при некоторых наиболее дезорганизованных формах психических болезней.

Люди, ощущающие себя сильными, видят себя причиной, обладающей свободой менять свою ситуацию, и это мотивирует их совершать поступки. Напротив, люди, ощущающие себя беспомощными, воспринимают себя скорее следствием, чем причиной. Кроме типичной депрессивной реакции — плюс недостатка мотивации, наркотических зависимостей и других проблем, к которым часто ведет депрессия — имеются обширные, хорошо документированные физиологические эффекты, включающие подавление иммунной системы и меньшую продолжительность жизни. В неопубликованном предварительном исследовании выживания больных четвертой стадией меланомы (рак кожи) верившие, что их поведение может оказать влияние на течение рака, жили дольше. Напротив, те, кто верил, что рак «просто случился с ними» и не существует ничего, что они могли бы сделать для изменения хода болезни, умирали быстро.

Поскольку убеждения, касающиеся причинно-следственных отношений, столь жизненно важны для поддержания сложенного внутреннего мира, разумно исследовать, как мы их репрезентируем. Подумайте о каком-либо простом причинно-следственном отношении, в истинность которого вы верите, как например «Дождь заставляет расти траву» или «Результатом детства, полного любви, является хорошо уравновешенный взрослый». Затем отметьте субмодальности, которыми вы пользуетесь, чтобы репрезентировать эту причинно-следственную связь...

Одним из способов сделать это является полный и детальный фильм (ассоциированный или диссоциированный) о событиях, ведущих от причины к следствию. Или вы можете сократить этот полный фильм до его фрагмента; хотя он содержит много меньше тонких деталей, в коротком фрагменте причинно-следственные отношения, возможно, проявляются четче. Вы можете также использовать более простую диаграмму, или две неподвижные картины, соединенные стрелкой, и т. п.

Поскольку эти причинно-следственные представления столь фундаментальны для поддержания связной картины мира, их часто трудно изменить. Если вы пытаетесь уничтожить ограничивающее убеждение, касающееся причинно-следственных отношений, как, например: «Мое тяжелое детство лишает меня возможности чувствовать себя в безопасности при близких отношениях», то вы буквально атакуете часть способа, каким этот человек понимает мир. Обычно много легче создать новую причинно-следственную связь, по-новому использующую те же самые



данные, чтобы затмить или обратить в противоположность Пресуппозиции ограничивающей причинно-следственной связи. Например, вы можете сказать: «У вас было жалкое детство, которое вы можете вспомнить в мельчайших деталях. Вы на собственном опыте знаете, какого рода поступки будут совершать эти сумасшедшие запутавшиеся люди, и вы хорошо знаете предупредительные сигналы, указывающие, когда это должно случиться». Всё это — полная синхронизация с опытом человека. Затем вы начинаете вести его в новом направлении. «Другие, у кого было счастливое детство, так и не получили возможности научиться всему этому. Они могут чувствовать себя в безопасности при близких отношениях; но они просто живут в раю дураков, который может быть разрушен в любой момент. Они подобны маленьkim детям, безмятежно шагающим в африканские джунгли. Вы можете гораздо лучше знать, когда вы действительно в безопасности, поскольку вы знаете, что может случиться, и можете быть настороже в отношении этого. Благодаря вашему детству вы действительно можете быть гораздо защищённее других, которые просто чувствуют безопасность, — потому что ничего не знают». Изменение причинно-следственных связей — значительная часть того, что называется «рефреймингом смысла»¹⁷.

Пресуппозиции времени

Многие годы практики НЛП используют пресуппозиции. Субмодальности помогают понять, как они работают. Из 24-х синтаксических форм сложных пресуппозиций девять связаны со временем, и они входят в число обычно чаще всего используемых при гипнотических индукциях. Наиболее часто используемая категория, называемая «придаточные предложения времени», включает такие слова, как «до того как», «после», «в течение», «в то время как», «с тех пор», «когда», «перед тем, как», «пока» и т. п. Эти слова рождают предполагаемые последовательности или связи между событиями по времени (в отличие от явных, осознаваемых причинно-следственных связей).

Испробуйте следующий эксперимент. Сначала создайте репрезентацию того, как вы ужинаете в ресторане... а потом репрезентацию того, как вы «обсуждаете предложение»... Теперь отметьте, как вы воспринимаете следующую фразу:

«Давайте поужинаем в ресторане, прежде чем обсудить предложение»... Отметьте, как две репрезентации в вашем мозгу становятся мягко связаны друг с другом. Если только вы не мастер в распознавании пресуппозиций, этот процесс происходит бессознательно. (Попробуйте прочесть это предложение, не связывая две эти репрезентации.) Теперь попробуйте слегка отличную фразу: «Прежде чем обсудить предложение, давайте поужинаем в ресторане». В этом случае первая репрезентация, которую вы создаёте — «обсуждение предложения» — отодвигается в сторону, на менее детальную периферию вашего зрения, чтобы освободить место для «ужина в ресторане». В обоих случаях результат тот же; пресуппозиция репрезентация становится связанной с другой, более осознанной. Процесс, приводящий к этому результату, слегка отличен благодаря различной структуре двух предложений.

Теперь попробуйте использовать слова «в то время как»¹⁸ Отметьте, как вы репрезентируете фразу: «Обсуждая предложение, давайте поужинаем в ресторане»... Теперь попробуйте обратную фразу: «Давайте поужинаем в ресторане, обсуждая предложение»... В обеих этих фразах две репрезентации сочетаются вместе в одной временной рамке. Большинство людей находит первое

¹⁷ Больше об этом читайте в книге «Рефрейминг» Бэндлера и Гриндера

¹⁸ на русский язык иногда лучше перевести деепричастием — прим. переводчика



Преврати свой интеллектуальный потенциал в прибыль

предложение более легким для обработки, поскольку самые первые слова «в то время как»¹⁹ предупреждают вас о том, что вы будете соединять вместе две репрезентации. Второе предложение требует, чтобы вы пошли назад и репрезентацию, с которой вы начали, изменили, когда она уже сформирована.

Если вы продолжите экспериментировать с другими перечисленными выше временными словами, то сможете открыть для себя, как они изменяют ваши субмодальности с целью связать вместе репрезентации в вашем мозгу.

Тем же способом вы можете открыть влияние перечисленных ниже других восьми синтаксических пресуппозиционных форм, использующих время. (Перепечатано из Приложения к книге «Паттерны гипнотических техник Милтона Эриксона, том I» Ричарда Бэндлера и Джона Гриндера, стр. 257-261.) Второе предложение в скобках пресуппозируется предыдущим предложением в кавычках.

1. Сложные прилагательные: новый, старый, прежний, нынешний, предыдущий и т. д. «Если на Фродо его старое кольцо — мне конец». (У Фродо есть новое кольцо.)

2. Порядковые числительные: первый, второй, третий, четвертый и т. д. «Если вы сможете найти третью улику в этом письме, я сделаю вам пирожок из москитов». (Существуют две уже найденные улики.)

3. Ключевые слова повторности: тоже, также, оба, снова, обратно, другой. «Если она снова скажет мне это, я её поцелую». (Она говорила мне это раньше.)

4. Глаголы и наречия повторности: глаголы и наречия, начинающиеся с ге-²⁰: повторно, возвращаться, восстанавливать, пересказывать, заменять, обновлять. «Я хочу поговорить с ним, если он вернется прежде, чем я уеду» (Он был здесь раньше.)

5 Глаголы смены места. Прийти, уйти, покинуть, появиться, отбыть, войти. "Если Сэм покинул дом — он пропал" (Сэм был дома.)

6. Глаголы и наречия изменения времени: Начать окончить, остановиться, приступить, продолжать, возобновлять, уже, ещё, по-прежнему, никогда более. «Держу пари, что Гарри будет продолжать улыбаться». (Гарри улыбался.)

7. Глаголы смены состояния: Изменяться, трансформироваться, превращаться, стать. «Я удивлюсь, если Мэй превратится в хиппи» (Сейчас Мэй — не хиппи.)

8. Условные придаточные предложения с противоречием фактам. Глаголы в сослагательном наклонении. «Если бы ты послушала меня и своего отца, то не была бы в том чудесном положении, в котором сейчас находишься». (Ты не слушала меня и отца.)

Заметьте, сколь многие из этих предложений — образцов используют причинно-следственную структуру «если-то» Вы можете создавать предложения, использующие эти синтаксические формы, без использования «если-то», но они всё равно будут содержать причинно-следственные отношения.

Побуждающее будущее

Одной из уникальных характеристик человеческих существ является то, что мы способны создавать репрезентации будущего, и что эти репрезентации часто являются мотивирующими; они

¹⁹ переведено деепричастием «обсуждая» — прим. переводчика

²⁰ в языках латинской группы; в русском нет точного эквивалента этой приставки, за исключением заимствованных слов — прим. переводчика



Преврати свой интеллектуальный потенциал в прибыль

могут побуждать нас совершать поступки сейчас, чтобы создать будущее того рода, какого мы хотим. Потратьте сейчас немного времени на выполнение короткого упражнения, в котором вы откроете субмодальности, делающие воображаемое будущее событие притягательным для вас.

Упражнение

1. Побуждающее будущее. Подумайте о будущем последствии (X), которое мотивирует ваше нынешнее поведение. Это может быть неприятное последствие — мысль об автомобильной аварии заставляет вас регулярно застегивать ремни безопасности — или это может быть приятное последствие — вы заботитесь о своем дворике, потому что думаете о возможности наслаждаться им в летнее время.

2. Непобуждающее будущее. Подумайте о будущем последствии (Y) того же типа (приятном или неприятном), которое не мотивирует вашего нынешнего поведения, — а вы считаете, что было бы ценно, если бы мотивировало. Удостоверьтесь, что (Y) — последствие того же рода, что вы выбрали на предыдущем шаге. Если (X) — неприятное последствие, тогда (Y) тоже должно быть неприятным; например, мысль о потере всех ваших зубов от заболевания десен не заставляет вас заботиться о зубах. Если (X) приятное последствие, тогда (Y) тоже должно быть приятным: вы знаете, что ваша машина будет красиво смотреться, если вы будете регулярно её мыть, но на деле у вас никогда не доходят до этого руки.

3. Сравнительный анализ. Сравните эти две презентации, чтобы определить субмодальные отличия. Проверьте каждое отличие, чтобы выяснить, какие субмодальные сдвиги можно использовать, чтобы сделать (Y) побуждающим.

4. Экологическая проверка. Имеет ли какая-либо часть вас какие-либо возражения против того, чтобы вы трансформировали (Y) в последствие, которое будет мотивировать ваше поведение в настоящем так, чтобы достичь желаемого последствия или избежать нежелаемого? Уважительно и полностью разберитесь с любыми возражениями или сомнениями, прежде чем двигаться дальше.

5. Перенесение характеристик. Воспользуйтесь выявленными вами субмодальными различиями, чтобы трансформировать (Y) в презентацию, мотивирующую ваше поведение в настоящем.

6. Проверка. Мотивирует ли теперь эта презентация будущего ваше нынешнее поведение?

Ограничения реальности

Вот ещё одно простое и непосредственное применение принципов сравнительного анализа субмодальных различий и перенесения характеристик. Как правило, большие, более яркие, близкие, более цветные и т. д. презентации последствий обычно вызывают у вас более сильную реакцию и с большей вероятностью мотивируют ваше поведение.

Однако чтобы быть мотивирующим, последствие должно быть также реальным и правдоподобным. Если вы сделаете обзор только что найденных вами субмодальных отличий — среди них есть такие, которые имеют отношение к вашему способу кодирования реальности. Это помогает вам различать между следствием, которое вы считаете очень маловероятным, и тем, о котором вы действительно уверены, что оно произойдет. У одного участника семинара способ думать о неприятных последствиях курения состоял в том, что он видел мультфильм о том, что может случиться с курильщиком. Он видел Микки Мауса, легкие которого становятся черными. Нет надобности говорить, что это не мотивировало его поведения. Будущее не было представлено таким образом, чтобы результаты курения казались ему реальными.

32



Преврати свой интеллектуальный потенциал в прибыль

Теперь попробуйте маленький эксперимент. Подумайте о чем-то (Z), что вы могли бы сделать, но маловероятно, что когда-нибудь действительно сделаете — например, сядете в ванну в одежде — и отметьте, как вы это представите.

Теперь скажите себе «я мог бы сделать Z» («я мог бы сесть в ванну в одежде»)...

Потом скажите: «я могу сделать Z» («я могу сесть в ванну в одежде») и отметьте, что меняется...

Теперь скажите с уверенностью: «я сделаю Z» («я сяду в ванну в одежде») и снова отметьте, что меняется...

Типичная реакция такова: «я мог бы сделать Z» помещается где-нибудь там, где вы свободно рассматриваете возможности, вне зависимости от степени невероятности; это НЕ на вашей временной линии. «Я могу сделать Z» обычно сдвигается к временной линии будущего, а «я сделаю Z» действительно находится на ней. Конечно, оно не останется на вашей временной линии, если это не конгруэнтное и экологичное решение.

Одна характеристика позитивного побуждающего представления будущего состоит в том, что оно находится на вашей временной линии. Репрезентация, не находящаяся на ней, как правило, не будет побуждающей, независимо от того, сколь она большая и яркая. Ваш мозг может думать: «Это интересно, но не относится к моей жизни» Побуждающее представление будущего должно иметь такие же субмодальные характеристики, как и те, которые типичны для ваших правдоподобных репрезентаций будущего. Если она существенно отличается от других ваших представлений будущего, она может не казаться вам правдоподобной и не будет мотивировать ваше поведение. Часто будущие последствия не мотивируют поведение, потому что они столь экстремальны, что являются неправдоподобными карикатурами.

Многие люди автоматически представляют будущее последствие как более реальное, если они лично пережили это последствие некогда в прошлом. Маленькие дети часто не представляют будущие последствия как реальные, до тех пор пока по-настоящему не переживают их в реальном мире. Мы говорили нашим маленьким мальчикам о горячих печках, но лишь когда они дотягивались и чувствовали печку, они создавали побуждающую и надежную репрезентацию чего-то такого, чего нужно избегать.

Прямой личный опыт — могущественный учитель, даже для взрослых. Многие люди бросают курить моментально (и легко) после того, как сердечный приступ или удар предоставляет им мотивирующее личное подтверждение последствий. В недавнем исследовании с контролем жалобы на жестокость по отношению к женам были случайным образом разделены на две группы. В одной группе жестокие мужья были арестованы и посажены в тюрьму, тогда как в другой они были только предупреждены. Из числа предупрежденных около 70 процентов повторили свои издевательства. Из числа арестованных издевательства повторили только 30 процентов, и многие из них спонтанно сообщили, что они думают, что их первый арест был досадной случайностью, которая вряд ли вновь повторится в будущем. Первого ареста было недостаточно, чтобы создать для них побуждающее будущее.

Становясь старше, вы приобретаете большую опытную базу для конструирования побуждающих будущих последствий, которых вы не переживали в действительности. Большинству людей не обязательно быть сбитыми грузовиком, чтобы создать побуждающий образ, не позволяющий им оказаться перед ним. Это хорошо работает до тех пор, пока ситуация не слишком выходит за рамки испытанного вами. Даже человек, переживший полномасштабную войну, не может представить тотального обмена ядерными ударами, в котором разрушения всей Второй мировой войны происходили бы ежеминутно в течение большей части дня.



Преврати свой интеллектуальный потенциал в прибыль

Поскольку мы не можем представить такого будущего побуждающим образом, оно, к несчастью, не оказывает большого влияния на наши планы.

Обсуждая побуждающее будущее, мы предположили, что человек воспринимает причинно-следственную связь между нынешним поведением и будущими последствиями. Иногда человек представляет будущие последствия ярко и правдоподобно, но не верит в существование чего-либо, что он может сделать, чтобы повлиять на них. В этом случае построение побуждающего будущего будет излишне. Вместо этого вам следует создать субъективно реальные причинно-следственные убеждения, соединяющие нынешние действия с будущими последствиями.

Когда некто воспринимает причинно-следственную связь между поступком и приятным будущим последствием, он может просто решить где, когда и какой поступок должен быть совершен, и синхронизировать его с будущим.

Однако, когда некто воспринимает причинно-следственную связь между нынешним поведением и неприятным будущим последствием, это уже не так просто. не будет полезно просто синхронизировать это поведение с будущим и его нежелательными последствиями! Когда неприятное будущее последствие побуждает человека изменить его поведение, это происходит потому, что оно включает полезный полярный процесс. Обычно человек реагирует, говоря буквально «Нет» или «Я не хочу этого», а потом продолжает развивать альтернативное поведение с альтернативными приятными последствиями. Именно это альтернативное желаемое поведение и последствия оказываются на временной линии будущего этого человека.

Если вы выбираете неприятное последствие, уже мотивирующее вас делать нечто полезное, а потом переносите характеристики, эти альтернативные элементы обычно автоматически занимают свое место. Когда вы делаете новое неприятное последствие таким же, как старое, оно будет мотивировать вас делать что-либо полезное, поскольку старое уже располагает необходимыми альтернативными элементами.

Для планирования будущего вам нужно побуждающее будущее, чтобы мотивировать вас, причинно-следственные представления, чтобы знать, что делать; и синхронизация с будущим, чтобы действительно программировать это поведение. Если упущен любой из этих шагов, вы не будете в состоянии пользоваться временем для прогнозирования и реагирования на события.



Техника взмаха

За два года, прошедшие после опубликования книги Ричарда Бэндлера «Используйте свой мозг для изменения», мы накопили намного больше опыта касательно тонких нюансов, делающих эту технику эффективной. В этой главе мы детально описываем ряд руководящих принципов осуществления эффективного взмаха в любой системе восприятия и приводим уникальные примеры того, как добиться, чтобы взмах с клиентами сработал. При этом мы предполагаем, что вы прочли главу о взмахе в «Мозге».

Во взмахе с размером/яркостью ключевой образ вначале большой и яркий, а потом быстро становится маленьким и тусклым. В то же самое время желаемый Я-образ вначале маленький и тусклый, и быстро становится большим и ярким. Благодаря такому изменению субмодальностей внимание человека быстро переносится с ключевого стимула на желаемый Я-образ посредством процесса, называемого сцеплением: соединения двух переживаний вместе.

Три главных элемента взмаха таковы:

1. Выбор ключевого стимула, от которого начинать взмах.
2. Создание желаемого, привлекательного и мотивирующего Я-образа.
3. Использование мощных сдвигов субмодальностей для соединения воедино этих двух презентаций.

Выбор ключевого стимула

Поскольку ключевой стимул — это спусковой крючок, который начнет взмах, важно определить стимул, который сработает. Если вы используете неподходящий стимул, взмах может работать превосходно, но в неподходящие моменты и неподходящих местах.

Надёжность. Выберите ключевой образ, который будет возникать всегда непосредственно перед появлением проблемного поведения. Если вы делаете взмах и обнаруживаете, что проблемное поведение существенно уменьшилось, но не исчезло совсем, то вы можете исследовать вероятность существования дополнительного стимула, по-прежнему включающего проблемное поведение. Например, один из наших учеников провел взмах с курильщиком, который мгновенно сократил курение от пачки до приблизительно пяти штук в день. Он больше не носил собственных сигарет, но время от времени просил сигарету у друзей. Ключевым образом, который он использовал, было изображение его руки, вытаскивающей сигарету «из пачки» — и взмах превосходно работал всякий раз, когда возникал этот стимул. Однако образ получения сигареты «из чьей-либо руки» не запускал взмаха. Его мозг не произвел автоматического обобщения с одной ситуации на другую. Некоторые люди автоматически сделали бы такое обобщение, но вы не можете полагаться на это. Когда ключевой образ был описан заново, как «изображение сигареты в вашей руке», и клиент снова воспользовался взмахом, курение прекратилось полностью.

Другим примером чрезмерной специфичности ключевого образа является клиент, который полностью прекратил курить правой рукой, но начал левой! Услышав «увидьте вашу руку с сигаретой», большинство людей поймут под этим любую руку. Этот клиент провел различие между двумя руками; взмах превосходно сработал для правой руки, но совсем не сработал для левой.

Женщина, ковырявшая свои ногти, использовала в качестве стимула образ двух рук, ковыряющих одна другую. Это поведение прекратилось, но она обнаружила, что каждая из рук по-



прежнему ковыряет свои собственные ногти! Когда она снова провела взмах, использовав образ своих рук, ковыряющих самих себя, это поведение также прекратилось.

Использование внутреннего ключевого образа. Если многие различные внешние стимулы все включают некое внутреннее состояние, а оно в свою очередь запускает нежелательную реакцию, то часто гораздо проще и экономичнее использовать в качестве стимула надежный внутренний образ. Ричард Бэндлер однажды использовал в качестве ключевого образа внутреннюю картину клиентки — резко придвигающийся образ раненого друга, а не внешний стимул — взгляд на часы и обнаружение того, что друг на полчаса опаздывает. Поскольку этот внутренний образ всегда присутствовал непосредственно перед тем, как клиентка впадала в панику, это был надежный ключевой стимул для взмаха.

Эта клиентка рассказала, что иногда её внутренняя картина была несколько иной: «гляджу на мир... а там никого нет». Хотя Ричард не делал явного взмаха с этим вторым образом, для неё он был «тем же самым», что и первый образ, поэтому она бессознательно генерализовала взмах также и на него.

Обычно ассоциированный ключевой образ. Если ключевой образ относится к внешним стимулам реального мира, как, например, изображение вашей руки с сигаретой, он должен всегда быть ассоциированным, так чтобы он был настолько, насколько возможно, схож с тем, что вы действительно встретите в реальном мире. Это гарантирует, что стимул из реального мира запустит механизм взмаха, основанный на внутреннем образе этого же самого стимула.

Если стимулом является внутренний образ, стабильно запускающий нежелательную поведенческую реакцию — он должен быть в точности таким, каким человек ощущает его, когда тот порождает нежелательную реакцию. Одна клиентка жаловалась на ощущение неадекватности в ряде различных ситуаций. В каждой из этих ситуаций она, в сущности, продевывала с собой обратный взмах: в её голове вспыхивал образ себя (диссоциированный), терпящей крах и действующей некомпетентно. Поскольку она видела этот образ себя в каждом из контекстов, где ей хотелось измениться, я предложил ей использовать этот диссоциированный внутренний образ в качестве ключевого. Позднее она сообщила, что это произвело большое изменение, позволившее ей чувствовать себя и действовать уверенно.

Желаемый Я-образ

Желаемый Я-образ — это «я, обладающий большим количеством выборов, для которого это нежелательное поведение/реакция — не проблема». Есть ряд элементов, делающих этот образ сильным мотиватором изменения.

Всегда диссоциированный я-образ. Чтобы желаемый Я-образ стал мотивирующим, необходимо, чтобы он был диссоциированным. Когда этот образ диссоциирован, вас тянет по направлению к нему. Будучи ассоциированы с ним, вы уже внутри него, поэтому он не мотивирует. Осуществив взмах к ассоциированному образу, вы выбросили бы один из мощнейших элементов техники. Обсуждению этого момента уделено некоторое время в «Используйте свой мозг». Иногда взмах к ассоциированному образу сработает для решения проблемы, но он и близко не будет столь же мощным или генеративным. Результаты будут больше походить на результаты прямого сцепления или перенесения характеристик из одной ситуации в другую. Перенося характеристики, вы обычно заканчиваете ассоциацией с каким-то конкретным ресурсным состоянием.



В процессе выработки желаемого Я-образа иногда полезно временно ассоциироваться с ним, чтобы почувствовать, каково это было бы — быть таким человеком. Это особенно справедливо, если клиент говорит нечто вроде: «Я могу видеть этого меня с большим количеством выборов, но я понятия не имею, каково это было бы; я не знаю, понравится мне это или нет». Временная ассоциация с этим образом может предоставить информацию о том, как это было бы хорошо; после этого, когда вы сделаете взмах к диссоциированному образу, он будет более мотивирующим.

Ассоциация также полезна, если человек не может увидеть себя с достаточным для преодоления проблемы количеством выборов. Вы можете попросить его увидеть себя с немногим большим количеством творческих ресурсов, и пусть он ассоциируется с этим образом. «Поскольку теперь у вас есть эти дополнительные творческие ресурсы, вы можете создать ещё более мощный и подходящий желаемый Я-образ». Вы можете повторить этот процесс столько раз, сколько вам нужно, чтобы «размельчить» задачу создания желаемого Я-образа.

Качества вместо конкретных способов поведения. Я-образ — это образ качеств, а не конкретных вариантов поведения. Вы видите себя со способностями и возможностями, а не с конкретными альтернативными способами поведения, подлежащими исполнению.

Для некоторых клиентов это различие не очевидно. Один из способов сделать его ясным — это сказать: «Подумайте о чем-то, что вы делаете хорошо, — например, катание на лыжах. Если бы вы смотрели на свою фотографию, то знали бы, глядя на неё, что этот человек умеет кататься на лыжах, даже хотя на фотографии вы бы не каталась на лыжах на самом деле».

Другой способ объяснить разницу — это сказать: «Давайте представим, что я говорю вам, что через несколько минут собираюсь бросить вам эту ручку таким образом, что вам будет легко поймать её. Рисуя картину самого себя, способного поймать ручку, вы не знаете, как именно поймете её, — подавшись вперед, вниз, или в сторону и т. п. — потому что это будет зависеть от того, как я брошу ручку. Вы знаете, что сможете поймать её, даже хотя не знаете, как именно вы это сделаете».

«Представляя себя через неделю заказывающим блюдо в ресторане, вы не знаете, что закажете, потому что это будет зависеть от того, сколь голодным вы будете себя чувствовать в этот момент, и что окажется в меню. Тем не менее, вы можете видеть, что уверены в своей способности сделать подходящий заказ, действительно находясь в ресторане».

Даже такие объяснения не прояснили этого для одного участника семинара; так что я указал на хорошо одетую, очень оживленную женщину на первом ряду. «Посмотрите на эту женщину. Разве не очевидно по её одежде, позе, манере двигаться и смотреть на вас, что вот это — женщина с широким набором способностей и выборов?» Если у вас нет под рукой участника, на которого можно указать, вы можете попросить клиента подумать о ком-то, кем он восхищается, а потом использовать этот подход.

Образ вас, обладающего качествами свободы и компетентности, влечет вас к порождению разнообразных способов поведения, соответствующих проблемной ситуации. Если вы хотите программировать конкретное поведение — проще использовать некоторые другие техники НЛП, например «генератор нового поведения». Это также довольно детально обсуждается в «Используйте свой мозг».

Экология. Во взмахе есть несколько элементов, имеющих тенденцию делать его экологичным. Факт, что вы используете желаемый Я-образ с качествами, а не с конкретными решениями, означает, что у изменения больше шансов быть экологичным. Поскольку с любым конкретным решением с гораздо большей вероятностью связаны экологические проблемы, «тот вы, для которого это больше не проблема» — обеспечивает экологическую защиту. Если клиент



просит конкретного решения — имейте в виду, что это говорит его сознательное мышление, и что, возможно, это решение до сих пор не внедрено в нем потому, что оно чем-то неудовлетворительно, и какая-то другая часть клиента знает это. Программируя в терминах качеств, вы обеспечиваете гораздо большую гибкость в том, как достичь желаемого результата. Вы видите кого-то, кто в ответ на запросы ситуации смог бы породить много различных конкретных способов поведения.

Ещё один способ, которым во взмахах встроена экология, состоит в том, что желаемый Я-образ создаётся при значительном участии бессознательного мышления человека. Хотя исходное направление является сознательным, окончательный образ автономен и бессознателен, вы мобилизуете бессознательные ресурсы для порождения образа, удовлетворяющего другим подсознательным целям. Если вы этому не верите, получите такой образ и потом попробуйте изменить его сознательно. Вы можете быть в состоянии изменить его на время, но обычно он возвращается обратно, как только ваше сознательное внимание переключается на что-либо другое.

Этот образ вас, богатого качествами и способностями, мобилизует все ваши бессознательные ресурсы порождать, приспосабливаясь к ситуации, множество конкретных способов поведения. Часто взмах в считанные секунды реорганизует поведение человека, и большинство людей, успешно подвергнутых взмаху, сообщают, что не имеют осознанной информации о том, в чем заключалась реорганизация или как они смогли её совершить.

Хотя все эти факторы имеют тенденцию делать взмахи экологичным, они зависят от способностей бессознательного мышления клиента. Иногда может потребоваться небольшая помощь и руководство.

Доступ к соответствующим ресурсам. Когда вы говорите клиенту: «Увидьте того себя, для которого это — не проблема», некоторые люди могут мгновенно представить человека с теми ресурсами, которые нужны, чтобы справиться с ситуацией. Другим понадобится некоторая помощь, чтобы дать им возможность увидеть человека, наделенного ресурсами, которые обеспечат изменение. Часто вы можете сделать какие-то догадки о том, какие ресурсы принесли бы клиенту пользу. Иногда ваш клиент вообще не может представить ресурсов, которые обеспечили бы изменение, — но вы можете. Предлагая клиенту ресурсы, вы можете наблюдать за ним и усиливать то, на что клиент реагирует положительно. Когда вы предлагаете нечто, на что клиент не реагирует, — оставьте это.

Например, проводя взмах с кем-либо, кто выходит из себя из-за «пустяков», вы могли бы сказать: «Можете, если это подходит, добавить способность испытывать сострадание к другим людям и заранее ожидать, что иногда они будут ошибаться. Или, может быть, эта вы более способна видеть происходящее с точки зрения другого человека, и понимать, как случилось, что он поступил так, как поступил. Может быть, эта вы не нуждаетесь в приписывании кому-то вины, когда что-то идет не так, но вместо этого просто замечает, что у партнёра другой взгляд, и сразу начинает думать о том, что могло бы заставить ситуацию работать на вас обоих». Вы можете упаковать массу ресурсов в один образ. Ваш руководящий принцип, когда вы делаете свои предложения, — не «правильные ли это ресурсы?», но «помогают ли эти слова клиенту увидеть нечто, выглядящее всё более ресурсным и привлекательным?»

Вот как ещё можно относиться к этому: вы добавляете в желаемый Я-образ специфические ресурсы, удовлетворяющие полезной цели старой реакции. Это действие гарантирует, что ваша работа будет экологичной. Если некто курит, чтобы расслабиться и ненадолго оторваться от работы, вы можете сказать: «Увидьте того себя, которого курение не интересует. Это — тот вы, у которого есть множество способов расслабиться и сделать перерыв. Вы можете не знать, как



именно он это делает, но, глядя на него, вы можете видеть, что это — человек с множеством выборов касательно способов расслабления».

Когда взмах срабатывает частично, вы можете спросить, в каких контекстах он сработал, а в каких нет. Если некто говорит: «Мне было хорошо одному в моем офисе, но на собрании отдела все эти люди просто-таки вывели меня из себя», то вы можете предположить, что ему нужно больше выборов в обращении с другими людьми. Небольшой расспрос даст еще больше конкретной информации о том, какие дополнительные качества или способности нужно добавить в желаемый Я-образ.

Удостоверьтесь в сбалансированности образа. Иногда желаемый Я-образ человека вначале слишком экстремален. Если он, например, слишком силён, вам может понадобиться подогнать его, добавив немного мягкости, смирения или сочувствия, чтобы сделать его полностью приемлемым для всех частей личности. Одна женщина, желавшая лучшего способа поведения, нежели выходить из себя, увидела такую себя, которая «всегда абсолютно спокойна». Казалось, она рисует кого-то, кто пришелся бы как раз впору на небесах, но не очень успешно выжил бы на земле. Я предложил ей проверить, чтобы «убедиться, что это — женщина, способная держать в поле зрения свои цели и обладающая гибкостью, необходимой, чтобы проявлять гнев тогда, когда это, по её мнению, будет лучше всего служить её целям; или быть способной иногда постоять за свои потребности — в дополнение к спокойствию. Это могла бы быть женщина, владеющая такими способамиправляться с ранее раздражавшими ситуациями, о которых вы, сидя здесь, и не подозреваете. А для неё это просто».

Другая женщина видела такую «её», которая казалась слишком безупречной. Я предложил ей добавить такое качество, как способность смеяться над своими собственными ошибками и учиться на них.

Проверка экологичности. Помещение подходящих ресурсов в желаемый образ себя сохраняет экологию. Если хотите, вы можете проверять на экологичность непосредственно в процессе создания желаемого Я-образа. «Глядя на этого себя, имеющего большие способности и не имеющего более той проблемы, возражаете ли вы против того, чтобы стать, в конце концов, этим человеком?» Полезно проверить все основные жизненные контексты и все основные системы восприятия. «Как этот новый вы будет вести себя с семьей?.. На работе?.. В игре?.. Когда вы наблюдаете за этим человеком, есть ли что-либо, что вы видите, слышите или чувствуете, что настораживает вас в отношении каких-либо возможных проблем?» Всякий раз, встречая возражения, вы можете делать соответствующие уточнения в Я-образе до тех пор, пока он не станет удовлетворительным.

Ограничения реальности. Подобно побуждающему образу будущего, Я-образ должен удовлетворять критериям человека касательно того, на что реагировать как на реальное или возможное. Даже если образ вам нравится, вы не станете особо на него реагировать, если думаете о нём, как о нереальном или неправдоподобном. В этом случае вам нужно знать, какие субмодальности делают его нереальным, и вносить уточнения до тех пор, пока он не станет, по меньшей мере, правдоподобной возможностью.

Около года назад я (Коннира) провела взмах с Кейт, которая была свидетельницей аварии с множеством жертв. Кейт едва сама не оказалась жертвой. После этого она впадала в панику всякий раз, когда ей нужно было вести машину, и в других ситуациях тоже была занята мыслями об аварии. В панику её приводил быстро придвигающийся образ лица одной из жертв, поэтому я разработала для неё взмах, начинающийся с этого стимула. Добиться, чтобы Кейт создала образ «той себя, для которой это — не проблема», было легко; но непохоже было, что этот образ её



привлекает. Кейт сказала, что образ «не выглядит реальным». Выяснилось, что она строит образ себя, прошёдшей CPR-тренинг и образованной в медицинском отношении. Хотя эта Кейт знала бы, что делать, она выглядела нереальной, поскольку на самом деле Кейт не знала CPR. Кейт решила, что для уверенного самочувствия ей это необходимо

Мне казалось ненужным и неполезным, чтобы человек впадал в панику и терял контроль только потому, что не защитил докторскую по медицине. Многие люди не имеют медицинских знаний и всё же не впадают в панику при авариях, поэтому я знаю, что паника не является необходимой реакцией. Похоже, Кейт думала об этом, как о ситуации типа или-или: либо она должна быть полностью подготовлена медицински, так чтобы она могла испытывать ощущение контроля над ситуацией; либо она вынуждена чувствовать себя абсолютно беспомощной.

Возражение Кейт точно указало мне, что делать дальше. Я сказала, что вместо того чтобы видеть Кейт, владеющую CPR, она могла бы увидеть «ту себя, которая может знать о медицине не больше, чем знаете вы, сидя сейчас здесь; но у неё есть ресурсы, позволяющие справиться с трудной ситуацией наилучшим доступным ей образом, пользуясь тем, что она знает. Возможно, это та Кейт, которая может попасть на место происшествия и по ходу решить, каким образом она может быть наиболее полезна. Паника чужда ей, поскольку она знает, как быстро и спокойно оценить, что она может сделать; и не пытаться делать чего-либо, о чём она знает, что не умеет этого. Эта Кейт знает не медицину, а то, как использовать любую имеющуюся у неё информацию и умения, чтобы действовать наилучшим возможным образом. Время от времени она может делать ошибки — как все люди; но у неё также есть ресурсы, необходимые, чтобы учиться на них и использовать полученное знание в следующий раз». По мере того как я говорила, лицо Кейт начало выглядеть всё более и более довольным и привлеченным той будущей Кейт, которую она видела мысленным взором.

После выполнения взмаха Кейт была довольна тем, что может спокойно вести машину, не мучаясь более мыслями об аварии. В течение следующих нескольких месяцев ей встретились две аварии, на которые она смогла отреагировать спокойно и уверенно.

Контекстуализация. В большинстве случаев вам нужно, чтобы желаемое изменение полностью распространилось на все сферы жизни человека. Это достигается использованием неконтекстуализованного Я-образа: ваш образ должен быть лишен контекста настолько, насколько возможно. Идеально полное отсутствие внешних деталей. Однако, поскольку некоторым людям не нравится видеть себя плавающими в пространстве, может быть полезным наличие очень туманного общего фона или поверхности, на которой можно стоять.

Если вы всё же создаете образ себя в конкретном контексте, изменение может ограничиться этим контекстом и не распространяться на другие. Один мужчина создал свой Я-образ в семинарской комнате. После того как с ним был проведен взмах, у него не возникало желания курить в семинарской комнате вне зависимости от того, как долго он в ней находился. Однако желание возвращалось, как только он покидал эту комнату. Некоторые люди сделают широкое обобщение, даже увидев себя в конкретном контексте; другие — нет. Неудачная контекстуализация — ещё одна распространенная причина получения неполных результатов при взмахе.

Вы можете использовать этот же принцип, чтобы ограничить изменение только одним или немногими конкретными контекстами. Однако гораздо плодотворнее и экологически безопаснее добавить в Я-образ способность проводить различие. «Это — тот вы, у которого есть способность замечать, когда и где будет полезно использовать эти новые выборы, а когда и где может быть полезнее продолжать •пользоваться старыми способами поведения».



Соединение двух образов

После того как вы выбрали ключевой образ и создали монтирующий желаемый Я-образ, вашей задачей является связать их вместе, используя любые две субмодальности, оказывающие влияние на этого человека. Следующие условия помогают сделать эту связь столь мощной, сколь возможно.

Одновременность. В принципе можно сначала сделать так, чтобы ключевой образ стал маленьким и тусклым, а потом так, чтобы Я-образ вырос в большой и яркий. Если вы поступили таким образом, взмах может всё-таки сработать, но эффект сцепления ослаблен последовательным характером двух изменений. Гораздо лучше сделать так, чтобы два изменения произошли одновременно — так, что в то время, как слабеет ваша реакция на стимул, одновременно усиливается реакция на Я-образ. Если вы используете последовательные изменения, убедитесь, что нечто в том способе, каким вы это делаете, создает надежную связь между ними. Например, вы могли бы поместить картину Я-образа на обратной стороне ключевой картины, а потом сделать так, чтобы ключевая картина наклонилась, перевернулась и снова выпрямилась, открыв Я-образ. Хотя изменения последовательны, первое связано со вторым, являясь частью того же самого переворачивающегося в пространстве объекта. Если бы ключевая картина наклонялась вниз в одном месте, а картина Я-образа поднималась вверх в другом — связывание было бы много слабее.

Направление. Абсолютно обязательно делать взмах только в одном направлении: от стимула к желаемому Я-образу. Это достигается прерыванием в конце каждого взмаха, как, например очистка внутреннего зрительного экрана или открывание глаз. Уже имеется слишком много людей, которые проводят с собой взмах в противоположном направлении: они представляют себя способными сделать что-либо, а потом сразу же думают о некой личной неудаче или несчастье (прошлом или воображаемом будущем) — и теряют решимость. Прокрутив взмах наоборот, вы можете сделать кого-либо менее, а не более компетентным. А если вы с кем-то проводите взмах в обоих направлениях, он может кончить движением по кругу!

Скорость. Убедитесь в том, что реальная смена образов происходит столь быстро, сколь возможно. Вы можете, сколько хотите заниматься отработкой исходных условий, а после взмаха потратить время на любование Я-образом, но переход от одного к другому должен занять лишь секунду или меньше.

Иногда легче всего запустить медленное выполнение взмаха клиентом, удостоверяясь, что клиент точно знает, что делать. Потом вы можете подстегнуть его, сказав: «Отлично, теперь сделайте это быстрее», «Ещё быстрее» и т. д., пока не увидите, что он делает это очень быстро. Если он возражает, что не в состоянии сознательно сделать это быстрее, вы можете сказать: «Прекрасно; ваш мозг уже знает, что теперь делать. Вы можете просто начать сначала, а сам взмах ваше бессознательное мышление в состоянии выполнить более полно и тщательно, чем вы смогли бы сделать это сознательно. Мы же всё равно хотим, чтобы это стало бессознательным столь быстро, сколь возможно». Конечно, вам надо внимательно наблюдать за клиентом, чтобы убедиться в том, что его несловесное поведение указывает, что он действительно делает то, о чём вы попросили. Кому-нибудь вы даже можете сказать, чтобы он притворился, что делает взмах быстрее — при условии, что вы используете несловесную обратную связь для подтверждения того, что он на самом деле совершаёт процесс.

Повторение. Пяти повторений обычно достаточно для внедрения взмаха. Иногда требуется лишь один или два раза. Если вы быстро проделываете его десять раз, и он не срабатывает,



Преврати свой интеллектуальный потенциал в прибыль

дальнейшее повторение вряд ли поможет; чтобы он заработал, вам, вероятно, нужно внести ещё какие-то корректизы

Калибровка субмодальных сигналов доступа. Лучший способ убедиться в том, что человек действительно проделывает взмах, состоит в калибровке характерных тонких несловесных проявлений, сопровождающих различные субмодальные сдвиги. Например, когда образ быстро приближается, голова стремится отклониться по прямой назад, глаза слегка расширяются и общий мышечный тонус усиливается. Когда образ удаляется, голова стремится подвинуться вперед, глаза слегка сужаются, а мышцы немного расслабляются.

Словесно описывать эти несловесные сигналы доступа скучно. Однако вы сами легко можете обнаружить их, воспользовавшись следующей процедурой. Возьмите готового поучаствовать друга, сядьте с ним лицом к лицу и попросите его подумать об эмоционально нейтральном образе. Если вы используете эмоционально заряженную картину, то многочисленные несловесные сдвиги, происходящие от смены эмоций, затруднят различение изменений, связанных только с субмодальными сдвигами. После того как ваш друг выбрал нейтральный образ, попросите его изменить одну конкретную субмодальность в обоих направлениях «Сделай этот образ больше... Теберь меньше» — и наблюдайте за несловесными сдвигами. Быстрое перемещение от одной крайности к другой усилит контраст, облегчая наблюдение несловесных сдвигов. Обычно легче всего наблюдать изменения положения головы; происходят также изменения в размере зрачков и напряжении мускулов вокруг глаз, изменяется дыхание, изменяется общий мышечный тонус и т. п. Люди различаются по своей экспрессивности; эти сигналы будут очень явными у одних людей и намного более тонкими у других. Более экспрессивный человек сделает ваше начальное обучение намного более легким.

Важно удостовериться, что ваш субъект меняет только ту субмодальность, которую вы попросили его менять. Если его картина автоматически становится более цветной, когда она увеличивается в размере, вы увидите сигналы, вызванные обоими этими субмодальными сдвигами, и это будет вас запутывать.

Если вы хорошо осознаете свои собственные кинестетические движения, то можете проделать с собой эксперименты того же рода. Изменяйте одну субмодальность нейтральной картины в обоих направлениях и ощущайте, какие изменения происходят в этот момент с вашими собственными мышцами.

Способность наблюдать и опознавать субмодальные сигналы доступа делает вашу работу изящной. Вы можете использовать их для сбора информации, когда ваш клиент не осознает субмодальностей и не может сообщить о них. Поскольку они обеспечивают вам детальную текущую обратную связь о внутренних процессах клиента, вы также можете использовать их, чтобы убедиться, что клиент делает то, о чем вы его попросили.

Несловесное руководство. Лучшим способом облегчить клиенту выполнение взмаха является использование для демонстрации вашего собственного поведения. Вы можете воспользоваться своей рукой, чтобы показать исходный размер и местоположение образов, и её движением показать скорость и направление изменения.

Мы обычно предпочитаем дать клиенту научиться делать свой собственный взмах. Когда он узнает, как это делается, мы только следим, чтобы он делал это достаточно быстро. Однако вы можете также использовать для выполнения взмаха с клиентом несловесные указания. Если, делая демонстрирующее движение руками, вы издаете звук «свиста хлыста» — это тоже становится якорем скорости изменения. Если это подготовлено, то вы часто можете провести повторные взмахи, просто повторяя эти движения и звуки и наблюдая у человека бессознательные реакции.

42



Преврати свой интеллектуальный потенциал в прибыль

Это особенно полезно для клиентов, неискушенных в управлении собственными мозгами, или для скрытой работы.

Делая это, будьте уверены, что ваши жесты уместны с точки зрения клиента. Скажем, вы обращены лицом к клиенту и говорите: «Отодвиньте эту картину». Если вы отодвинете свою руку от собственного лица, она придвигнется ближе к лицу клиента, — а это не соответствует вашей словесной инструкции. Убедитесь, что вы делаете жесты, уместные для клиента, даже хотя это может не соответствовать вашей собственной позиции. Легкий способ избежать этой проблемы — сесть рядом с клиентом лицом в том же направлении. Тогда ваши жесты будут уместными для вас обоих.

Если вы внутренне совершаете тот же процесс, совершившийся который просите клиента, то ваши собственные сигналы доступа тоже будут бессознательно сообщать клиенту, что делать. Мы не можем в достаточной мере подчеркнуть важность вашего несловесного поведения. Неконгруэнтность может погубить вмешательство, а конгруэнтность может сделать вашу работу очень лёгкой.

Соотносимые переживания. Другим способом сделать взмах легким является доступ к соотносимому переживанию из реального мира, аналогичному тому эффекту, который вы хотите получить. Это может варьировать от простых речевых оборотов типа «Пусть цвет на этой картине размоется» до более сложных метафорических доступов: «Вы когда-нибудь смотрели, как капля легкого масла или бензина опускается на поверхность воды, наблюдая, как эта капелька быстро растекается и покрывает воду переливающимися красками? Вот что я хочу, чтобы вы сделали. Эта маленькая точка, подобно капле масла, быстро вырастет в цветной образ вас самого, каким вы хотите быть».

«Представьте, что ключевой образ — это тонкая акварельная картина, нанесенная поверх нарисованного маслом портрета вас такого, каким вы хотите быть. Начинается ливень и быстро смывает акварель, открывая под ней картину маслом».

Некоторым людям трудно, выполняя взмахи с расстоянием, синхронизировать одновременные движения двух образов. Вы можете сказать: «Вообразите шнур, идущий от этого ключевого образа через блок позади вашей головы и обратно к другой картине. По мере удаления первой картины этот шнур автоматически с той же скоростью подтянет к вам вторую».

«Представьте, что вы в темной комнате, и что над вашей головой находится яркая лампа, но дальше ламп нет. Удаляясь от вас и от света, эта первая картина автоматически станет темнее. Приближаясь к вам и к свету, эта вторая картина автоматически станет ярче».

Выполнение способом клиента. Чем более взмах соответствует тому, что клиент уже умеет легко проделывать в уме, тем легче ему будет выполнить взмах и тем эффективнее он будет.

Если вы не можете придумать подходящее сопоставимое переживание, часто клиент сам может предложить его. «Каков легкий для вас способ сделать эту цветную картину бесцветной?» — «А, знаю. Я могу представить цвет на прозрачной пленке, так что я могу просто счистить её». «Ну, если бы цвет был жидкостью, то если бы я убрал пробку, он бы просто стёк, как вода с песка». Используя, таким образом, ресурсы клиента, вы гарантируете, что ему будет легко сделать взмахи; вы также обогащаете собственный репертуар методов изменения.

Когда Ричард Бэндлер впервые учил стандартному взмаху с размером/яркостью, он сказал людям, чтобы те поместили маленькую темную картину Я-образа в нижний левый угол большой яркой ключевой картины. Годом позже он предложил поместить её в нижнем правом углу. Мы обнаружили, что многие находят более легким поместить её где-нибудь в центре. Вы можете даже сказать: «Выберите какой-нибудь маленький темный участок вроде пуговицы, или затененную



область, и позвольте картине Я-образа быстро раскрыться оттуда подобно расцветающему цветку». Это позволяет использовать какой-нибудь уже существующий в ключевом образе маленький темный участок без траты сил на добавление ещё одной маленькой темной картины. Чем более вы можете использовать предпочтения вашего клиента и имеющиеся у него способности, тем легче будет вам обоим.

Проверка. Хотя окончательный и наиболее надежный экзамен происходит в реальном мире, вам всегда нужно провести столь тщательный тест, сколь возможно, прежде чем ваш клиент вновь столкнется с реальным миром. Самый лучший тест из всех — поведенчески создать ситуацию, являющуюся примером проблемы. Чтобы хорошо сделать это, вам надо заранее проверить и убедиться, что вам известно достаточно деталей, чтобы поведенчески вызвать у клиента проблемную реакцию. Если клиент не может справляться с насмешками, перед взмахом сделайте пренебрежительное замечание о его одежде, а после взмаха — о том, как неуклюже он его выполнил. Если женщина не может выносить безразличия к себе, то подстройте, чтобы кто-нибудь вошел и вовлек вас в разговор; при этом её вы игнорируете.

Хотя это не столь же хорошо, как поведенческий тест, вы всегда можете провести проверку, попросив клиента подумать о стимуле и, выяснив, по-прежнему ли он вызывает проблемную реакцию. Этот вид тестирования детально обсуждается в «Используйте свой мозг».

Можно также применить «тестирование» для внедрения или упрочнения только что совершенного вами изменения, использовав словесные и несловесные пресуппозиции. Поскольку одна из пресуппозиций «пробования» состоит в том, что вы потерпите неудачу, то когда Ричард Бэндлер с «бесцеремонной» интонацией говорит клиентке: «попробуйте снова вернуть панику» — он отчетливо подразумевает, что она не сможет этого сделать. Говоря: «Попробуйте ещё раз, чтобы убедиться», он синхронизирует с будущим уверенность в том, что впредь она впадать в панику не сможет. Если вы тестируете, как ученый, то вам нужно сделать это очень нейтральным способом: «Снова создайте этот образ... Что происходит?» Однако если вы хотите помочь кому-либо упрочить изменение, можете также использовать любые известные вам словесные и несловесные техники, которые помогут этому изменению.

Модельные взмахи

Для проведения взмаха с размером/яркостью именно эти субмодальности выбраны произвольно. Хотя это эффективно примерно в 70% случаев, некоторые люди не очень реагируют на размер и яркость. Немногие более интенсивно реагируют на тусклый, а не яркий образ. Если это так, то использование яркости обычным путем ослабит взмах, а не усилит его.

Чья-то проблема, даже хотя он может реагировать на размер и яркость во многих контекстах, может быть вызвана слуховым стимулом. Нежелательную реакцию может вызывать голос или какой-то другой звук. Вы всегда можете наложить на него зрительный стимул: «Прислушайтесь к этому голосу; если бы он был картиной, как бы она выглядела?», а потом проделать взмах в зрительной системе. Однако, когда стимул слуховой, гораздо элегантнее и эффективнее создать взмах в самой слуховой системе.

Пример слухового взмаха. Чтобы произвести слуховой взмах, вы сначала задаете вопросы, дабы выяснить, какие слуховые субмодальности (как внутренние, так и внешние) делают стимул сильным. «Что именно делает невозможным для вас игнорировать этот стимул?» — "Ну, иногда он не очень громкий, и я могу проигнорировать его, но когда он громкий, он заставляет меня лезть на



стену. Когда он становится громче, он также приближается, и это действительно сводит меня с ума».

Следующим шагом является проверка, чтобы выяснить, могут ли громкость и расстояние быть использованы для изменения реакции человека. «Слушайте его, и сделайте его громче... Теперь тише — Меняет ли это вашу реакцию?» Как обычно, вы гораздо более заинтересованы в наблюдении за его несловесной реакцией, чем в слушании его осознанного словесного ответа. «Потом попробуйте изменить расстояние до этого звука. Сохраняйте громкость неизменной, но приблизьте его... Теперь отодвиньте дальше... Изменяет ли это вашу реакцию?»

Поскольку почти каждый сильно реагирует на слуховые громкость и близость, давайте предположим, что ваша проверка подтвердила, что эти субмодальности являются для человека значимыми. Теперь вам известен слуховой стимул и то, как использовать две слуховые субмодальности для усиления или ослабления реакции на него вашего клиента.

Следующий шаг — помочь клиенту создать в слуховой системе представление себя самого, обладающего большим количеством выборов. Как и прежде, этот Я-голос будет диссоциированным, так чтобы клиента притягивало к нему. «Услышьте, как звучал бы ваш голос, если бы у вас было так много дополнительных выборов и способностей, что эта ситуация не есть более проблема для вас. Услышьте этот голос там, на каком-то расстоянии от вас, как если бы это кто-то другой разговаривал с вами. Каковы качества этого голоса, когда вы его слышите?» Работайте над этим голосом до тех пор, пока он не будет сильно привлекать клиента.

Затем вам надо проверить те же субмодальности, что вы обнаружили в слуховом стимуле, чтобы выяснить, как тональность и громкость влияют на интенсивность реакции клиента на Я-голос. «Сделайте этот голос громче... Усиливает ли это вашу реакцию?» «Теперь сделайте его тише... Ослабляет ли это вашу реакцию?» Обычно человек сильнее всего отреагирует на ресурсный Я-голос средней громкости. Если ресурсный голос становится слишком громким, большинство людей переключается на неприятную реакцию вместо дальнейшего усиления приятной.

В целом, эффективная техника взмаха ослабит реакцию на стимул и одновременно усилит реакцию на желаемое Я-представление. Если возможно, найдите две сильные субмодальности, одинаково работающие и с ключевым звуком и с желаемым Я-голосом. В данном примере давайте предположим, что близость и усиление громкости усиливает реакцию клиента, как на ключ, так и на желаемый Я-голос.

В этом случае стимул начнется на максимальной интенсивности: громко и близко. Сила звука будет быстро затихать с удалением стимула, ослабляя реакцию клиента.

Одновременно на минимальной интенсивности, очень тихо, на расстоянии, возникнет желаемый Я-голос, а затем придвигнется ближе и громче до громкости и расстояния, при которых у клиента возникает наиболее сильная положительная реакция. Как при любом другом взмахе, вы закончите тишиной или внешним слушанием, а потом, прежде чем проверить, повторите процесс взмаха, пока он не будет быстро проделан пять раз.

Иногда реакция человека на громкость этого ресурсного Я-голоса противоположна реакции на стимул. Иногда большая громкость заставляет человека реагировать слабее, в то время как меньшая — сильнее. Во взмахе с размером/яркостью мы предполагаем, что усиление яркости усилит интенсивность реакции, как на ключевой образ, так и на желаемый Я-образ. Когда при других субмодальностях имеется обратное соотношение, моделируемый вами взмах должен быть соответственно подогнан.

Теперь давайте предположим, что, усиливая реакцию на стимул, большая громкость ослабляет реакцию на Я-голос; Я-голос наиболее притягателен при малой громкости. Тогда вам



Преврати свой интеллектуальный потенциал в прибыль

придется делать взмах иначе. Как стимул, так и желаемый Я-голос возникнут на большой громкости, а потом стихнут. Как и прежде, стимул отодвинется вдали, в то время как Я-голос придвигается ближе. Стимул стихнет полностью, и вы останетесь с Я-голосом той громкости и тональности, на которые вы реагируете наиболее сильно.

План модельного взмаха

1. Определите проблему или ограничение:

«Что вы хотите изменить? В чем вы дисгармоничны? Чем вы не удовлетворены?»

2. Соберите информацию: Воспользуйтесь схемой Ричарда Бэндлера «исполнение»: «Скажем, я должен был бы на день заменить вас. Чтобы выполнить задачу до конца, мне нужно было бы продемонстрировать ваше ограничение. Научите меня, как это сделать». Вам нужно выяснить, когда это делать (стимул) и как (процесс). Конкретно вам нужно знать: Какие две аналоговые субмодальности изменяют стимул, и как они меняются, дабы породить проблему. В сущности, вы выясняете, как клиент уже проделывает с собой взмах, так чтобы вы смогли использовать процесс того же рода, чтобы совершить с ним взмах в каком-либо другом направлении.

3. Проверьте стимул: Когда вы думаете, что знаете, как это делается, — сделайте проверку, испытав на себе. Если вы делаете то же самое, что и ваш клиент, похожи ли ваши реакции? Клиент может делать что-то ещё, о чем вы пока не знаете, или он может быть организован иначе, чем вы, так что это не сработает у вас таким же образом, — если только вы не скопируете его взаимоотношения между субмодальными изменениями.

Когда вы получаете ту же реакцию, что и ваш клиент — это не обязательно означает, что ваша информация верна, но это хороший знак. Когда вы пробуете делать то же самое, что и клиент, его способ реагирования часто становится вполне обоснованным. Если не становится, — соберите больше информации, чтобы выяснить, что вы, возможно, пропускаете.

4. Разработайте желаемое я-представление и проверьте: сначала разработайте желаемое Я-представление в той же системе, в которой презентирован стимул, а потом выясните, как на него влияют те же самые две аналоговые субмодальности. «Как меняется ваша реакция на изображение себя, владеющего большим количеством выборов, когда вы усиливаете или ослабляете эту конкретную субмодальность?»

5. Обзор данных: В этой точке вы должны иметь следующее:

а. Стабильно присутствующее ключевое представление, запускающее ограничение; и как могут быть использованы две сильнодействующие аналоговые субмодальности для варьирования интенсивности проблемной реакции.

б. Желаемое я-представление в той же системе восприятия, что и стимул; и как те же две субмодальности могут быть использованы для усиления или ослабления реакции клиента на представление желаемого Я-образа.

6. План: как использовать эти две субмодальности, чтобы связать стимул с Я-представлением. Легче и безопаснее всего планировать для стимула и Я-представления по отдельности.

а. Стимул. Определите, как вы можете изменить эти две субмодальности, чтобы начать с интенсивной реакции на стимул, а потом ослабить её.

б. Я-представление. Определите, как вы можете изменить те же две субмодальности, чтобы начать со слабоинтенсивной реакции, а потом усилить её до максимальной интенсивности.

в. Совместите а) С б), чтобы определить начальное состояние, как стимула, так и Я-представления и переходы, которые приведут вас к конечному состоянию обоих.



Кинестетический взмах

Хотя большинству людей легче делать зрительный или слуховой взмах, вы можете также проделать взмах в кинестетической системе при условии, что вы очень аккуратны в использовании тактильной, а не мета-кинестетики. Стимулом могло бы быть ощущение чьей-либо руки на вашем теле или чьего-либо дыхания на шее, но не мета-кинестетическая чувственная реакция отвращения или страха. Вы можете выяснить, какие тактильные субмодальности — давление, протяженность, местоположение, текстура, движение, длительность, температура, частота и т. п. — могут быть использованы для усиления/ослабления проблемной реакции при взмахе.

Я-представление диссоциировано, как будто вы тянитесь и касаетесь своего собственного тела в пространстве перед собой, ощущая спокойную расслабленную силу в этом компетентном себе, сбалансированном, с прямым позвоночником — или как бы вы ни представляли компетентность кинестетически. Потом вы можете использовать субмодальности, чтобы совершить взмах от тактильных ощущений стимула к тактильным ощущениям Я-репрезентации, точно так, как вы сделали бы это в зрительной или слуховой системе.

Иногда, делая взмах в кинестетической системе, полезно проделать его последовательно как к ассоциированному, так и к диссоциированному желаемому Я-ощущению. Это отличается оттого, что мы делаем при зрительном или слуховом взмахе, в которых мы всегда заканчиваем диссоциированным Я представлением. Когда я проделывал кинестетический взмах, заканчивая диссоциированным «Я», люди иногда жаловались, что у них нет нового ощущения, чтобы заменить на него старое в том же месте. Когда я добавил взмах к ассоциированным кинестетическим ощущениям, клиенты были удовлетворены. Поскольку ощущения ассоциированного нового «Я» распространяются по всему вашему телу, они заменят исходные ключевые ощущения, где бы те ни размещались.

Межсистемный взмах

Вы могли бы также проделать взмах в двух системах одновременно, — например, используя одну зрительную и одну слуховую субмодальности. Мы рекомендуем не делать этого, если только у вас нет безусловной уверенности в том, что две сильнейшие субмодальности относятся к двум разным системам восприятия; плюс ваш клиент легко может выполнить задачу. Обычно клиенту легче, если вы выберете ту одну систему восприятия, которая представляется наиболее для него значимой, и совершите взмах в этой системе. Потом вы можете проверить и выяснить, изменил ли этот взмах автоматически субмодальность в другой системе восприятия. Если нет, можете проделать взмах также в другой системе.

Взмах является невероятно мощной техникой, которая может быть использована при широком круге проблем. Хотя она кажется простой, в действительности она довольно сложна. Скрупулезное внимание ко всем обсужденным нами деталям даст вам возможность создавать мощные взмахи, которые глубоко изменят ваших клиентов при небольших усилиях.

Имейте, однако, в виду, что все эти слова только указывают на реальность, которой являетесь вы, работающий с клиентом. Конечным авторитетом является опыт клиента. В общем, ваша цель — найти стимул, запускающий проблемное поведение/реакцию, и использовать его, чтобы послать мозг клиента в более полезном направлении. Сделайте всё, что сможете, чтобы достичь этого.

Примеры

1. В определенных ситуациях Бобби была очень чувствительна к голосу своей дочери. Коннира обнаружила, что сильнейшими субмодальностями являются громкость и оппозиция



«панорамный - точечный источник» голоса. Во взмахе голос дочери начинался громко и панорамно, а желаемый Я-голос —тихо и из точечного источника. Потом голос дочери затихал до точечного источника, в то время как Я-голос становился панорамным и усиливался до оптимальной громкости.

2. Эми сильно реагировала на голос своего бывшего мужа. Как только она о нем думала, появлялись слезы, — что поначалу несколько затрудняло сбор информации! Стив обнаружил, что громкость была одной из субмодальностей, сильно влиявших на её реакцию; уменьшение громкости голоса сильно облегчило сбор дополнительной информации.

Другой и более мощной субмодальностью оказалось положение в пространстве. Эми описала это так: «Левая сторона — для людей; правая — для вещей», — весьма необычная организация. Если она перемещала голос бывшего мужа из положения возле своего левого уха к правому уху, её реакция на голос ослабевала драматическим образом. Таким же образом менялась и её реакция на свой «Я-голос», связанный с потенциальными возможностями. Стив проделал с ней взмах, начав с громкого голоса её бывшего мужа возле левого уха и её очень тихого «Я-голоса» возле правого. По мере того как эти два голоса быстро менялись местами, голос бывшего мужа затухал, а «Я-голос» усиливался до оптимальной громкости. Когда Эми проделала это в первый раз, её лицо расплылось в безудержной улыбке. Эти субмодальности были для неё настолько мощными, что один - единственный взмах изменил её навсегда.

3. У Джорджа было две картинки — того, «что есть» и того, «что было», чередовавшиеся подобно листкам перекидного календаря. Скорость и размер усиливали его реакцию — чувство депрессии. Группа Джорджа стала в тупик перед тем, как провести здесь взмах, так как именно скорость чередования этих двух образов и была для Джорджа наиболее мощной субмодальностью в создании депрессии, в то время как желаемый Я-образ обычно представлен всего одной картинкой. Коннира попросила Джорджа создать два меняющихся желаемых Я-образа, чтобы получить соответствие ключевому стимулу: один образ — себя, способного получать желаемое, а другой — себя, способного получить ещё больше желаемого. Чередуя эти два образа, Джордж получал мощную позитивную реакцию. Взмах начался с двух ключевых картин — больших и очень быстро чередующихся. Они замедлялись и скучоживались, в то время как листки Я-образов, бывшие вначале маленькими и неподвижными, увеличивались в размере и начинали двигаться быстрее.

4. Каждый раз, когда жена Дэниэла делала какое-нибудь критическое замечание, он думал, как бы ей ответить, и видел, как его слова «... отскакивают от неё обратно ко мне, словно луч лазера, который меня уничтожает». Главными субмодальностями были скорость и размер. Когда мы проделывали с ним взмах, этот ключевой образ сжался и замедлился до неподвижной картины, в то время как само-репрезентация началась с маленькой неподвижной картинки, которая увеличивалась и превращалась в фильм.

5. Рон жаловался на то, что некоторые люди выводят его из себя. Когда он приближал изображение того другого человека, мы видели усиление реакции, которая ему не нравилась, — поэтому мы знали, что на него повлияет дистанция. Когда мы собирали информацию о том, что ему нужно было сделать для порождения этой гневной реакции, стало ясно, что она могла привести к насилию. Его тело стало наклоняться вперед в «атакующей» позе, — а мы знали, что в прошлом он имел склонность к физическому насилию.

Тогда мы попросили его попытаться сделать ключевой образ трёхмерным. Проделывая это, Рон испытал очень сильную реакцию, — но это было качественное изменение, а не просто усиление или ослабление интенсивности. Когда Рон сделал ключевой образ трёхмерным, всё его



тело обмякло и расслабилось. Он выглядел более отзывчивым к тому другому человеку даже без создания Я-образа, который мог бы справиться с такой ситуацией. Рон сообщил, что третье измерение сделало другого человека гораздо более целостным и завершенным на вид, а не тем плоским образом, на который легче разозлиться.

Выполняя взмах, мы обычно используем субмодальности, изменяющие только интенсивность. Мы подумали, что третье измерение вполне можно было бы использовать с Роном, поскольку сама эта субмодальность показалась нам очень полезным ресурсом.

Когда мы подготовились делать взмах с Роном, он возразил. «Если мы это сделаем, я не смогу удерживать их всех на расстоянии». Мы предложили ему добавить в образ «нового Рона» те качества, которые обеспечат ему как ресурсы, позволяющие взаимодействовать с людьми на близком расстоянии, так и способность держать людей на дистанции, когда он того захочет. «Увидь такого Рона, который может решить, когда он хочет близости, а когда предпочтет дистанцию, а также выбрать любую промежуточную возможность. Этот Рон может быть способен видеть других как цельных людей, одновременно воспринимать как их позитивные, так и негативные качества, так чтобы он мог лучше понимать их и более эффективно реагировать».

Это помогло, но Рон по-прежнему возражал: «Мне нужен способ быть в безопасности, вы отнимаете мой способ находиться в безопасности. Мне нужен другой способ быть в безопасности».

Когда мы спросили Рона «в безопасности от чего? Каким образом ты хочешь быть в безопасности?», он не смог нам ответить. Поэтому мы сказали следующее:

«У тебя есть некое понимание того, что означает для тебя безопасность, хотя ты и не можешь выразить это словами (используя жест Рона для безопасности)... Теперь закрой глаза и позволь себе бессознательно ощутить, чем для тебя является эта безопасность... И позволь этому бессознательному знанию перенестись в образ такого Рона, который может добиваться безопасности другими способами. Тебе даже не требуется точно знать, как он собирается обрести безопасность; тебе не нужно точно знать, какие дополнительные выборы у него есть. Но, глядя на него, ты можешь понять, что он способен иметь такую безопасность, и не успокаивайся, пока не сможешь увидеть на этой картине, что он в безопасности — в такой безопасности, в какой только может быть человек... Я предполагаю, что он будет в гораздо большей безопасности, чем прежний Рон, потому что он будет в безопасности более прочным, более реальным, более трехмерным образом...»

Когда мы спросили «Как это там, наверху, выглядит? Когда ты смотришь на него, ты знаешь, что он в безопасности?», Рон сказал: «Да, это выглядит хорошо и безопасно, и ещё много чего другого».

Потом мы помогли Рону в выполнении взмаха — от близкого плоского ключевого образа лица другого человека, который отодвигался вдали, становясь трехмерным, к желаемому Я-образу, который вначале был далеким и плоским, и, приближаясь, становился трехмерным. Рон сообщил позднее, что и вообще в жизни у него появилось гораздо больше пространства, он реже чувствовал себя пойманым или стиснутым.

Внутренний опыт Рона согласуется с нашим знанием о том, что делает возможным проявление насилия, как в больших масштабах, так и в семьях. Когда страна готовится к войне, карикатуристы изображают врага как бы не вполне человеком. Враги становятся плоскими карикатурными персонажами или монстрами. Когда мы смотрим на других людей, как на трёхмерных полноценных человеческих существ, таких же как мы сами, нам гораздо труднее прибегать к насилию.



6. Мэри пришла ко мне (Коннира), чтобы похудеть. Она сказала, что пробовала много всякого, но не могла похудеть. Она была убеждена, что причина была гормональной, поскольку ничто другое не сработало, но хотела попробовать НЛП.

Когда я спросила её, не переедает ли она, она сказала, что так не думает. Я спросила, нет ли каких-либо особых видов пищи, к которым она бы испытывала навязчивое влечение. Она сказала, что, по её мнению, нет, но, может быть, она съедает слишком много пончиков. Я не получала сильной словесной или несловесной реакции, но продолжала собирать информацию и проделала взрыв навязчивости, а затем взмах.

На следующей неделе я говорила с Мэри по телефону. Она сказала: «После того сеанса в течение четырех дней я была совсем другим человеком. Я без всяких усилий потеряла восемь фунтов и чувствовала себя совсем по-другому, а потом всё развалилось». Я спросила её, есть ли у неё хоть какое-то представление, что заставило всё развалиться. Она сказала, что не знает, поэтому мы назначили новую встречу, чтобы выяснить, что следует делать дальше.

На следующем сеансе я снова спросила:

- Как вы думаете, что произошло такого, что заставило развалиться ваши новые возможности?

- Я не знаю

- Ну, попробуйте угадать

- Мне пришлось бы всё выдумать. Непохоже, чтобы в моей жизни произошло какое-то изменение, заставившее всё это развалиться

- Великолепно, приступайте и выдумывайте

- Я полагаю, это могло быть то, что у нас всегда происходит с сыном; а может быть и вот что: я недавно сомневалась, делаю ли я что-нибудь стоящее в своей жизни. Кроме того, ситуация в семье сейчас очень неопределенная, потому что мы не уверены, действительно ли мы переедем в Австралию. Я полагаю, это может быть как-то связано.

Она упомянула и ещё об одном дополнительном стрессоре, о котором я уже не помню. Судя по тому, что она рассказала, материала здесь было достаточно для нескольких лет традиционной терапии.

Я начала с вопроса о том, что она подразумевала под «тем, что у них всегда происходит с сыном». В ответ она рассказала длинную историю о том, как у неё есть сын от первого мужа, которому был поставлен диагноз «маниакально-депрессивный психоз» и который в течение многих лет периодически попадает в психиатрические клиники. Она чувствовала большую ответственность за его существование — она была виновата в том, что принесла в мир маниакально-депрессивного сына. Она была убеждена, что маниакально-депрессивный психоз является наследственным, а её бывший муж был маниакально-депрессивным, поэтому она теперь думала, что не должна была иметь от него ребенка. Этот сын время от времени звонил ей по телефону и угрожал самоубийством. По сути дела она говорила: «Я виновата в том, что эта проблема существует, и с этим ничего нельзя поделать».

Когда она описывала свои проблемы, самая сильная несловесная реакция у неё была, когда она говорила о своем сыне, поэтому я решила поработать с этим. Когда он звонил ей, во время разговора она представляла себе его лицо. Как только она представляла себе его лицо, она впадала в бесресурсное состояние, поэтому я решила использовать этот стимул, чтобы помочь ей построить взмах. Я попросила её: «Позвольте возникнуть образу той вас, которая способна конструктивно справиться с этой ситуацией — той Мэри, для которой это не является проблемой».



Мэри сказала: «О'кей, я её вижу», но по её виду нельзя было сказать, чтобы то, что она видела, вызывало у неё большой энтузиазм. По её несловесной реакции мне было ясно, что образ, который она видит, не будет обладать достаточными ресурсами, чтобы справиться с описанной ею ситуацией. Я стала перечислять дополнительные ресурсы, которые она, возможно, захотела бы добавить: «Я хочу, чтобы вы подумали некоторое время о том, каких дополнительных ресурсов вы могли бы захотеть для той Мэри, чтобы в результате вы увидели кого-то ещё более привлекательного для вас. Я не уверена, какие ресурсы она найдет особенно ценными, но вы можете подумать: не могла бы принести ей пользу способность прощать себя за прошлые ошибки — способность оставлять прошлое позади себя — замечать, что ей не нравится в её прошлом поведении, и учиться на этом. Ей не обязательно бороться в прошлом. Она может идти вперед и использовать свои прошлые ошибки как ресурсы для того, чтобы во всём в большей и большей степени быть тем человеком, каким она хочет быть». Это вызвало у Мэри положительную реакцию, поэтому я помогла ей добавить такой ресурс.

«И может быть, эта Мэри — человек с большим количеством выборов, как ей вести себя со своим сыном. Вы можете почувствовать это, даже не зная конкретно, какие это выборы. Может быть, эта такая Мэри, которая может позволить своему сыну больше полагаться на свои собственные ресурсы, и не чувствовать себя виноватой, когда он угрожает ей самоубийством. Ей не обязательно чувствовать себя виноватой, потому что это пошло бы ему только во вред.

«И я знаю, что у вас есть теперь молодая дочь и муж, с которым вы счастливы. Возможно, эта конструктивная вы знаете, как быть для вашей собственной дочери образцом отношения к своим ошибкам. Ваша дочь тоже будет совершать ошибки, и она смотрит на вас, чтобы увидеть, как реагировать на эти ошибки. Хотите ли вы, чтобы она всю жизнь страдала из-за ошибки, которую совершила в прошлом? Возможно, эта Мэри может показать своей дочери лучший способправляться с ошибками — прощать себя, но не забывать ошибки, а учиться на них». На это Мэри отреагировала ещё лучше. Теперь она сияла, глядя на образ себя с новыми выборами, поэтому я приступила к взмаху.

Несколько месяцев спустя Мэри сообщила мне, что этот раз изменение сохранилось. Она легко сбросила вес и была очень довольна своей новой жизнью.



Сдвиг важности критерииев

Для некоторых людей личные удовольствия или развлечения важны настолько, что им так никогда и не удается многого достичь. Для других настолько важен успех, что они никогда не находят времени расслабиться и получить удовольствие от жизни. Слова типа «удовольствие» и «успех» указывают на критерии — стандарты для оценки, которые могут быть применены в самых разных ситуациях. Многие различные занятия могут доставить «удовольствие», и ещё многие могут принести вам «успех». Некоторые занятия даже могут дать вам и то и другое. Критерии — это то, для чего вы что-то делаете. Это номинализации²¹ — такие, как «учёба», «полезность», «красота» и т. п. — которые могут быть использованы для оценки результатов в самых разных контекстах. Критерии дают нам полезный способ организовывать нашу жизнь с помощью генерализаций.

Бывает так, что критерий чересчур или недостаточно важен. Часто критерии вроде «быть правым», «нравиться другим» или «власть» приобретают в жизни человека такую значимость, что он становится неуравновешенным и испытывает личные затруднения или постоянное недовольство окружающими.

Сдвиг Критериев является мощной техникой, позволяющей изменить значимость критерия. Когда вы работаете с верованиями, весьма часто вы изменяете ограничивающее верование на его противоположность. Человек говорит: «Я полагаю, что не смогу научиться», а вы переключаете это на «я полагаю, что смогу научиться» — дискретный сдвиг. Однако, имея дело с критериями человека, вы очень редко захотите полностью изменить их на противоположные. Полная противоположность обычно не нужна и не желательна. Вместо этого вы регулируете относительную важность критериев, делая их более или менее важными. Вы делаете «быть правым» менее важным критерием или «получать удовольствие» более важным — аналоговый сдвиг. Это позволяет вам тонко настроить основу поведения, поскольку все мы ведем себя так, чтобы реализовать критерии, которые считаем важными.

Вчера кто-то сказал, что люди работают либо для того, чтобы соответствовать своим критериям, либо не работают вовсе. Это сильное утверждение, но оно верно. Если какая-либо деятельность не удовлетворяет ни одному из ваших критериев, она не будет для вас интересной. Подумайте обо всём том, что другие делают охотно, а вы находите тривиальным или неясным. Должно быть, эти занятия каким-то образом удовлетворяют некоторым их критериям, но не удовлетворяют вашим.

Часто проблемы возникают в ситуациях, где два критерия вступают в конфликт. Например, вы оказываетесь перед выбором — угодить окружающим или сделать то, что кажется наилучшим вам. Именно в таких случаях способность уточнять критерии может оказаться очень важной.

Прежде чем вы сможете регулировать критерии, вам надо получить представление о том, как человеческий мозг знает, что является важным. Как мозг человека кодирует критерии, так что когда человек думает об «учебе» или «развлечении», он автоматически знает, насколько это важно, и его поведение выстраивается в последовательность без осознанных размышлений об этом? Чтобы выяснить это, в качестве первого шага надо выявить иерархию критериев: несколько критериев, перечисленных в порядке значимости. Вторым шагом будет изучение субмодальных

²¹ См. другие книги по НЛП



различий между этими критериями, а третьим — использование этих кодировок для регулирования проблемного критерия. Поскольку выявление критериев может быть для кого-то из вас в новинку, мы это продемонстрируем. Даже если вы уже делали это раньше, я предлагаю вам уделить этому пристальное внимание; некоторые люди делают это иначе, не тем способом, который мы предлагаем вам усвоить.

Выявление иерархии критериев

Кто хотел бы, чтобы была выявлена его иерархия критериев?

Крис: Я.

Спасибо, Крис. Я хочу, чтобы вы подумали о чем-нибудь тривиальном, что вы могли бы сделать, но не станете. Например: «Я мог бы встать на этот стул, но не встану», или «Я мог бы бросить кусочек мела через комнату, но не брошу». Можете ли вы придумать что-либо относительно тривиальное вроде этого?

Крис: Подобрать человека, который голосует на дороге.

Хорошо. Вы могли бы подобрать человека, но вы не станете. Но что же останавливает вас от того, чтобы его подобрать?

Крис: Мастер, работавший у меня, однажды подобрал на дороге человека, который заставил везти его двести миль, держа на мушке пистолета; и я не хочу, чтобы со мной случилась такая же история.

Таким образом, критерий, который задействован здесь, можно назвать «безопасность» или «выживание». Это намного более высокий критерий, чем то, с чего я хотел начать. Так как мы уже имеем дело с жизнью и смертью, скорее всего мы находимся почти у вершины иерархии Криса. Ради демонстрации давайте изменим содержание. Подумайте о чем-нибудь намного более тривиальном, типа того, что вы могли бы стоять на стуле или ковырять в носу при людях, но не станете.

Крис: Я мог бы выпить кофе, но не стану.

Так, а это не перенесет нас опять на вершину вашей иерархии? Для некоторых людей пить кофе — всё равно, что пить мышьяк; это нарушает критерий, включающий здоровье, который находится как раз на вершине их иерархии, — поэтому они не делают этого. Действительно ли употребление кофе находится для вас достаточно низко?

Крис: Хорошо, я могу придумать что-нибудь ниже этого; я мог бы сегодня помыть посуду, но не стану.

Прекрасно, это звучит достаточно низко. «Мытье посуды» — это специфическое поведение. Следующий шаг заключается в том, чтобы идентифицировать ценностный критерий, который удерживает его от выполнения этого действия. Ну, так что же, Крис, останавливает вас от мытья посуды?

Крис: Посуды для мытья недостаточно много.

О'кей, мы по-прежнему не имеем критерия, поэтому я задам вопрос иначе. Крис, чего вы достигаете тем, что не моете посуду?

Крис: Ну, она накапливается до разумного количества, а потом я её мою всю сразу.

А мытьё всей посуды сразу чего вы достигаете?

Крис: Это сберегает время.

О'кей, таким образом, значимым критерием является «сбережение времени». Заметьте, что он сформулировал критерий позитивно — как то, что он будет сохранять или чего будет достигать, а



Преврати свой интеллектуальный потенциал в прибыль

не избегать. Тот же критерий мог быть сформулирован как «не тратить попусту время». Важно, чтобы все критерии были сформулированы позитивно, без каких-либо отрицаний. Причины этого мы обсудим позднее.

Теперь переходим к следующему шагу. Я хочу выяснить, что для Криса важнее сбережения времени. Крис, что бы заставило вас вымыть сегодня посуду в любом случае, даже, несмотря на то, что при этом вы бы «зря тратили время»?

Крис: Если бы я ждал в гости какого-нибудь незнакомого человека.

И вновь он предлагает вам ситуацию, событие, обстоятельство: «Какой-нибудь незнакомый человек приходит в гости». Для Криса это тот дополнительный контекст, который обуславливает, что он вымоет посуду. Ну, и чего бы вы достигли мытьем посуды в этой ситуации? Что здесь для вас важно?

Крис: Восприятие меня моим гостем начнется на нейтральной почве.

Будет ли правильно сказать что-либо типа: «Я бы произвёл определённое впечатление?» (Крис хмурится.) Как бы вы могли перефразировать это, чтобы для вас это было точно? Вы видите, что ему не слишком понравилось, как я это выразила. Для него это не подходит.

Крис: Нет, я не хочу специально создавать какое-то впечатление, положительное или отрицательное. Любой, кто приходит в мою квартиру, должен принимать её такой, какая она есть. Однако грязная посуда находится ниже моего критерия нейтральности, заключающегося в том, чтобы не быть ни слишком аккуратным, ни слишком неаккуратным.

Хорошо, давайте назовем этот критерии «начать с нейтрального впечатления». (Ммм-гмм.) Это немного длинновато; я люблю, если можно, использовать одно или два слова — но, я думаю, это передаст его мысль. Ему не понравилось, как я это сформулировала, а я определённо хочу использовать что-то, имеющее смысл для него. Его первый критерий — «сбережение времени», второй — «начать с нейтрального впечатления»:

| Поведение | Контекст | Критерий |
|-------------------|-------------------------------------|-------------------------------------|
| 1. Не мыть посуду | Накопилось недостаточное количество | Сбережение времени |
| 2. Мыть посуду | В гости приходит незнакомый человек | «Начать с нейтрального впечатления» |
| 3. Не мыть посуду | - | - |

Теперь нам нужно идентифицировать ещё более высокий критерий. Сохраняя контекст неизменным, мы вновь подвергаем поведение отрицанию. Заметьте, что контекст является кумулятивным: по-прежнему есть лишь немного грязной посуды, и ещё в гости приходит какой-то незнакомый человек. Вы можете каждый раз что-то добавлять к контексту, — но вам не позволено изменять то, что уже было определено. Крис, имея данный контекст, что заставило бы вас не мыть посуду, даже если, не вымыв её, вы рисковали бы не начать на нейтральной почве?

Крис: О, это если бы я готовил пищу.

А при этом условии чего бы вы достигли, оставив посуду невымытой?

Крис: Ну, если кто-то приходит, а пища готовится, то я не стараюсь перемыть всю посуду, чтобы всё сверкало чистотой, потому что я люблю подавать вес в горячем виде.

Хорошо. А в чем важность того, чтобы подавать всё горячим? Мы ещё не получили критерия.

Крис: В совершенстве приготовления: я хорошо готовлю.

Теперь у нас есть критерий. И я подозреваю, что для вас «совершенство» в целом важнее, чем «начинать на нейтральной почве» с людьми, — что в свою очередь важнее «сбережения времени».



Преврати свой интеллектуальный потенциал в прибыль

Теперь вспомните, что у нас по-прежнему лишь немного грязной посуды, и в гости собирается прийти какой-то незнакомый человек, и ещё вы готовите пищу. В этом контексте, что бы заставило вас всё же вымыть посуду, даже, несмотря на то, что это нарушит критерий «совершенства приготовления»?

Крис: Если бы в оставлении посуды немытой было что-то негигиеничное.

«Негигиеничное» — это отрицание, поэтому я хочу изменить его на нечто позитивное, типа «соблюдения гигиены» — если это изменение формулировки приемлемо для Криса. (Да) Хорошо. Теперь, что заставило бы вас оставить посуду немытой, даже, несмотря на то, что это нарушило бы гигиену?

Крис (долгая пауза): Если бы поблизости случилось что-нибудь чрезвычайное, например пожар в здании, где находится моя квартира.

Теперь мы приближаемся к критерию с высокой ценностью. О'кей, что бы вы сохраняли или чего бы достигали, реагируя на такое происшествие?

Крис: Сохранение жизни.

Мы достигли «сохранения жизни». Обычно это стоит весьма высоко в списке.

Крис: «Сохранение жизни» — это, на самом деле, немного высоковато. Это, скорее «сохранение безопасности», безопасности окружающих.

О'кей, вы «сохраняете безопасность», реагируя на происшествие вместо того, чтобы мыть посуду. Ставки на то, мыть посуду или не мыть, явно растут! Теперь, Крис, что заставило бы вас всё же мыть посуду, даже если из-за этого вы не сможете сохранить безопасность окружающих, когда налицо происшествие?

Крис: Если бы масштабы происшествия превосходили мою способность на него влиять.

Заметьте, что этот ответ не ведет к более важному критерию; он просто лишает «сохранение безопасности» значения путем изменения существующего контекста. Вы превратили происшествие в нечто, на что вы не можете влиять. Что ещё вам придется добавить к контексту, который мы в настоящий момент уже имеем — небольшое количество грязной посуды, приход незнакомца, приготовление пищи и ещё происшествие, — чтобы вы пренебрегли «сохранением безопасности»?

Крис: Я полагаю, что не стал бы мыть посуду, если бы смог принять какое-то участие в преодолении кризиса.

Верно, это мы уже установили. Что заставило бы вас мыть посуду, даже если бы вы и могли каким-то образом принять участие в преодолении кризиса?

Крис: Если бы чудесным образом появились люди, более компетентные в урегулировании кризиса, чем я, тогда бы я стал мыть посуду.

Заметьте, что Крис по-прежнему не поднимается к критерию более высокого уровня. Он продолжает выстраивать свое поведение таким образом, чтобы удовлетворялся его критерий «сохранение безопасности». Мы узнаем, что он перешел к критерию более высокого уровня, когда он подумает о чем-то более важном, ради чего он пожертвует «сохранением безопасности». Я обычно пытаюсь сделать так, чтобы человек сначала подумал об этом сам, прежде чем предлагаю вариант, но сейчас мы в любом случае близки к вершине. Большинство людей пенят свою собственную жизнь выше безопасности других людей. Так что, Крис, давайте предположим, что кто-то держит вас под дулом пистолета и говорит: «Если ты ввяжешься в этот кризис, я вышибу тебе мозги!» Могло бы это заставить вас мыть посуду?

Крис. Могло бы.

Могло бы?! (смех) А если бы вашей семье угрожала опасность, если вы не вымоете посуду?



Преврати свой интеллектуальный потенциал в прибыль

Крис: У меня нет сейчас семьи. Я живу один. И кто-то приставляет пистолет к моей голове на свой собственный риск, поэтому не знаю, вымою ли я посуду даже в этом случае

Ну, а если бы вам позвонили по телефону и сказали, что весь город Нью-Йорк будет взорван, если вы не вымоете посуду? Вы должны вымыть её, не обращая внимания на кризис, или Нью-Йорк прекратит существование.

Крис: О'кей...

Я не буду идти дальше, потому что мы сейчас очень высоко; независимо от того, находимся ли мы на вершине его иерархии или близко к ней, для наших целей мы достаточно высоко. Моя убежденность в этом основана на его реакции. Для некоторых людей это не будет вершиной. Для них безопасность окружающих в действительности не так важна; но если речь зайдет об их собственных жизнях, — тогда уж они будут озабочены. И даже жизнь человека может быть не столь важна, как принципы, — например, «честь», «поступать правильно», или «мораль». Это один из факторов, благодаря которым становятся возможными самопожертвование или война. Крис, несомненно, имеет много других критериев, которые окажутся в промежутках между теми, которые мы здесь выявили. Для наших целей, однако, вам не требуется выявлять по порядку каждый критерий в отдельности, поскольку для следующего шага в упражнении вам необходимо всего три: один, который совершенно неважен, один находящийся посередине, и один, который очень важен. После того как вы их выявите, мы вам продемонстрируем, как сдвинуть критерий.

Упражнение

Разделитесь на группы по три человека и выявите иерархию критериев вашего партнёра точно так же, как я делала это с Крисом. Обязательно начните с чего-нибудь действительно тривиального. Что есть такого незначительного, что он мог бы сделать, но не станет? Его несловесная реакция даст вам представление, насколько тривиальным или важным является для него это поведение. Важно, чтобы вы не наложили на то, что он делает, ваши собственные критерии. Иерархии других людей иногда будут сильно отличаться от вашей — и вам надо выяснить, какова она именно у этого человека. Когда ваш партнёр выберет какое-нибудь тривиальное поведение, продолжайте изменять условия, в которых он его выполнит или не выполнит, чтобы последовательно выявить критерии более высоких уровней.

Ключевой момент состоит в том, чтобы он продолжал подниматься по иерархии. Выясните, что для него достаточно важно — что заставит его пожертвовать последним выявленным критерием. Я спрашивала Криса: «Что заставило бы вас вымыть посуду в любом случае, даже несмотря на то, что, делая это, вы нарушили бы только что выявленный критерий?» После чего Крис добавлял в контекст новый элемент. Потом я задавала вопросы, чтобы найти критерий, соответствующий этому новому контексту: «Что дало бы вам достижение этого?» Затем мы переворачивали вопрос:

«Что бы заставило вас не мыть посуду, даже если, не моя её, вам пришлось бы нарушить этот последний критерий?»

Схема иерархии критериев Криса, приведенная ниже, показывает, каким образом контекст является кумулятивным. На каждой ступени мы добавляем контекст, но никогда не вычитаем ничего из уже имеющегося. Это — способ выяснить, что достаточно важно для Криса, что заставило бы его нарушить предыдущий критерий.

| Поведение | Контекст | Критерий |
|-----------------------------|---------------------|--------------------|
| Мог бы вымыть, но не станет | Мало грязной посуды | Сбережение времени |



| Поведение | Контекст | Критерий |
|------------------|--|----------------------------|
| Вымыл бы посуду | Мало грязной посуды <u>и</u> <u>ещё</u> посещение незнакомца | Нейтральное впечатление |
| Не мыл бы посуду | Мало грязной посуды <u>и</u> <u>ещё</u> посещение незнакомца <u>и</u> <u>ещё</u> приготовление пиши | Совершенство |
| Вымыл бы посуду | Мало грязной посуды <u>и</u> <u>ещё</u> посещение незнакомца <u>и</u> <u>ещё</u> приготовление пиши <u>и</u> <u>ещё</u> негигиеничная посуда | Поддержание гигиены |
| Не мыл бы посуду | Мало грязной посуды <u>и</u> <u>ещё</u> посещение незнакомца <u>и</u> <u>ещё</u> приготовление пиши <u>и</u> <u>ещё</u> негигиеничная посуда <u>и</u> <u>ещё</u> происшествие в здании | Безопасность окружающих |

Мужчина: Могли бы вы перейти к следующему критерию с помощью вопроса: «Ну, а что более важно, чем это?»

Да, но многие люди ответят: «О, много чего!» (смех) Когда вы просите кого-нибудь мыслить столь абстрактно, он вынужден гадать, но без подходящего контекста он может ошибиться. Когда вы предлагаете конкретный сценарий, люди гораздо быстрее идентифицируют критерии, которые действительно влияют на их поведение — в отличие от критериев, о которых они думают, что те должны влиять на их поведение. Конкретный сценарий гораздо лучше активизирует бессознательные ресурсы и уберегает от интеллектуализации.

Убедитесь, что вес критерии сформулированы позитивно. Спросите своего партнёра, что именно критерий сохраняет или обеспечивает, а не чего он позволяет избежать. Хороший способ выяснить это — спросить, что именно даёт ему какое-либо конкретное поведение. «Что придаст этому ценность?», «для чего вы это делаете?»

Иногда люди назовут вам свои критерии немного не по порядку, — потому что они думают об опыте, который нарушает или удовлетворяет лишь небольшую часть критерия, а не большую его часть, а это может повлиять на определение его положения относительно остальных критериев. Небольшое количество грязной посуды не нарушает «чистоту» в той же степени, как разобранный автомобильный мотор в вашей жилой комнате. Когда у вас уже есть иерархия, выберите для следующего шага три критерия, которые, по вашему твердому убеждению, находятся в правильной последовательности. Выберите один тривиальный, один средний и один важный критерий, и проследите за словесной и несловесной конгруэнтностью. Для Криса я бы взял: «сбережение времени», «совершенство» и «сохранение безопасности». Я вполне уверена, что эти три критерия расположены в правильном порядке, поэтому я могу их использовать.



Далее отметьте, как эти критерии репрезентированы, а потом определите характеризующие их субмодальные отличия. Если бы мы делали это с Крисом, я бы попросила его подумать о критерии «сбережение времени». Как он репрезентирует «сбережение времени»? Как насчет «совершенства» и «сохранения безопасности окружающих»? Что он видит/слышит/чувствует, думая о каждом из этих критериев? Потом он может сравнить три эти репрезентации между собой, точно также как вы сравнивали прошлое, настоящее и будущее, выявляя свою временную линию. Мы хотим, чтобы вы выяснили, какие субмодальности используются для упорядочения этих трех критериев на континууме. Здесь могут быть и дискретные различия, но пока они нас не интересуют. Нам нужны лишь аналоговые субмодальности, меняющиеся непрерывно. Вы можете обнаружить две или три различные субмодальности, но часто мощнейшей будет одна ключевая

Сейчас просто отметьте, какие аналоговые субмодальности кажутся главным способом кодирования относительной значимости этих трех критериев. Позднее, после того как ваш партнёр решит, какой критерий он хочет сдвинуть, вы проверите эти субмодальности. Сдвигать критерии на удивление легко, и мы не хотим, чтобы вы это сделали случайно.

Если кто-то из вас быстро закончит, можете исследовать субмодальные различия между одним и тем же критерием, когда он сформулирован позитивно и, напротив, негативно.

Мужчина: под позитивной формулировкой вы подразумеваете «беречь время», а не «не тратить время зря»?

Совершенно верно. Люди движутся по направлению к позитивно сформулированным критериям и от негативно сформулированных. Если у вас есть немного и того, и другого, то это вас запутает. Субмодальные кодировки, от носящиеся к «движению к» и «движению от», интересны, но они отличаются от того, как люди выстраивают свои критерии в иерархию. Когда вы устраняете последствия «движения к» и «движения от», одинаково формулируя все критерии, у вас появляется гораздо больше шансов найти только те субмодальности, которые относятся к самой иерархии.

Мужчина: А как насчет людей, которых больше мотивирует избегание, чем притяжение? Что если человек действительно мотивирован избегать определенных вещей в жизни?

С некоторыми людьми может быть легче получить негативную формулировку всех критериев. Сделайте это, только если вам кажется по-настоящему трудно переориентировать человека на позитив.

Мне бы хотелось расширить рамку, задав следующий вопрос: если кто-то действительно первично мотивирован избеганием, хотите ли вы оставить его с этой ориентацией или же вы хотите перефокусировать его внимание на то, по направлению к чему он хочет идти? Каждый раз, когда вы двигаетесь дальше от чего-то, вы должны также двигаться по направлению к чему-то другому. Если вес ваше внимание направлено на то, от чего вы удаляетесь, то вы не заметите, к чему приближаетесь. Фраза «из огня да в полымя» удачно выражает эту проблему, — когда вы не замечаете, к чему движетесь. Сосредоточение внимания этого человека на том, чего же он хочет, может оказаться много генеративнее и полезнее изменения его иерархии того, чего следует избегать.

В жизни есть вещи, которых, безусловно, стоит избегать. Иногда очень хорошо использовать «планирование наихудшего», и у некоторых людей бывает много неприятностей, когда они не делают этого. Однако в общем случае хорошо оформленные результаты в НЛП формулируются позитивно, — потому что у вас гораздо больше шансов попасть туда, куда вы хотите, если вы на это ориентируетесь. Это основополагающее правило номер один в тренинге профессионалов.



Проделывать «планирование наихудшего» можно только после того, как вы сформулировали позитивный результат, чтобы убедиться, что вы достигаете этого результата экологичным путем.

Иногда людям бывает трудно решить, является ли нечто действительно критерием, или же это часть контекста. Главный тест заключается в том, что критерий — это номинализация, которая может быть применена ко многим различным контекстам. Одним из критериев для покупки машины может быть желание иметь машину с одноместными сиденьями. Это чересчур конкретно, чтобы перенести в другой контекст; а вот «физический комфорт» или «одобрение окружающих» может подойти как к машине, так и к широкому кругу других контекстов. Вам также нужно сформулировать критерий настолько кратко, насколько это возможно; часто будет достаточно одного или двух слов. У одного человека был критерий «соответствие другим людям». Это немного длинновато, но явно может подойти к широкому кругу ситуаций и к широкому кругу способов поведения. Этих указаний пока достаточно; можете начинать упражнение.

Обсуждение

Рада видеть вас снова! Что вы обнаружили? Некоторые из вас начинают замечать восхитительные соотношения. Например, некоторые группы наблюдали связи между иерархией критериев и временной линией.

Невилл: Да, временная линия Тома и его иерархия критериев в точности совпали. То, что наименее важно для Тома, находилось на том месте его временной линии, которое Том использует для прошлого, и чем более важным был критерий, тем дальше в будущем он находился. Его критерии были размещены вдоль временной линии.

Верно. Хотя мы и не знаем содержания, это показывает, что Том очень ориентирован на будущее. Я похож на него. Я склонен игнорировать прошлое, поэтому моя иерархия критериев начинается там, где я репрезентирую настоящее, и продолжается прямо в будущее. Вы можете ожидать, что человек ценит будущее, если для кодирования будущего времени и высокоценных критериев он использует одни и те же субмодальности, как это делаем мы с Томом.

И наоборот, тот, кто одними и теми же субмодальностями кодирует прошлое и высокоценные критерии, по-видимому, много вспоминает и хотел бы вернуться назад в «старые добрые времена». «Теперь и ностальгия уже не та, что раньше». (смех)

Джо: Нам было трудно выявить критерий для денег, потому что деньги сами по себе воспринимаются как мера ценности.

Деньги, несомненно, конвертируются во многие вещи. В то же время деньги обычно означают для человека нечто достаточно конкретное. Вы можете спросить: «Что вам дают деньги? Что важного в обладании деньгами?» Для некоторых людей деньги означают «безопасность», и это та ценность, которой они их наделяют. Для других людей они означают «власть» или «свободу». Для чего деньги, что в них важного или полезного? — этот вопрос даст вам критерий. Иногда кто-нибудь стремится к деньгам самим по себе, забывая, что он хочет денег для чего-то другого. Так поступают скупцы: они копят деньги, но никогда ими не пользуются. Иногда деньги сами по себе оказываются для человека ключевым критерием: «Просто деньги; это всё, чего я хочу». Если так, то это случай перенаправить его к другим целям.

Билл: Коннира, поскольку ваша временная линия и ваша система ценностей так тесно коррелируют, можно ли сказать, что критерий, ассоциированный на временной линии с настоящим, каким-либо образом главенствует над остальными вашими ценностями?

Нет, для меня нет. Сейчас мое поведение гораздо больше мотивировано будущим, и скорее долговременным, чем ближайшим будущим; я примирюсь с сегодняшними трудностями, чтобы получить результаты в будущем.



Многие из вас обнаружили, что ваша иерархия ценностей упорядочена в пространстве. Ваши критерии рассортированы в пространстве — сверху вниз, от близкого к далёкому, слева направо и т. п. Многие из нас говорят о своих критериях как «высоко» - ценных, и мы буквально именно так организуем наши иерархии; одни критерии выше, другие — ниже.

Однако некоторые люди делают наоборот: нижний для них более важен. Эти люди более склонны говорить о «фундаментальных» или «базовых» ценностях.

Рита использовала близость: определенные ценности были более «на переднем плане», чем другие, и она говорила о них, как о «ближайших» ценностях. Другой человек ранжировал свои критерии по размеру. Всё находилось на одном месте, но чем больше была картина, тем больше он ценил её.

Кэрол: Я, кажется, исключение. Моя времененная линия идет слева направо, но все мои критерии находятся прямо передо мной.

Они все в одной и той же точке или уходят вдаль?

Кэрол: Все они в одной точке.

Тогда как вы можете сказать, что один важнее другого?

Карал: Мой наименее важный критерий похож на плоский листок бумаги. Тот, что посередине — это ассоциированный цветной фильм, а важный критерий чисто слуховой — у меня вообще нет для него картин.

Это звучит так, как если бы эти три критерия не имели общих субмодальностей. Чтобы иметь иерархию, вам нужно иметь субмодальности в виде некоего континуума. У некоторых людей есть только две дискретные категории: нечто либо важно, либо нет. Люди, мыслящие в терминах «чёрное - белое», «правильно-неправильно», часто структурируют свой опыт в дискретных категориях «или-или». У других может быть три или более категорий. Я встретила одну женщину, у которой было только три уровня критериев. Ей было очень легко принимать решения, поскольку все одноуровневые критерии были одинаково важны, если у неё был выбор между альтернативами, которые удовлетворяли двум разным критериям на одном уровне, она просто выбирала одну из них наугад.

Возможно, что у Кэрол есть только три дискретные категории того, насколько важным может быть нечто; но она не похожа на человека такого типа, поэтому я в этом сомневаюсь. Кэрол, вот нечто, что можно попробовать самостоятельно. Возьмите эти три критерия и убедитесь, что все они находятся в одной репрезентативной системе. Чтобы найти субмодальность, которая изменяется вдоль континуума, нужно, чтобы все ваши критерии были репрезентированы в одной и той же системе. У вас не получится континуума, если они будут перепрыгивать из слуховой системы в зрительную и так далее. В действительности один способ упорядочивания критериев может быть у вас слуховым, а другой — зрительным, но в этом упражнении не смешивайте эти две системы.

Боб: Мы начали с попыток найти зрительные субмодальности для каждого критерия и совершенно запутались. Мы не могли ничего найти, поэтому решили оставить это и перейти к слуховой системе. Мы также использовали неопределенный гипнотический язык, типа «Воспримите это переживание». Он действительно получил слуховые различия, и продемонстрировал их нам своим голосом и ритмом речи. Но всякий раз, когда он не сосредотачивался на картинах, у него также появлялся совершенно отчетливый континуум в виде движения взгляда сверху вниз.



Великолепно. Интересное наблюдение. Таким образом, в итоге у вас получилась симпатичная иерархия, даже, несмотря на то, что он не осознавал се. Всегда держите свои глаза и уши открытыми.

Том: Нас поразила конгруэнтность между локализацией критериев и словесным и телесным языками, используемыми для их описания.

Да. Вы можете применить эту информацию двумя мощными способами: скрыто определять, как некто упорядочивает критерии, а также использовать телесный язык, чтобы помочь кому-либо с большей легкостью регулировать свои критерии, — что является следующим шагом.

Выбор критерия, который стоит изменить

Теперь, после того как все вы идентифицировали субмодальности, позволяющие вашему мозгу знать, какие критерии более важны для вас или менее важны, следующий шаг — это использовать полученную информацию, чтобы подогнать критерий, который, по вашему ощущению, находится не на месте.

С помощью этой техники люди делали весьма стоящие вещи; позвольте мне привести вам несколько примеров. Один клинический психолог достиг важного сдвига в отношениях со своей женой. Он обнаружил, что постоянно исправляет её незначительные ошибки. Она говорила «Ну, в прошлую среду, когда ты пошел в кино...», а он возражал «Нет, это было в четверг». Делая это, он сразу осознавал, что был несносен и без надобности раздражал жену, но эти поправки просто высакивали у него изо рта! Он осознавал вред, который наносил, но не мог ничего изменить. Вот вам и осознанный инсайт!

Исследовав, свои критерии, он обнаружил, что реагировал на свой высокоценимый критерий «точности». Он хотел, чтобы его жена была права. Разумеется, исправляя её, он делал её неправой, но эти вещи часто работают именно так! Его репрезентация желания, чтобы она была права, представляла собой картину указующего пальца, которую он сделал менее важной, передвинув её вниз. Сдвинувшись вниз, она спонтанно побелела и трансформировалась в картину с танцующими фигурами. В этот момент вся его поза смягчилась, и на глазах выступили слезы. Репрезентация самого критерия спонтанно преобразовалась в совершенно другое содержание. Он был поражен тем, насколько отличные чувства испытывал он теперь к своей жене, когда думал о ней, совершающей ошибку.

Я проделала несколько сдвигов критерия на себе. Например, однажды я как раз собиралась ехать в Бостон для проведения семинара, когда почувствовала признаки приближающейся простуды или гриппа. Я знала, что заболеваю, и я также знала, что не годится заболеть именно в этот момент. Сначала я попробовала сделать небольшой рефрейминг. Я ушла в себя и попробовала пообещать своему телу: «Хорошо, я сделаю перерыв сразу, как только вернусь оттуда — мне просто необходимы эти четыре дня, чтобы провести семинар. Оставь меня с миром, а потом я отдохну!» (Смех). Этот подход раньше срабатывал, но я чувствовала, что на этот раз он не срабатывает, потому что я не получала никакой реакции от своего тела.

Когда я проверила возражения — что же не дает мне чувствовать себя хорошо — всплыла значимость моих отношений со Стивом. У нас была масса дел; ему важно было сделать их все, и я хотела внести свой вклад. Это было только моё восприятие, что он хочет, чтобы я не отдыхала, а работала надо всем этим. На деле он, вероятно, посоветовал бы мне смотреть на это проще и беречь здоровье. Однако, бессознательно я думала по этому поводу, что мои отношения со Стивом важнее физического здоровья; поэтому обещание отдохнуть, если мое тело останется здоровым



Преврати свой интеллектуальный потенциал в прибыль

для Бостонского семинара, вступало в конфликт с моим желанием упорно поработать после возвращения и сделать все необходимые дела. С этой информацией я погрузилась в себя и сдвинула важность своего физического здоровья, сделав его более важным, нежели мои отношения со Стивом. Я получила иную физическую реакцию и мгновенно поняла, что буду здорова.

Мужчина: Был ли этот сдвиг критерия временным, только до окончания вашего семинара?

Нет, он стал постоянным. Я подумала, что это хорошая идея, — чтобы моё физическое здоровье всегда было важнее. Здоровое состояние на самом деле улучшает мои отношения со Стивом в отдаленной перспективе. Вы не можете иметь очень хороших отношений с кем-либо, если вы больны, или если вы так тяжело работаете, что умрёте молодым. Так что это ещё один пример того, каким образом сдвиг критерия может быть полезным.

Теперь давайте рассмотрим следующую ситуацию. Для одного участника семинара высокоценным критерием было «быть правым», что вовлекало его в неприятности. Он обнаружил, что беспрестанно старается доказать, какой он находчивый, и продемонстрировать, что он во всём прав. В то же время он понимал, что это создавало ему проблемы; поэтому он решил отрегулировать важность критерия «быть правым», сделав его менее важным.

Когда вы делаете сдвиг критерия, вы можете либо отрегулировать один критерий, либо, делая один критерий менее значимым, одновременно сделать другой более значимым. Это особенно важно, когда человек воспринимает другой критерий как дополняющую оппозицию. Например, многие люди воспринимают критерий «угодить другим» как уравновешивающий «угодить себе». Так как простое удаление чего-либо часто оказывается неэкологичным, что, по вашему мнению, могли бы мы захотеть сделать более важным, если бы делали «быть правым» менее важным для этого человека?

Мужчина: «Помогать другим».

Это вариант. Вы могли бы побудить человека думать о важности того, чтобы «быть правым», и получить презентацию этого. Потом сделать так, чтобы он передвинул эту презентацию вниз или дальше от себя, или уменьшил её — или что-нибудь ещё, что сделает её менее важной — одновременно передвигая вверх «помогать другим». С некоторыми людьми это могло бы сработать. Что ещё могло бы сработать?

Мужчина: «Быть правым» звучит так, как если бы он нуждался во внешнем одобрении своего поведения. Что если бы он переключился на внутреннее знание, что он прав, без потребности в обратной связи от окружающих?

Я думаю, что вы на правильном пути. Одна возможная опасность состоит в том, что он может закончить «знанием», что он прав, и не будет открыт для внешней обратной связи, когда в действительности ошибается.

Женщина: Как насчёт замены «быть правым» на «иметь сбалансированные отношения»?

Так что вместо потребности контролировать ситуацию, всегда, будучи правым, для него было бы более важно сотрудничать с другими людьми — иметь симметричные отношения.

Мужчина: Как насчёт «быть любимым» вместо «быть правым»?

Это вариант, хотя «быть любимым» тоже подчеркивает потребность получать реакции от других людей. Это может удерживать клиента в очень уязвимом положении. Что ещё вы могли бы сделать? Большинство из вас интуитивно занимаются тем, что думают о другом результате, который мог бы быть для него полезным. Один из способов определить такой результат — спросить его: «Что вам это дает — быть правым?» Это может дать критерий, который можно



использовать вместо «быть правым». Или мы можем спросить его, что он хочет иметь как более важное.

Женщина: А если заменить «быть правым» на «быть близким по духу»?

Да, или, может быть, «воспринимать реакции других» или «производить изящное впечатление». Или же он может сделать потребность доказывать, что он прав, менее важной. Когда некто тратит время на доказывание того, что он прав, у него меньше шансов быть правым, — поскольку он тратит столько времени, пытаясь, это доказать.

Мужчина: «Быть правым» воспринимается, как состояние, а «доказывать, что вы правы» — как процесс. Поэтому как насчет замены его другим процессом?

Таким образом, вместо того, чтобы доказывать, что он прав, он мог бы сосредоточиться на важности обучения — или даже обучения с радостью. Иногда вы можете добавить критерии типа «интерес», «удовольствие» и «удивление» к главному критерию, который вы регулируете.

Есть множество вещей, которые могут встать на место «быть правым». Когда вы помогаете другим людям уточнять критерии, будьте осторожны, чтобы не наложить то, что вы считаете самым важным на свете. Иногда человек приходит к вам с каким-то результатом, а вы думаете: «Ну, это не очень стоящая вещь!» Когда это случается, не забывайте, что сдвиг критериев делается для того, чтобы помочь людям отрегулировать их собственные критерия — чтобы получить больше того, чего они хотят в жизни. Они могут желать быть совсем не такими, какими желаете быть вы. До тех пор, пока изменение не нарушает ваших этических принципов и является конгруэнтным другим их целям и критериям, помогите им совершить его.

Когда я работаю с кем-то, я не пытаюсь предписывать, что он должен подставить на место конкретного критерия. Я делаю предложения и комментарии, чтобы помочь ему выяснить, что для него экологично, и я обсуждаю экологические проблемы. Например, если он выбирает «быть любимым», я скажу: «Хорошо, действительно ли вы хотите быть до такой степени во власти поведения других людей?» Он может тогда поискать что-либо ещё. Не существует единственного правильного ответа, поскольку правильность ответа будет определяться человеком, который хочет измениться. Если вы предлагаете множество вариантов, то можете заметить, на что человек реагирует. Элементы, которые мы обсудили, дают вам некоторые способы помочь клиенту совершить действительно подходящее изменение.

Демонстрация сдвига критерия

(Следующий транскрипт взят из тренинга, проведенного Коннирой в Далласе, Техас, в январе 1986 года. Транскрипт был незначительно отредактирован для облегчения чтения.)

Хотите посмотреть, как я быстро продемонстрирую пример изменения? О'кей. Кто уже рассортировал свою иерархию, во-первых? И, во-вторых, вы знаете нечто, что хотите сделать либо более, либо менее важным. Думая об этом, подумайте обо всей информации, которую имеете лично вы, и подумайте о том, что говорили вам другие люди. Есть ли нечто, что, по мнению других людей, вы могли бы сделать более или менее важным? Это не значит, что вы обязаны, но это — источник информации. Вы можете рассмотреть её и решить, считаете ли вы это хорошей мыслью или нет.

Дэвид (быстро): О'кей. Что вам требуется?

Этот человек эффективен, когда надо переходить к делу! О'кей, какова ваша иерархия? Как вы кодируете её с точки зрения субмодальностей?



Дэвид: Что до субмодальностей, у меня есть «удовольствие» (делает жест левой рукой далеко вперед и чуть-чуть влево). Потом «личное совершенствование» (показывает на расстояние около 2 футов прямо переди), а потом «семья» (показывает обеими руками около груди), и я нахожусь в ней.

А что более важно?

Дэвид: Семья.

О'кей, я это подозревала. Таким образом, он имеет «близкие ему» критерии. Я всегда говорю о «высокоцененных» критериях, и это действительно обычный способ говорить о них. Некоторые люди имеют «близкие» критерии, а другие — «базовые» ценности, О'кей, таким образом, его критерии находятся на линии, чуть-чуть уходящей влево с одним критерием вдалеке и более важными критериями ближе. Теперь, есть ли у вас в уме нечто, что вы хотите сделать более важным или менее важным?

Дэвид: Угу.

Хотите ли вы сказать нам об этом или нет? Вы не обязаны. Это не имеет значения.

Дэвид: Ну, у меня тут проблема. Когда вы недавно говорили, это связывалось с тем, что во мне уже некоторое время переваривается. Я позволяю себе доходить до точки, — когда я становлюсь больным, урабатываясь до смерти — и только потом я забочусь о личных нуждах. Мне нужно приблизить это (показывая обеими руками по направлению к груди) по важности.

«Заботиться о личных нуждах». (Верно.) О'кей. Теперь вам нужно как-то понять, в каком месте человек хочет, чтобы его критерий, в конечном счете, оказался; иначе вы можете сделать его более важным, чем сама жизнь, не успев опомниться: «Подожди-ка минутку, это не столъ важно». Итак, вы хотите, чтобы он был «столъ же важным, как» или «более важным, чем»?

Дэвид: Более важным, чем урабатываться до смерти.

Хороший выбор. (Смех) Ничего не могу возразить.

Дэвид: Мне бывает очень трудно в рабочей обстановке сказать «Нет». Я могу быть таким больным, что впору укладываться в постель, но буду продолжать без остановки.

О'кей. Теперь мы проведем экологическую проверку. В общем, это звучит хорошо. Я хочу убедиться, что тот способ, которым он сам это интерпретирует, будет для него эффективным. Поэтому, если вы представите себе, что станете реагировать на личные потребности как на более важные, нежели работа, завершение дел и тому подобное... Представьте себе, как измениться ваша жизнь. И просто проверьте, имеются ли в такой жизни какие-либо проблемы?

Дэвид: Гмм. Это будет очень отличаться. Это что-то вроде как будто есть какая-то часть, которая спрашивает «Как это будет?»

«Хотелось бы знать». Да, то есть вы можете не знать до конца — и это может означать, что позднее, после того как мы проделаем это изменение, вы захотите немножко адаптировать его; вам может понадобиться что-нибудь добавить или убавить, или передвинуть.

Дэвид: Ну, и в голову постоянно приходит мысль об общей природе эффективности. Если я буду больше заботиться о себе, я обязательно буду эффективнее и в рабочей обстановке.

Это верно. Так что эти вещи в действительности не конфликтуют друг с другом. (Верно.) А теперь, когда вы думаете о том, чтобы заботиться о личных потребностях, — где вы это сейчас видите?

Дэвид: Вон там. (Он показывает правой рукой прямо перед и вверх). Далеко в том направлении (обе руки).

Далеко в том направлении, О'кей. Это ключ. Находится ли это на одной линии с остальными вашими критериями, или выходит за линию?



*Преврати свой интеллектуальный
потенциал в прибыль*

Дэвид: Хм, это довольно-таки по центру, и выше, и...

Я спрашиваю, лежит ли это на линии

Дэвид: — Это приблизительно на таком же расстоянии, как Аллен (Аллен сидит в конце комнаты), но выше, примерно на линии потолка.

Я вижу, что вы имеете в виду, говоря о том, чтобы это приблизить! (Аллен поднимает обе руки).

Дэвид: Спасибо! (Он машет Аллену, и подает ему знак «О'кей»).

Аллен, вы не могли бы пересесть вперед, когда я подам вам знак? (шутя)

Дэвид: Вытяни руки и принеси это мне (смех).

О'кей. Ну, а где находится «реагирование на работу»?

Дэвид: О'кей. Работа. Что-то вроде как там, внизу. (Он показывает прямо перед собой и вниз, слегка направо.)

А как далеко от вас?

Дэвид: Как раз по эту сторону от телевизора. Прямо там внизу.

Внизу около телевизора, О'кей, теперь давайте проведем небольшую проверку. Эти два критерия находятся в другом месте, чем первые три; это не просто прямая линия. Я хочу проверить и выяснить, имеет ли значение верх или низ. Поэтому возьмите критерий, связанный с работой, (О'кей.)

Если вы его приподнимете, — мы его вернем на место, — но если вы его поднимете (Дэвид качает головой) на время, он выглядит более или менее важным?

Дэвид: (Его рука движется влево-вправо в направлении критерия, связанного с работой.) Там очень — это получается... (Он смеётся и машет правой рукой от себя и вверх) он отодвигается, когда этот поднимается (делает жест в сторону критерия «личных потребностей»). О просто вроде как там.

О! То есть он на одной траектории с тем, другим критерием. О'кей. Верните его обратно, (О'кей.) Теперь я бы хотела, чтобы вы взяли тот, что отвечает за личные потребности. (Аллен поднимает руки, а Дэвид смеётся и показывает на Аллена) Это ваш сигнал. Аллен!.. А теперь я хочу, чтобы вы передвинули этот критерий ближе. Эту технику вы выполняете медленно — вы не делаете этого быстро — так, чтобы вы могли заметить эффект по мере придвижения его поближе. Вы можете провести нечто вроде внутренней проверки. Обычно люди как-то ощущают, когда критерий находится на нужном месте. У вас есть также конечная цель. Вы знаете, что хотели бы, чтобы это было более важным, чем работа. Так что позвольте картине постепенно приближаться, и вы можете заметить, какое она оказывает воздействие, становясь более важной, и просто поймайте ощущение, когда она окажется на нужном месте... (Дэвид издает вопросительный звук.) Во-во. (Он машет левой рукой, показывая неопределенность или неуверенность).

Подвигайте его немножко назад-вперед, если не вполне уверены. Проверьте.

Дэвид: О, если я подвину его ещё ближе, О'кей.

Хорошо. И когда вы делаете это с людьми, похоже, происходит один интересный феномен, заключающийся в том, что, когда критерий попадает на нужное место, происходит что-то вроде хлопка. (Дэвид кивает головой, «Да», и обеими руками жестикулирует: «Конечно») В особенности, если вы говорите людям, что это произойдёт (смех). (Руки Дэвида движутся, как будто устанавливают что-то на место.) Он просто как бы обосновывается там... попадает на нужное место. Техника «хлопка», О'кей, и дайте мне знать, когда вам покажется, что он встал на нужное место.



Дэвид: О'кей. Что-то вроде того. (Что-то вроде?) Ну, вы знаете, я не привык (Он отодвигается назад), чтобы это было так близко. Это что-то вроде словно «Ух»... (рука касается подбородка в положении «задумчивости») Я замечаю также некоторые другие вещи, связанные с этим.

Замечаете ли вы что-то, что вы могли бы захотеть подрегулировать? Здесь, вверху, вы можете увидеть это более ясно. Возможно, вы не были уверены в том, что находилось на этой картине, когда она была далеко.

Давид: Именно это я сейчас и замечаю.

Возможно, вы захотите немного изменить содержание сейчас, когда она приблизилась, и вы в состоянии разглядеть всё, что там есть...

Дэвид: Гммм... Да, она крайне сложная.

Это хорошо или?..

Дэвид: Удивительно.

О'кей. Сложная в каком отношении?

Дэвид: Ну, когда я думал обо всех этих «личных потребностях», я думал о физической болезни, однако это кажется лишь незначительной частью целого. (Большой и указательный палец его левой руки делают маленький указывающий жест.) Вы знаете, это... (Его левая рука очерчивает в пространстве большой круг вокруг предыдущего жеста.)

Некая часть вашего мозга соединила там кучу разных вещей

Дэвид: Да, потому что содержание, вы знаете, типа физического здоровья (Это одна часть, О'кей) просто в этом маленьком (оба указательных пальца очерчивают маленький прямоугольник в центре круга.)

Теперь я хочу, чтобы вы проверили остальные части, о существовании которых раньше не подозревали, и удостоверились, что вы вполне довольны, имея их на соответствующем по важности месте.

Дэвид: О'кей, когда вы сказали это, материал вокруг начал перемещаться.

Хорошо. Могут существовать части этой картины, которые вы хотите отодвинуть подальше; или же могут быть части, которые вы захотите подвинуть ещё ближе...

Дэвид (кивая): Они придвигнулись, О'кей. Теперь всё здорово, О'кей.

Хорошо. Теперь, когда вы глядите на конфигурацию, кажется ли вам, что она будет на вас работать? Или же есть дополнительные уточнения?

Дэвид: Такое впечатление, будто что-то не совсем правильно — это вроде бы действительно близко, но не совсем там.

О'кей, поэтому потратьте время на то, чтобы это стало чётко видимым. Просто просмотрите всю эту штуку.

Дэвид (смеётся): Привет, Аллен! Ты не совсем там, но... Я буду использовать твоё правое плечо в качестве её угла... О'кей (закрывает глаза)

А пока вы это делаете, я расскажу группе некоторые вещи, которые вы уже знаете... Вот о чём я хотела бы сказать: когда вы выполняете подобный процесс, то включение паттернов гипнотического языка в значительной степени облегчает человеку задачу. Вы говорите что-то вроде. «Вы можете позволить этому образу приблизиться, и заметить, когда он найдет нужное положение», (Дэвид кивает), так что вы предварительно предполагаете определённые вещи, которые не хотите ставить под сомнение — это сделало бы процедуру для человека труднее, чем необходимо. Это много легче, чем спрашивать: «Он в нужном месте?», потому что тогда они начнут сомневаться...



Дэвид: О'кей. Когда я позволил этому работать, экран вон там расширился (он рисует перед собой обеими руками большой прямоугольник) в большой прямоугольник, разделённый на части. (Он делает резкие вертикальные движения рукой, перемещая её слева направо)... Так что это словно — (Его правая рука делает широкое движение слева направо перед ним, в то время как он тихонько свистит).

То есть, он расширился.

Дэвид: Да. Это довольно здорово.

Походило ли это?..

Дэвид: Да, после того, как я позволил этому... (широко разводит руки в стороны)...

Увеличиться. (У-гу.) И это имеет смысл, потому что вы можете действительно полностью его рассмотреть и узнать, что там есть.

Дэвид (кивая): У-гу. И у меня появляется теперь всевозможная странная кинестетика, (Обе руки врачаются чередующимися кругами в районе живота.) что-то вроде словно «Ух ты!» (Его голова и грудь подаются назад.)

И единственная вещь, которую надо проверить — это является ли «странная кинестетика» странной в том смысле, что «Она отличается, у меня никогда так раньше не было». (Дэвид кивает: «У-гу») Потому что если это кинестетика, говорящая «Что-то не в порядке», тогда вы захотите внести дополнительные уточнения. И Дэвид конгруэнтно реагирует на сообщение: «Это просто что-то незнакомое». О'кей. Это часть, посвященная изменению.

А теперь мы хотим провести проверку. (О'кей.) Это конкретное изменение немного труднее проверить, чем другие. Если вы можете тут же придумать что-нибудь реальное, — проверьте таким образом. Например, один человек понизил важность мнений окружающих и повысил важность исполнения того, что сам считал верным. Сразу после этого кто-то из его группы сказал ему, чтобы он что-то сделал: «Сделай это со своими субмодальностями», и его немедленной реакцией было: «Нет, я не думаю, что это правильно. Мне нужно сделать что-то другое». Это был незапланированный ход, но потом они осознали, что это оказалось прекрасной проверкой. То есть это один из способов, каким вы можете иногда проверить. С этим конкретным изменением мы так поступить не можем, но мы всегда можем проверить в воображении. Вообразите себя в ситуации, где могла бы проявиться эта разница. (Он закрывает глаза.) Это самая общая проверка, какую вы можете сделать. Пусть они отыщут контекст, в котором эта новая конфигурация вызовет изменение...

Дэвид (кивает и улыбается, очень расслабленно): О'кей, есть.

Что вы думаете? По-моему, выглядит неплохо.

Дэвид: «Нет» выскоцило действительно легко. Это был типичный телефонный звонок: «Ты мне сейчас нужен», и действительно быстрая проверка: «Нет, ты можешь позвонить тому-то и тому-то». (Он щелкает пальцами.)

Великолепно. Да, и это тот тип автоматического сдвига, который вы получаете, когда критерии человека располагаются в новом порядке. Вам не требуется заставлять себя действовать по-другому, просто вы такой на самом деле. О'кей, попробуйте другой контекст, — я хочу провести тщательную проверку. (Он закрывает глаза, «О'кей, другой контекст») Другой контекст, в котором наличие этой новой конфигурации приведет к изменению... (О'кей)

А как здесь?

Дэвид: Удивительно, (смех)

Это удивительно и восхитительно или?..



Дэвид: Да. Я взял альтернативу, где кто-то дал мне возможность пойти и сделать что-то для самого себя. Обычно я отказываюсь и говорю, «Нет, у меня нет времени». А тут я делал это и думал: «Что я делаю?» (Поворачивает голову и смотрит вокруг) «Это не нормально». Так что это довольно приятно.

О'кей, хорошо. А если вы можете подумать ещё и о третьем контексте... Три — это магическое число в НЛП...

Дэвид (приподнимает голову и склоняет её вправо): Ну, это нечто, чего я уже давным-давно не видел, (смех) Я имею в виду, не видел лично, последний отпуск у меня был семь лет назад.

Вы **ещё хуже, чем мы!**..

Дэвид: Это здорово. Он только что вписался в мой календарь.

О'кей, это мне нравится, и число три удовлетворяет моему критерию хорошей проверки. Поэтому спасибо.

Дэвид. Спасибо вам.

Теперь, **ещё одна вещь**, о которой я бы позаботилась, выполняя маневр такого рода — это убедиться, что он не уйдет слишком далеко в направлении «Теперь он собирается быть в отпуске 300 дней в году, а работать 65» (смех). Я не получила от него никаких признаков того, что он пойдет столь далеко. Он решил: «Я записываю дни отпуска в свой календарь, я ведь семь лет не имел отпуска». Это не похоже на «Я собираюсь пять лет не работать». Тогда бы я стала размышлять: «Что же я здесь наделала?» Так что, проделав с кем-то сдвиг, вы можете слегка проверить границы, чтобы убедиться, что он не зашел чересчур далеко. Если он перестанет работать, и перестанут поступать деньги, то у него возникнут трудности с проведением отпуска.

Упражнение на сдвиг критерия

Давайте вкратце повторим все шаги сдвига критерия, а потом вы сможете его проделать.

1. Сначала возьмите уже выявленные вами субмодальные кодировки и определите, как они создают континuum. У Дэвида наиболее важной субмодальностью было расстояние: чем важнее критерий, тем ближе к нему он находился.

2. Помогите вашему партнёру определить критерий, который он хочет сделать более или менее важным, и выясните, где он находится на его иерархии критериев. Не забудьте проверить экологию.

3. Определив критерий, который ваш партнёр собирается сдвинуть, определите, где он хотел бы остановиться. Хочет ли он сделать его более важным, столь же важным или менее важным, чем некий другой критерий? Выясните, где на иерархии находится этот второй критерий.

4. Потом медленно измените критерий соответствующим образом (близость, размер, яркость, цвет и т. п.). Отрегулируйте субмодальности так, чтобы критерий был закодирован на ту степень важности, которую человек хочет иметь. Например, если передвижение вверх делает нечто более важным, и ваш партнёр хочет сделать нечто более важным, пусть он возьмет презентацию критерия и позволит ей медленно подниматься до тех пор, пока она не займет нужное положение. Если он сортирует по размеру, он может позволить картине медленно увеличиваться до тех пор, пока она не станет в точности нужного размера, что позволит ему понять, что этот критерий так важен, как ему хотелось бы. Если он сортирует по аудиальной громкости, он может позволить звуку становиться громче до тех пор, пока тот не достигнет нужного уровня.

Даже если человек не определил, по сравнению с чем он хочет сделать новый критерий более или менее важным, когда вы просите его передвинуть критерий на «нужное место» — обычно он интуитивно хорошо чувствует, где это место. Люди также сообщали, что если они передвигают новый критерий слишком быстро, то тут же знают, что дело заходит слишком далеко и



отодвигают его назад, туда, где они ощущают больший комфорт. Они могут чувствовать, когда он не на месте, и это ощущение обычно является сигналом озабоченности экологией.

Помните, что это изменение нужно делать медленно. Вы можете использовать жесты рук, чтобы помочь клиенту, но не идите дальше или быстрее, чем это делает он. Если он поднимает критерий, не позволяйте критерию взлететь быстро — чтобы он не стал важнее самой жизни. Если вы делаете это чересчур быстро, то «быть аккуратным» может, в конце концов, оказаться важнее, чем «оставаться в живых»! (смех) Это не экологично!

Когда вы просите человека «приблизить критерий», то этот критерий приближается относительно других элементов на его иерархии критериев. Благодаря этому метод срабатывает. Иногда я добавляю к своим предварительным инструкциям, «О'кей, теперь у вас может быть ощущение, что все остальные ваши критерии тоже находятся там и являются частью континуума». Вы больше узнаете о том, как всё это работает, когда проделаете это упражнение.

Тестирование

У вас есть несколько возможных способов проверки своей работы. Первый — прерваться и на некоторое время заняться чем-то другим. Потом попросите клиента подумать о критерии, который он сдвинул. Как он ощущает его сейчас? Естественно ли его положение? Достаточно ли он высоко, или достаточно ли близко, или достаточно ли он по любому другому признаку, по которому клиент изменил его?

Второй способ тестирования особенно важен, потому что он является одновременно и синхронизацией с будущим. Попросите клиента подумать о ситуации, которую изменит для него новый критерий, а затем поместите его в этот контекст и выясните, каковы его переживания. То ли это, чего он хочет? Это способ тестирования, который я проделала с Дэвидом. При любом способе тестирования вы, конечно, наблюдаете за несловесным подтверждением того, что вмешательство привело к изменению. Если у вас есть сомнения, или же вы хотите быть очень тщательным — проведите проверку в нескольких контекстах.

Третья возможность — это организовать поведенческую проверку. Создайте ситуацию, в которой вы ожидаете изменения, вызванного сдвигом критерия и заметьте, что происходит.

Хорошо, начинайте работать. Мы обсудим всё по окончании.

Общий план упражнения

1. Определите главную субмодальность, которая создаст континуум для иерархии критериев.
2. Определите критерий, который собираетесь регулировать, и его нынешнее положение на континууме.
3. Определите общее желаемое положение критерия на континууме.
4. Медленно регулируйте критерий в направлении желаемого положения, пока не почувствуете, что это то, что нужно.

Обсуждение

Поздравляю! Я заметила, что многие из вас делали с этим очень симпатичные вещи. Давайте послушаем несколько благодарственных речей (смех). Как сказал мне Дэвид, он осознал, что его мозг продолжал делать новые перестановки и уточнения, чтобы выстроить проделанное нами изменение в линию более целесообразным, сознательным образом.

Дэвид: Я всё ещё продолжаю проверять. Вещи тут и там меняются местами. И это изменение продолжает оставаться конгруэнтным моей временной линии в обоих направлениях. У меня есть пояс времени, который идет в прошлое (показывает налево) и в будущее (показывает направо). А потом мой день проходит от вершины до основания, и на континууме всё становится на место.



Хорошо. Приятно осознавать продолжающуюся перестановку такого рода. Проводя этот сдвиг с самим собой или с кем-то ещё, в любом случае выделите время для дальнейших уточнений — не переходите немедленно к другой деятельности, которая была бы неконгруэнтной — либо сделайте приготовления, которые позволят им произойти на бессознательном уровне, как это делает Дэвид. Убедитесь, что может быть включено сознательное мышление и что оно готово ко всему, что вы собираетесь предпринять.

Леа: Определив континуум у каждого члена группы, мы все решили, какой критерий мы хотим изменить и в каком направлении. Потом каждый дал инструкции своему бессознательному мышлению проделать соответствующие изменения. Позже мы проверили, и это сработало великолепно.

Это прекрасная адаптация.

Бен: Мой наименее важный критерий находился близко и спереди от меня, а самый важный был далеко! Я реагировал на то, что близко, даже если это было тривиально, и не реагировал на то, что было по-настоящему важно для меня, но находилось далеко! Когда я это понял, то сказал себе: «Что за бред», и развернулся на 180 градусов.

И это действительно изменило его состояние. Я побывала в группе Бена. Вы все понимаете, что он сделал? Вместо того чтобы просто изменять положение критерия среди кучи других, он развернулся всю эту кучу вокруг оси — так, чтобы она была конгруэнтна тому, что он хочет, чтобы его мозг признавал важным. То, что важно, теперь близко, а тривиальные критерии находятся на большем расстоянии. Это здорово!

Бен: Ещё я думаю, что знаю, как всё сложилось таким образом. Много лет назад у меня было переживание, которое мне не нравилось, и это заставило меня перевернуть все свои критерии.

Когда Бен рассказал мне это ранее, я попросила его проверить экологию прежде, чем сдвигать свои критерии. Я хотела, чтобы он проверил, не было ли в его прошлой организации чего-то такого, что породило это неприятное переживание, так как в этом случае было бы неэкологично вновь возвращаться к этой организации.

Бен: Но это совсем не так. То, что есть сейчас, будет очень хорошо.

Позвольте мне привести один интересный пример. Крис сделал «необходимость быть правым» менее важной — и, без какого-либо предварительного планирования, выскочил «юмор» и занял её место. Я подумала, что это очень хорошо. Юмор — это великолепно, и многие из нас могли бы совершить полезные изменения, увеличив его значимость в своей жизни.

Фред: Я сдвигал важность «гибкости». Когда я начал делать её более важной, «гибкость» начала распространяться по всей системе вплоть до нижнего основания моей иерархии. Внезапно я получил гибкость во всех этих разнообразных участках.

Таким образом, вы встроили гибкость во многие различные критерии. Очень хорошо. Это схоже с тем, что вон та группа сделала с «весельем». Это интересная вариация: не просто изменить критерий, но позволить ему пройти насквозь и подействовать на всю иерархию.

Дэвид: В нашей группе мы использовали корреляцию между критериями и временной линией. Если Тим хотел, чтобы нечто стало более важным, он передвигал это сюда, в будущее, и оно автоматически вписывалось в щель. Если он хотел, чтобы нечто было менее важным, он передвигал это в прошлое.

Билл: Занимаясь этим, я сделал поедание моркови более важным — и получил «должен». Я чувствовал, что я «должен» есть морковь, и что это действительно важно, — но мне это не нравилось.



Преврати свой интеллектуальный потенциал в прибыль

Поедание моркови — это поведение, а не критерий. Что важного для вас в том, чтобы есть морковь? Это что-нибудь вроде здоровья или хорошей физической формы? (Да.) Так что вы могли думать о том, чтобы сделать более важным ваше здоровье в целом. Это критерий. Когда вы это проверите, мне кажется, вы не получите «должен».

Я заметила, что некоторые из нас пробовали сделать более важным конкретное поведение — вместо того, чтобы определить общий критерий, которому оно удовлетворяет, и сделать его более важным. Поведение конкретно и вплетено в контекст, например поедание моркови или выполнение большего количества домашней работы. Ценность определения и изменения критерия состоит в том, что вы получаете сдвиг, который будет влиять на человека в разных контекстах, и у вас появляется больше свободы выбирать, конкретное поведение, удовлетворяющее этому критерию.

Вы можете подумать о том, над каким уровнем обобщения вы хотите работать. Если вы хотите изменить лишь конкретное поведение, то сохранить экологию сравнительно просто. Критерии, однако, находятся на следующем, более высоком уровне обобщения. Поскольку они проходят через контексты, то внесение изменения на уровне критерия будет иметь более сильное и устойчивое воздействие. Вследствие этого, вам нужно более тщательно проверять экологичность сдвига критерия.

Вы можете также привнести сдвиг критерия только в определённые контексты будущего. Если я, например, хочу сдвинуть критерий только когда я работаю с клиентами, то я могу вообразить, что нахожусь в этом контексте, и осуществить сдвиг критерия на его фоне. Тогда, чтобы убедиться, что сдвиг критерия не претерпел чрезмерной генерализации, я могу вообразить, что нахожусь в другом контексте, и проверить мои критерии, чтобы убедиться, что они расположены в том порядке, в каком я хочу их там иметь. Вы генерализуете новый критерий точно так же, как любое другое изменение: вообразите использование нового критерия во всех различных контекстах, где он будет полезен — но не в других.

Мэри: А как я узнаю, когда использовать этот метод?

С вашей стороны требуется больше чувствительности, чтобы определить, когда делать сдвиг критерия. Входя с жалобой, клиент обычно не говорит: «У меня есть вот этот критерий, который мне нужно сделать менее важным». Он обычно жалуется на то, что чувствует себя плохо в каком-либо отношении. Собирая информацию, вы можете заметить определенную тему. Вы можете заметить, что во многом проявляется его недостаточно серьезное отношение к своему здоровью, или что для него чересчур важно быть правым, или сохранять контроль. Если вы видите один стереотип в разных контекстах, то это показатель того, что изменение критерия может принести пользу.

Один из вариантов отношения к этому — собрать информацию и спросить себя: «Каковы здесь значимые критерии?» «Что произошло бы, если бы некоторые из них были более важными или менее важными?» Было бы это полезно для данного человека в отношении его проблемы?

Мы бываем очень придирчивы к деталям во всех упражнениях этого тренинга, побуждая вас получать точную информацию о множестве субмодальностей, тщательно проверять их и так далее. Мы полагаем, что это ценный фоновый опыт, поскольку он позволяет вам получить полную мысленную презентацию того, как работают эти техники. После того как вы приобрели некоторый опыт созиания глубинной информации, вам часто не понадобится добиваться такой же детальности с клиентами, чтобы помочь им измениться.

Более простой (но менее надёжный) способ проделать это с клиентом заключается в том, чтобы спросить: «Что является тривиальным? Что является средним по важности? Что имеет для



вас огромную важность?» Потом получите критерии и выясните, как он эти критерии препрезентирует.

Часто я просто прошу человека подумать о чем-то очень важном, и когда он получает к этому доступ, я наблюдаю за его несловесными знаками. Потом я прошу его подумать о чем-то тривиальном и наблюдаю снова. Человек почти всегда будет смотреть в два разных места — и это всё, что мне нужно. Поскольку большая часть людей сортирует иерархию критериев в пространстве, я могу быстро проверить это и не тратить полчаса на собирание детальной информации.

[Академия Знакомств [Soblaznenie.Ru] - это практические тренинги знакомства и соблазнения в реальных условиях - от первого взгляда до гармоничных отношений. Это спецоборудование для поднятия уверенности, инструктажа и коррекции в "горячем режиме". Это индивидуальный подход и работа до положительного результата!]

Вы можете проделывать все эти техники «быстро и грязно» в реальном мире после того, как вы близко познакомитесь с ними. Сталкиваясь с трудностью, вы всегда можете вернуться и собрать более детальную информацию. Однако если вы начнёте изучать эти техники, выполняя их «быстро и грязно», дело кончится тем, что ваша работа будет неряшливой и неэффективной, вместо того чтобы быть точной и быстрой. Проходя технику очень медленно, по меньшей мере, несколько раз, вы получаете чрезвычайно ценный опыт, который сохранит вашу работу чистой и систематической.

Позитивные versus негативные критерии

Нашлось ли у кого-нибудь из вас время для исследования разницы между тем, чему человек идет навстречу, и тем, от чего он удаляется? Давайте быстро поиграем с этим всей группой. Подумайте о некоторых ваших позитивных критериях, о вещах, к которым вы тянетесь — таких, как «познание», «счастье», «личная безопасность» или «сохранение жизни». Заметьте субмодальности этих репрезентаций... Теперь сопоставьте это с репрезентациями тех же критериев, сформулированных негативно — как нечто, чего надо избегать: «невежество», «страдание», «опасность», «смерть». Каковы субмодальные различия между этими двумя сериями картин? На что веселее смотреть. На первый набор, верно?

Джо: Вещи, к которым я тянусь, ярче, более цветные, трёхмерные. И это скорее фильмы, а не слайды.

Так ли обычно обстоит дело и у всех остальных? Многие из вас кивают. Все эти отличительные признаки имеют тенденцию сочетаться с репрезентациями того, к чему вы стремитесь приблизиться. Позитивные — цветные, трехмерные и более подвижные. С другой стороны, критерии, сформулированные негативно — то, чего вы избегаете или от чего удаляетесь, — склонны быть туманными, неподвижными, менее цветными и т. п. Часто это исключительно черно-белые картины, без каких-либо аналоговых градаций. Ощущая угрозу, люди прибегают к ригидным, буквально «чёрно-белым» способам мышления, и теряют способность думать о чем-либо в терминах континуума. Большая часть их мыслительных ресурсов — таких как рассмотрение других альтернатив, или внимание к вариациям на континууме — попросту недоступна им, пока они не почувствуют себя в большей безопасности.



Преврати свой интеллектуальный потенциал в прибыль

Когда вы действительно в смертельной опасности и должны действовать быстро, будет полезно, чтобы ваш мозг выдавал вам очень простые чёрно-белые выборы. Однако, когда вы вне опасности, этот способ мышления оказывается жёстко ограничивающим.

Это одна из причин, почему есть смысл формулировать хорошо оформленные цели позитивно. Подумайте, насколько глубоко вы меняете внутренний опыт человека, не делая ничего другого, а лишь используя такую рамку результата, которая фокусирует его внимание на том, чего он хочет, к чему стремится, а не на том, от чего он удаляется и чего не хочет.

Нам было интересно обнаружить эти отношения между позитивно и негативно сформулированными критериями и субмодальными различиями между ними. Мы надеемся, что когда вы будете применять сдвиг критериев в вашей собственной и чужой жизни, то откроете другие полезные различия, и таким образом ещё лучше оцените эту полезную технику.



Устранение навязчивостей

У большинства людей есть какое-либо поведение или чувство, которое они обязаны иметь в определённом контексте. Например, некоторые люди обязаны поправить картину, криво висящую на стене. Они не могут хорошо чувствовать себя, оставив её висящей криво, даже если это чья-то чужая картина в чём-то чужом доме. Некоторые люди чувствуют себя вынужденными есть шоколад; они не могут не есть его, если он оказывается поблизости. А если его нет рядом, они могут быть вынуждены пойти и купить его! Другим людям необходимо есть мороженое или хрустящие картофельные хлопья. Некоторым необходимо обязательно подобрать монетку, если они видят её на тротуаре, или проверять каждый телефон-автомат — нет ли там мелочи. Некоторые люди вынуждены читать газету от первой до последней страницы, даже вопреки своему желанию.

Большинство таких навязчивостей довольно тривиальны, хотя любая навязчивость, связанная с едой, может иметь значительные последствия. То, что мы называем «взрывом навязчивости», позволяет уничтожать даже очень интенсивные, сильные навязчивости, часто за несколько минут, — поэтому это очень мощная техника. Мы хотим, чтобы вы сначала испробовали её на какой-нибудь тривиальной навязчивости. Потом, после того как вы изучите этот метод, вы сможете применить его к более существенным формам поведения и гораздо более значимым для вас реакциям. Взрыв навязчивости великолепно подходит для тех форм поведения или реакций, которые слишком интенсивны, чтобы их можно было легко убрать с помощью других техник, таких как метод взмаха.

Разрушив навязчивость, вы по-прежнему будете способны совершать это действие; вы просто не будете принуждены к нему. Разрушив навязчивое желание есть шоколадные конфеты, вы по-прежнему будете способны их есть — вы просто не будете чувствовать тягу к этому. Однажды мы демонстрировали этот метод в работе с человеком, который хотел устраниТЬ навязчивую потребность немедленно отвечать на все записи на своем автоответчике. Впоследствии он по-прежнему быстро реагировал на большинство телефонных звонков. У него просто перестало подскакивать кровяное давление, если он откладывал ответ на звонок, который был менее важным.

Вы можете использовать эту технику и для того, чтобы избавиться от навязчивой потребности чувствовать гнев или прибегать к насилию. Однако, обучаясь ей впервые, не выбирайте реакцию, связанную с насилием. Важно хорошо знать, что вы делаете, прежде чем использовать её для чего-либо подобного.

Демонстрация: выявление субмодальных магнитов

Мы собираемся сначала продемонстрировать, а потом обсудить, как и когда использовать этот метод экологичным путем. Для демонстрации, а также для последующего упражнения нам понадобится вполне тривиальная навязчивость; нечто, что вас действительно притягивает — но если бы вы избавились от этого поведения, то не пожалели об этом.

Сначала мы быстро продемонстрируем, как выявить субмодальности, которые вызывают навязчивость. После того, как все вы проделаете это в упражнении, мы продемонстрируем, как использовать субмодальности для устранения навязчивости. Кто хотел бы узнать, как работает его навязчивость?



Преврати свой интеллектуальный потенциал в прибыль

О'кей, Рэчел, что вы вынуждены делать?

Рэчел: Я вынуждена есть шоколадные сердечки. Меня к ним так и тянет.

Есть что-то похожее, к чему вы относитесь нейтрально?

Рэчел: Меня не особо привлекает печенье. Я могу как есть его, так и не трогать.

Прекрасно. И вы не возражали бы, если бы эта навязчивость была разрушена, верно?

Рэчел: Вовсе нет.

Хорошо. Теперь я хочу, чтобы вы подумали о шоколадных сердечках и заметили, как они выглядят, когда вы думаете о них... А потом подумайте о печенье; заметьте, как оно выглядит в вашем воображении...

Теперь проверьте субмодальные отличия. Что отличает то, как вы видите шоколадные сердечки, от того, как вы видите печенье?

Рэчел: Шоколадные сердечки кажутся немного ближе. Они почти что выпрыгивают из тарелки. Мне кажется, что не вся картина ближе, а только сердечки. С печеньем такого нет.

Хорошо. Какие ещё отличия вы замечаете?

Рэчел: Шоколадные сердечки ярче, вокруг них почти что сияние. Это всё, что я замечаю.

Есть ли какая-либо разница в том, как эти вещи звучат для вас?

Рэчел: Нет. Нет, я не слышу ничего ни там, ни там.

Есть ли какие-либо различия в кинестетической системе, кроме ощущения принуждения?

Рэчел: Ну да, я чувствую, что меня тянет к ним.

Это часть вашей реакции: чувство принуждения. Мы заинтересованы только в том, чтобы обнаружить любые кинестетические ощущения, которые, возможно, помогают создать эту реакцию.

Теперь у нас есть несколько отличий в субмодальностях, поэтому мы имеем некоторое представление о том, как мозг Рэчел кодирует «я вынуждена иметь нечто». В данном случае все субмодальности зрительные. Кодируя свои образы определенным образом, мозг Рэчел мгновенно знает, — просто глядя на образ — что она должна иметь, подобно сердечкам, а относительно чего у неё есть выбор, подобно печенью.

Следующий шаг — это проверка, выяснение того, какое из этих субмодальных различий является наиболее важным «магнитом», создающим её компульсивную²² реакцию.

Рэчел, посмотрите на образ шоколадных сердечек. Попробуйте сделать сердечки немного ближе. Заставьте их выпрыгивать из тарелки немножко больше. Это усиливает или ослабляет ваше принуждение есть сердечки?

Рэчел (Её лицо розовеет, и она делает движения ртом): Да, мне сразу же больше хочется их.

О'кей. Теперь отодвиньте сердечки назад в тарелку. Изменяет ли это вашу реакцию?

Рэчел: Это позволяет мне не хотеть их так сильно.

Теперь давайте попробуем изменить яркость. Сделайте шоколадные сердечки немного ярче. Изменяет ли это вашу реакцию?

Рэчел: Изменяет, но не так сильно. По-моему, когда я заставила сердечки больше выпрыгивать из тарелки, они одновременно сделались и немного ярче. Если я просто делаю их ярче, то не чувствую большого изменения.

²² Компульсия — непреодолимое иррациональное побуждение, импульс. (Здесь и далее все примечания Л. Миникеса)



То есть это показывает, что близость является ведущей субмодальностью; она направляет реакцию Рэчел, а также изменяет яркость. Давайте ещё кое-что проверим. Попробуйте усилить ореол...

Рэчел: Это заставляет меня хотеть их больше, — но не так сильно, как тогда, когда я заставляла сердечки сильнее выпрыгивать.

Попробуйте ослабить ореол...

Рэчел: Это заставляет меня реагировать на сердечки немного меньше, но я всё равно их хочу.

Теперь мы знаем, что ключевая субмодальность, которая «ведет» реакцию Рэчел, заключается в том, чтобы образ выпрыгивал ближе к ней и дальше от фона.

Упражнение

А теперь мы хотим, чтобы вы все проделали эту часть друг с другом. На этом этапе мы хотим, чтобы вы дошли досюда. Удостоверьтесь, что выбираете навязчивость, которую вы не прочь потерять — потому что после упражнения у вас её, возможно, уже не будет. Вы можете спросить себя: «Будет ли без этой навязчивости чего-нибудь не хватать в моей жизни?» Поскольку вы собираетесь от неё избавиться, мы хотим быть уверены, что вам без неё будет лучше.

После того, как вы подумаете о своей навязчивости, подумайте о сходном поведении, которое вы не вынуждены выполнять. Если вы обязаны читать все комиксы, может быть, вы не должны читать все спортивные страницы. Если вы принуждены пить кофе, может быть, вы не обязаны пить чай — вы можете пить или не пить его. Если вы чувствуете чрезмерное принуждение мыть каждую тарелку на вашей кухне, может быть, вы не вынуждены подметать пол. Чем более схожи две формы поведения, тем лучше.

Для некомпульсивного поведения обязательно выберите что-нибудь нейтральное. Не выбирайте чего-то такого, что вас отталкивает, потому что отвращение и привлекательность на самом деле очень схожи. И то, и другое — формы навязчивости; отличается только направление навязчивости: отталкивание вместо притяжения. Если вы принуждены есть шоколад, выберите какую-либо пищу, которую вы можете есть, но не чувствуете, что обязаны её есть. Не выбирайте пищу, которая вызывает у вас отвращение.

Когда у вас будут эти два переживания — компульсивное и нейтральное — проделайте сравнительный анализ. Каковы отличия в субмодальностях, и какая субмодальность влечет навязчивость? Обязательно проверьте все системы восприятия. Обнаружьте отличие, которое меняет дело.

Есть несколько способов проверить, какие субмодальности являются ведущими. Мы могли бы попросить Рэчел посмотреть на печенье — нейтральное переживание — и заставить печенье выпрыгивать из тарелки. Мы могли бы выяснить, вызывает ли это ощущение принуждения есть печенье. Если вы проверяете таким образом, то проследите, чтобы человек изменял каждую субмодальность понемножку и весьма медленно. Если он делает это чересчур быстро, вы можете внедрить новую навязчивость! Немного менее опасно проводить проверку, изменяя саму компульсивную реакцию, как это демонстрировали мы. Проверьте каждое субмодальное различие между нейтральным опытом и опытом навязчивости. Хорошо проверить это обоими путями — попросить человека сделать картину ярче... а потом тусклее.

Хелен: Мы ищем единственную субмодальность?

При навязчивостях одна субмодальность обычно ведёт другие. Если вы найдете две ведущие субмодальности — хорошо.



Преврати свой интеллектуальный потенциал в прибыль

Обязательно отыщите аналоговую субмодальность, которая вызывает навязчивость и которую вы можете непрерывно варьировать вдоль некой шкалы. Дискретная субмодальность не будет работать в этой технике. Позднее мы обсудим это детально.

После того как вы определите субмодальные различия и выполните проверку, чтобы найти ведущую(-ие) субмодальность(-и), мы хотим, чтобы вы сделали ещё одну вещь, которую мы не демонстрировали. Выясните, можете ли вы устраниТЬ навязчивость простым ослаблением ведущей субмодальности. Предположим, вы находите, что ведущей субмодальностью для вашего партнёра является размер; когда мороженое становится больше, он хочет его сильнее. Я хочу, чтобы вы выяснили, не могли ли бы вы избавиться от этой навязчивости, просто делая мороженое меньше на вид. Вы уже знаете, что это временно ослабляло переживание вашим партнёром навязчивости, когда вы проводили проверку. Вопрос в том, можете ли вы устраниТЬ таким путем навязчивость навсегда. Попросите вашего партнёра увидеть, как мороженое становится меньше, до тех пор, пока он не сможет посмотреть на мороженое и сказать: «Нет, теперь меня к нему не тянет», или «Я могу съесть его, но не обязан». Потом, после того как в течение нескольких минут вы поговорите о чём-нибудь постороннем, проведите повторную проверку. Попросите его подумать о мороженом и выясните, чувствует ли он принуждение съесть его или же продолжает чувствовать себя нейтрально. Мы хотим, чтобы вы выяснили, устраниТЬ ли навязчивость одно лишь ослабление ведущей субмодальности.

Поработайте над этим упражнением в течение десяти минут, а потом возвращайтесь для следующего шага.

План упражнения

1. Подумайте о какой-нибудь второстепенной навязчивости.
2. Подумайте о чём-нибудь сходном, на что вы реагируете нейтрально.
3. Определите субмодальные различия.
4. Проведите проверку и найдите наиболее мощную «ведущую» субмодальность.

Обсуждение

Том: Я работал с Бобом, и когда я спросил его о субмодальных различиях, он сказал, что никаких различий не заметил.

Если ваш партнёр не замечает различий — есть несколько других способов обнаружить важные субмодальности. Вы можете спросить: «Что вам нужно сделать с картиной навязчивости, чтобы это заставило вас хотеть её больше?» Часто человек просто скажет вам: «Если я делаю её больше — я хочу её сильнее».

Другой способ — сделать так, чтобы он попробовал сопротивляться навязчивости. Сначала подготовьте сцену. Если это шоколадные конфеты, вы можете сказать: «Вообразите тарелку шоколадных конфет прямо перед собой. Теперь повернитесь и отойдите от неё... Что происходит?

Хотите ли вы шоколадные конфеты сильнее? Как вы узнаете, что хотите их сильнее?» Обычно, уходя, он почувствует усилившееся желание, и вы можете попросить его заметить, что происходит с образом, когда желание усиливается. Обычно помещение человека в сценарии, который преувеличивает желание, делает магнит более очевидным. Некоторые люди уступают своим навязчивостям настолько быстро, что у них нет времени осознать, что их к этому побуждает.

Один из ключей для того, чтобы помочь кому-либо получить доступ к навязчивости, — что дало бы вам нужную информацию — заключается в том, чтобы самому войти в состояние, подобное навязчивости именно этого типа. Если вы испытываете отношение типа «гм-гм», и действуете холодно и отстранение, как если бы вас не волновал объект навязчивости вашего

77



партнёра — ваше несловесное поведение будет подталкивать его к диссоциированию от опыта и ослабит его реакцию. Это затруднит достижение им компульсивной реакции. Если вы передаете «состояние навязчивости» через все ваше несловесное поведение, он с большей вероятностью войдет в это состояние вместе с вами. «Что вы должны сделать с этим образом, чтобы это заставило вас хотеть его больше, так чтобы у вас слюнки потекли из-за этого страшно вкусного куска шоколада?»

Часто ведущим в результате окажется субмодальное различие «фигура/фон». В случае с Рэчел шоколадки становились ближе, в то время как тарелка оставалась на прежнем месте. Шоколадки были также окружены ореолом, который отделял их от фона.

Если человек не находит ничего такого, что принуждало бы его визуально, проверьте другие системы восприятия. Есть ли что-нибудь аудиальное или кинестетическое? Во время упражнения Чарльз говорил: «Я не вижу. Я не замечаю каких-либо отличий. Я не могу обнаружить, как изменить способ, которым это на меня воздействует». Я создала для него несколько сценариев, но мы не могли ничего найти. Я проверила несколько стандартных субмодальностей: «Сделайте это больше, пододвиньте ближе», но ни одна из них не оказала никакого влияния. Потом я спросила: «Ну ладно, а слушите ли вы что-нибудь?», и он мгновенно осознал голос. «Сделайте его громче». «О, да, это действует!» Таким образом, если человек не замечает никаких визуальных отличий, попросите его проверить другие системы восприятия.

Рут: Я вынуждена пить кофе, и мне кажется, что это чисто кинестетическое. Такое возможно?

Такое возможно, но не очень вероятно. Обычно, когда люди говорят вам «Это чисто кинестетическое» — они говорят о самом ощущении желания. Мы знаем, что это является ощущением. Мы же хотим знать, «Как ваш мозг порождает это ощущение желания? Вы, вероятно, не испытываете этого ощущения, думая о том, чтобы хлебнуть моторного масла. В чем отличие?» Обычно отличается сам образ кофе.

Если кинестетическое чувство является магнитом для вашей навязчивости пить кофе, то ощущением, которое вам нужно будет определить, должно быть тактильное или проприоцептивное чувство — ощущение кофе у вас на языке или во рту, — а не результирующее мета-ощущение желания.

У одного курильщика было странное тактильное ощущение, которое начиналось у него в шее, ползло вверх, ударяло в голову и начинало его накрывать. Критической субмодальностью была распространённость ощущения: когда оно распространялось шире, навязчивое желание курить становилось сильнее. Когда я попробовала это на себе, мне это тоже не понравилось! Если бы я испытывала это ощущение, я могла бы даже закурить! (смех) Это тактильное ощущение отличалось от чувства желания. Если вы получаете телесное ощущение, проведите проверку, чтобы удостовериться в том, что ощущение может быть использовано для создания желания, а не просто является ещё одним описанием самой этой реакции.

Что происходило, когда вы пробовали просто ослабить ведущую субмодальность для устранения навязчивости? Удалось ли кому-нибудь из вас сделать это?

Мужчина: Я мог ослабить её ненадолго. Но всегда казалось, что чувство навязчивости наползает обратно.

Это то, что обычно происходит. Если вы в состоянии навсегда устранить её простым ослаблением ведущей субмодальности, то это, возможно, было вовсе не то, что мы называем навязчивостью. Возможно, это было что-то более слабое, ближе к желанию. Если кому-то из вас удалось навсегда устраниТЬ «навязчивость» простым ослаблением ведущей субмодальности, возьмите какую-либо другую навязчивость и продолжите упражнение.



Большинство из вас точно определили, что управляет вашими навязчивостями, и вы сделали это очень тщательно. Это необходимо, когда вы впервые учитесь технике. Исследование её требует времени. Проделав это несколько раз, вы научитесь быстро определять ведущую субмодальность, наблюдая за клиентом, и вам не понадобятся проверять такой большой ряд субмодальностей.

Спрашивая о субмодальностях, следите за точностью языка. Спрашивайте в точности о том, что вы хотите узнать. Если вы скажете: «Сделайте это больше. Теперь что вы думаете?» — это будет недостаточно конкретно. «О, теперь мне это действительно нравится». Это не то, что вы хотите узнать. Вы хотите узнать, «Когда вы делаете это больше, вынуждены ли вы хотеть этого больше; в большей ли степени вы чувствуете принуждение?» Следите за тем, чтобы точно спрашивать о той реакции, которая вас интересует. Вас не интересует, вызывает ли изменение какую-нибудь другую реакцию. Анне больше нравился образ мороженого, когда она делала его больше, но она не чувствовала усиления принуждения съесть его. Иногда человек изменяет картину и внезапно огорчается или чувствует какую-либо другую эмоцию. Это может быть более интенсивная реакция, но это не та реакция, о которой вы должны узнать.

Навязчивости

Навязчивости обычно имеют следующую последовательность из четырех элементов:

1. Репрезентация объекта навязчивости. Обычно она бывает зрительной, реже слуховой или кинестетической. Она позволяет человеку знать, что пришла пора ощутить навязчивость.

2. Субмодальное искашение репрезентации. Человек изменяет свою внутреннюю репрезентацию определенным образом. Несмотря на то, что в изменение может быть вовлечено более одной субмодальности, и оно может происходить в любой или во всех системах восприятия, обычно существует единственная аналоговая субмодальность — часто зрительная — которая запускает навязчивость и делает её принуждающей.

3. Ощущение навязчивости. Это кинестетическое мета-ощущение вынужденности делать что-то при отсутствии какого бы то ни было выбора.

4. Компульсивное поведение. Чувство навязчивости часто ведет к поведению, которое человек вынужден выполнять, — например, грызть ногти, есть конфеты и т. п. Если вы имеете дело с более обобщенной эмоциональной реакцией типа гнева, не исключено, что у человека отсутствует какая-либо конкретная поведенческая реакция.

Демонстрация: устранение навязчивости

Теперь давайте продолжим и продемонстрируем Взрыв Навязчивости. Для устранения навязчивости мы воспользуемся уже собранной вами ранее информацией. У кого есть навязчивость, от которой он хотел бы избавиться?

Фред: У меня.

Ваши ведущие субмодальности уже определены? (Да.) Идите сюда. Мы можем узнать содержание?

Фред: Конечно. Я люблю фисташки. Я даже не могу говорить о них без того, чтобы у меня не текли слюнки.

Хорошо. Что вы должны сделать, чтобы заставить себя хотеть их сильнее? Вы ведь уже хорошо это умеете, верно? (Фред вздыхает, и глядит вверх.) Вы что-то видите, верно? Что вы делаете с образом, чтобы заставить себя хотеть его больше?

Фред: Я добивался всё более и более резкой фокусировки.



Преврати свой интеллектуальный потенциал в прибыль

И это действует? Похоже, да! Проверял ли ваш партнёр какие-либо другие субмодальности?

Женщина: Да. Когда мы попросили его взять одну фисташку крупным планом и сделать её очень большой — это изменило ситуацию.

Хорошо. Были упомянуты три субмодальности: фокус, крупный план и размер. Я должна сделать следующее: либо найти ту единственную, которая заставляет остальные включаться автоматически, либо найти наиболее значимую. Фред, что вы видите в самом начале — картину с целой кучей фисташек, или одну фисташку, или что?

Фред: Это полная тарелка.

О'кей, тарелка, полная фисташек. Я хочу, чтобы вы взяли одну фисташку крупным планом... Да, наблюдая за ним, мы видим, что крупный план вызывает сильную реакцию.

Теперь верните её обычный вид, а затем увеличьте весь образ. Обратите внимание на свою реакцию.

Фред (низким, задыхающимся голосом): Вы имеете в виду... увидеть больше фисташек?

Это не то, что я имела в виду, но вы можете попробовать и это. Что происходит, когда вы это делаете?..

Фред: К моему удивлению, это не очень существенно меняет дело.

Мы не получаем того же несловесного ответа, не так ли? Он не выглядит принужденным в той же степени. Теперь, Фред, попробуйте взять эту тарелку фисташек и сделать каждую из них больше... Это тоже не заставляет его реагировать столь же сильно, как крупный план. Теперь верните фисташкам обычный размер, и сделайте тарелку фисташек очень отчетливой...

Нет, это тоже не действует. Давайте проверим другую субмодальность. Возьмите тарелку фисташек и подвиньте её ближе, вместо того чтобы брать крупный план.

Фред: Я даже чувствую их запах, когда делаю это!

Но заставляет ли это вас хотеть их сильнее? Нас не интересует, можете ли вы чувствовать запах...

Фред: Нет, я не хочу их сильнее.

Именно крупный план достает вас, не так ли? У всех слюнки текут! Нам следовало делать это перед обедом.

Фред: Я съел сэндвич с фисташками (смех)

Прежде чем мы взорвем вашу навязчивость, я хочу, чтобы вы знали, что у вас по-прежнему будет возможность есть и получать удовольствие от фисташек, когда вы этого захотите. Просто вы не будете вынуждены делать это. При этом условии, уверены ли вы, что хотите устраниć свою навязчивость, или же она столь приятна, что вы хотели бы сохранить её навсегда?

Фред: Нет, нет, нет. Я не могу иметь фисташки поблизости от себя, потому что обязательно съем их все за один присест. Я бы хотел иметь способность хранить их в доме.

О'кей. Теперь, Фред, у вас есть образ тарелки с фисташками, верно? Вот что я хочу от вас. Возьмите образ тарелки и очень быстро возьмите одну из фисташек максимально крупным планом, чтобы заставить себя действительно хотеть её. Потом начинайте снова с картины целой тарелки фисташек, и снова быстро возьмите крупный план.

Я хочу предупредить вас, что когда вы станете делать это, то это усилит ваше чувство навязчивости. Если в какой-то момент вы почувствуете, что оно становится таким интенсивным, что вы не можете его выдерживать — это означает, что вы всё делаете правильно, и вам осталось ещё совсем немного.



*Преврати свой интеллектуальный
потенциал в прибыль*

Продолжайте брать одну из фисташек крупным планом до тех пор, пока вы не захотите её сильнее, чем когда-либо раньше. Повторяйте это до тех пор, пока вы не заметите качественный сдвиг в вашей реакции... Быстрее, быстрее...

Правильно, ещё быстрее, до тех пор, пока вы уже не сможете делать этого ещё быстрее — Правильно. Прекрасно! Мгновение назад что-то немного сдвинулось, верно?

Фред: Чересчур большая. Она становится чересчур большой и уходит. И взять больше нечего.

Можно описать это и так. Теперь давайте поговорим немного, а потом проведём проверку.

Фред: А может, кто-нибудь сходит за фисташками? (смех)

Хорошая мысль: мы устроим настоящую проверку! Когда вы думаете о фисташках сейчас, вы их хотите?..

Фред: Нет. Я не могу получить крупный план. Я просто вижу теперь полную тарелку. Обычно я вижу тарелку, а затем беру одну из фисташек крупным планом и хватаю её. Но сейчас я просто вижу тарелку.

Вы уверены? Постарайтесь вернуть крупный план.

Фред: Может быть, я мог бы над этим поработать, (смех)

Сэлли: Что, если бы тарелка фисташек была вверху и сбоку от вас?..

Фред: Что-то стало другим.

Сэлли: Изменилась локализация образа. Она была другой до того, как он взял крупный план.

Хорошее наблюдение. Когда он визуализирует фисташки сейчас, он смотрит в другое место, чем прежде. Это дополнительное подтверждение. Фисташки сейчас находятся там, где был образ, не вызывающий навязчивости. Кто-нибудь знает, где достать немного фисташек?

Фред: Их можно купить внизу, на первом этаже отеля.

Хорошо. Мы купим их и попробуем сегодня после обеда! Есть ли у кого-либо вопросы к Фреду?

Билл: Фред, какими были ваши внутренние ощущения, когда вы делали взрыв?

Фред: Я видел тарелку и брал крупным планом какую-нибудь одну, особенно отчётливую фисташку. И чем больше я делал это, тем больше чувствовал, будто что-то как бы удерживает меня.

А потом что случилось?

Фред: Ну, Это не было приятным ощущением. Та фисташка становилась всё больше и больше, и каким-то образом достигла такого размера, что не выглядела больше естественной.

Это типичное описание перехода порога. У вашего мозга есть порог с обоих концов спектра. Давайте возьмем пример кого-нибудь, кто вынужден есть шоколад, и ведущую субмодальность — размер. Если его картина шоколада очень маленькая, она выглядит просто как чёрное пятнышко и не будет оказывать воздействия. Небольшое увеличение картины позволяет человеку переступить нижний порог, когда мозг узнает её как нечто, к чему есть принуждение. Увеличивая размер, он чувствует всё большее и большее принуждение до тех пор, пока шоколад не выглядит слишком большим и его реакция переходит верхний порог. Когда шоколад слишком большой, его мозг больше не опознает его как нечто, что он принужден иметь. Теперь его мозг смотрит на картину и помещает её в другую категорию, вроде «нелепый» или «огромный». Если вы делаете это достаточно быстро, сдвиг становится необратимым.

Когда мы впервые познакомились с этим методом, Стив использовал его, чтобы взорвать свою навязчивость читать комиксы. Он вынужден был читать комиксы от корки до корки, даже те, которые ему не нравились. Если он пробовал отложить тот, который ему особенно не нравился, обычно вокруг этого комикса как бы вырастала серая, похожая на плесень субстанция. Чем дальше



он удалялся от этого комикса, тем больше было плесени, и тем больше Стива тянуло обратно к комиксу. Поэтому он заставил её расти больше и больше, очень быстро, до тех пор, пока она полностью не перестала его принуждать. Потом он вернулся обратно и произвел проверку; когда он пропускал какой-нибудь комикс, который его не интересовал, то над комиксом как бы появлялся маленький черный контур сгнившей плесени. Его переживания изменились раз и навсегда.

Взрыв Навязчивости — это пример техники порога, в котором вы берете очень сильную реакцию и усиливаете её, вместо того чтобы пытаться её ослабить или устраниить. Вы усиливаете её так значительно и так быстро, что в определенной точке она переходит порог и «лопается». Это очень похоже на надувание воздушного шара. До некоторого момента каждый ваш вдох делает шар больше. Однако если вы продолжите вдувать воздух в шар, он, в конце концов, лопнет. После того как он лопнул, вы не можете вернуть шар, забрав назад последнюю порцию воздуха. В действительности вы вообще не сможете восстановить его без очень больших трудностей! Другим примером является перегибание куска металла или проволоки до тех пор, пока они не переламываются. После того как они сломались, вы не можете вернуть этот кусок проволоки простым её разгибанием.

Есть два способа произвести взрыв:

1. Одноразовое усиление субмодальности
2. Многократный метод храповика.

Первый способ заключается в том, чтобы быстро усилить ведущую субмодальность до такой крайней степени, что кинестетическая реакция пересекает верхний порог и лопается — как это сделал Стив. Если бы ведущей субмодальностью Фреда был размер, он мог бы взять ту тарелку фисташек и очень быстро сделать картину больше и больше, до тех пор, пока реакция не лопнула бы.

Метод храповика, который я использовала с Фредом, на самом деле является многократным быстрым последовательным повторением первого метода. В этом случае вы берете ведущую субмодальность и усиливаете её очень быстро. Потом снова начинаете с картины в первоначальном состоянии и снова быстро усиливаете субмодальность. Вы делаете это снова и снова быстро и последовательно, чтобы усилить кинестетическую реакцию принуждения. В качестве примера давайте предположим, что магнитом навязчивости является яркость. Я начинаю с того, что заставляю человека увидеть образ, а потом быстро увеличить яркость. Потом я хочу, чтобы человек мгновенно увидел образ с первоначальной яркостью и постепенно опять сделал его ярче. Вы быстро повторяете это раз за разом очень быстро, до тех пор, пока что-то не лопается. После взрыва его реакция изменяется, и он больше не испытывает принуждения.

Это очень похоже на использование автомобильного домкрата. Вы нажимаете на рычаг домкрата, и машина немножко приподнимается. Вы снова жмете на рычаг домкрата, и машина приподнимается ещё немножко. С каждым нажатием рычага машина поднимается выше и выше. Рычаг домкрата подобен субмодальности, с которой вы работаете с помощью метода храповика: размеру, яркости и т. п. Поднимающаяся вверх машина соответствует усилинию вашего кинестетического ощущения принуждения. В обоих методах мы очень быстро усиливаем реакцию хотения чего-либо до тех пор, пока человек не переступает через порог и его реакция не разрушается. Когда навязчивость человека лопается, сдвиг обычно можно заметить и снаружи. Вы можете увидеть, как его несловесная реакция всё более усиливается, а потом внезапно перестает усиливаться и начинает ослабевать.



Преврати свой интеллектуальный потенциал в прибыль

В обоих методах вы варьируете субмодальность вдоль шкалы, чтобы усилить кинестетическую реакцию. Вот почему вам необходима аналоговая, а не дискретная субмодальность.

Инерция, или длительность, в кинестетической системе — вот что заставляет работать метод храповика. Вы можете изменять внутренние образы или звуки очень быстро, без того чтобы рядом продолжал болтаться старый образ. Однако если вы испытываете действительно сильное ощущение, требуется гораздо больше времени, чтобы совершить сдвиг к какому-либо другому ощущению. Интенсивные эмоциональные состояния сопровождаются большим количеством гормональных и химических изменений, и вашему телу требуется некоторое время, чтобы вернуться к нейтральному состоянию. Предположим, к примеру, вы убеждены, что находитесь в смертельной опасности, и ваше тело начинает вырабатывать адреналин. Если потом вы понимаете, что на самом деле никакой опасности нет, всё равно вам требуется какое-то время, чтобы успокоиться кинестетически.

Поскольку ощущения имеют тенденцию к продолжительности, у вас есть время на то, чтобы очень быстро возвращаться к маленькой картинке и вновь, вновь и вновь делать её больше. Каждый раз, когда вы увеличиваете размер картины, ваши ощущения стартуют на том самом месте, где вы остановились перед этим, и становятся всё сильнее.

Сэм: Поэтому медленно ничего не получится?

Верно. Вы увеличиваете интенсивность навязчивости и можете только ухудшить её!

Фред: Если бы вы сделали это медленно, то я думаю, это заставило бы меня хотеть фисташек сильнее, потому что каждый раз, когда мы экспериментировали с моими субмодальностями — уф! у меня слюнки текли, и я хотел, чтобы картинка продолжала приближаться.

Люди часто совершают ошибку, продвигаясь слишком медленно. Делая это чересчур медленно, вы можете кончить тем, что усилите навязчивость человека и оставите его с этим: «О-о! Теперь я действительно хочу фисташек!»

Фред: И вы тоже, а? (смех)

Таким образом, если взрыв не работает, — вероятно, вы не побуждаете человека действовать достаточно быстро. Ну, а как вы можете сделать так, чтобы человек действовал быстро?

Деннис: Говоря быстрее и быстрее.

Верно. Если вы говорите о-оч-че-ен-нь ме-ед-дл-ле-ен-но, человек, возможно, не переступит порог. Вы можете также обозначить скорость с помощью быстрого жеста рукой или звука. Вы можете щелкнуть пальцами, или сказать: «Очень быстро — пффф!», или сделать что-нибудь другое, что позволит ему узнать, что «быстро» означает долю секунды! «Быстро» не означает пять секунд в сравнении с пятью годами. Несловесный сигнал может передать особое субмодальное изменение так же, как и скорость. Если вы хотите, чтобы он придинул картинку поближе, можете поместить свою руку туда, где картина должна быть вначале, повернуть к нему ладонь, чтобы препрезентировать картину, а затем быстро приблизить к нему свою руку. Вы можете сказать:

«Позвольте вашей картинке быстро приблизиться к вам, вот так». Если вы хотите, чтобы он сделал картину больше, вы можете с помощью обеих рук изобразить рамку маленькой картинки, а потом быстро раздвинуть руки в стороны, расширяя рамку. Затем вы можете использовать эти жесты и звуки как якоря, чтобы помочь вашему партнёру сделать это быстро. Полезно также использовать структуры гипнотического языка, чтобы дать понять, что процесс начнет всё больше ускоряться сам по себе.



Преврати свой интеллектуальный потенциал в прибыль

Демонстрируя этот процесс, вы можете быть не очень серьёзным — это даст вашему партнёру разрешение тоже вести себя не очень серьёзно. Возможно, чтобы перейти порог, ему понадобится вести себя не вполне обычно.

Билл: Как вы решаете, какую технику взрыва использовать: однократное наращивание или метод храповика?

Некоторые субмодальности могут увеличиваться без ограничений. Одна из них — это размер; теоретически вы можете увеличивать и увеличивать размер, не останавливаясь. Обычно вы можете взорвать этот тип навязчивости простым увеличением соответствующей субмодальности до тех пор, пока реакция не лопнет.

Однако другие субмодальности можно изменять в определенном направлении только до некоторой границы. Крупный план, например, можно брать лишь до определенного предела. С подобной субмодальностью вам, вероятней всего, понадобится метод храповика. Вы всегда можете испробовать однократное наращивание, а потом подождать немного и сделать проверку. Если навязчивость ещё не разрушена, вы можете продолжить и воспользоваться методом храповика.

Проследите, чтобы при методе храповика вы двигались только в одном направлении. Одна женщина была вынуждена читать «Нью-Йорк Таймс» и не хотела этого. Её желание читать газету усиливалось, когда она слышала, что внутренний голос становится тише; и она не могла добиться, чтобы её реакция лопнула. Она пробовала метод храповика, делая голос тише, потом постепенно громче, потом постепенно тише и т. д. Поступая, таким образом, вы заставите реакцию желания стать сильнее, потом слабее, потом сильнее. Я узнала, что она делает это, наблюдая за её руками, которые плавно двигались назад и вперед, когда она описывала попытки взорвать свою реакцию. Обычно вы можете определить по несловесным сигналам клиента, движется ли он с субмодальностью в обоих направлениях или же только в одном. Метод сработал у неё, когда она сделала голос тише, потом услышала, как он начинается громко и постепенно стихает; потом снова услышала, как он начинается громко и постепенно стихает и т. д.

Деннис: Разве нельзя вернуть навязчивость, просто прокручивая фильм о выполнении взрыва в обратном направлении?

Обратное прокручивание фильма не вернёт уничтоженное с помощью этой техники. Разрушив этим методом чью-то реакцию, вы не можете просто вернуться обратно той же дорогой. Прежде чем разрушить чью-то реакцию, досконально убедитесь, что человек хочет, чтобы её разрушили. Исследуйте, на что будет похожа его жизнь без навязчивости — потому что, переступив однажды порог, он уже не сможет вернуть навязчивость, вернувшись обратно тем же путем. Это немногое похоже на протаскивание большой новогодней ёлки через узкую дверь. Если вы решите, что хотите вернуть ёлку обратно, вы не сможете просто протолкнуть её через дверь. Это не так просто. Мы научим вас, как создавать навязчивости, позднее, после того как вы научитесь их разрушать.

Проверка

После выполнения взрыва не забудьте подождать минуту или две перед проверкой. Иногда человек сразу не замечает, что изменился, потому что ощущениям навязчивости требуется некоторое время, чтобы рассеяться. Когда вы спрашиваете его: «Вы всё ещё чувствуете принуждение?», он может ответить: «Мне кажется, что да». Поскольку кинестетическая система очень инерционна, перейдя порог, он может сразу не заметить этого.

Если вы проводите проверку немедленно, это не обязательно хорошая проверка. Это зависит от того, насколько сильными должны стать кинестетические ощущения, прежде чем они достигнут



порога. Если ощущение навязчивости исчезает мгновенно — тогда вы можете быть уверены, что взорвали её. Но если ощущение ещё остается, вам может понадобиться немного подождать и провести повторную проверку.

Если Вы подождете пару минут, то кинестетической системе хватит времени, чтобы снова успокоиться, и человек может заметить, что он больше не в состоянии вызвать у себя ощущение навязчивости. Связь между образом и кинестетической реакцией прервана. Она сломалась, стала другой.

Продолжите упражнение. Дайте нам знать, если у вас появятся трудности и вы будете нуждаться в помощи.

План упражнения

1. Убедитесь, что вы определили ведущую субмодальность.
2. Используйте однократное наращивание либо метод храповика с ведущей субмодальностью до тех пор, пока она не перейдет порог.
3. Сделайте паузу и проведите проверку.

Обсуждение

В экологичном и эффективном использовании этой техники есть много тонкостей, поэтому давайте немного поговорим.

Сэм: В нашей группе это походило на тяжелые усилия достичь оргазма, который никак не наступал.

Фигурально выражаясь. Изменилась ли навязчивость позднее, когда вы проводили проверку?

Сэм: Да. Она исчезла. Но не было никакого колоссального прорыва или чего-либо подобного.

Мне нравится это описание. Многие люди не замечают, когда переходят порог, в особенности если реакция должна сделаться очень интенсивной, прежде чем лопнуть. Но если вы немного подождете, чтобы вашей кинестетической системе хватило времени заново успокоиться, вы можете обнаружить, что принуждения больше нет.

Темп

Женщина: Возможно ли проделать это чересчур быстро?

Обычно люди выполняют этот процесс чересчур медленно, и их приходится торопить. Хотя изредка кто-нибудь действительно выполняет эту технику чересчур быстро. Если кто-то делает это очень быстро, и это не работает, — может быть, ему надо притормозить настолько, чтобы генерировать здоровую кинестетическую реакцию. Я многократно использовала этот метод, и мне только дважды понадобилось кого-то замедлять. Похоже было, что они изменили субмодальности столь быстро, что у них не хватало времени для полной кинестетической реакции.

Боб: Моя навязчивость усиливалась так быстро, что я недоумевал, правильно ли я делаю и лопнет ли она вообще когда-нибудь. В конце концов, я не мог контролировать скорость, с какой это происходило. В ушах у меня стоял звон — а потом действительно: «Бум!»

Помните об этом, работая с другими людьми. Когда ощущение начинает становиться по-настоящему интенсивным, если человека это раздражает и он пытается сделать его менее интенсивным — это, скорее всего, не получится. Ваша начальная стадия должна включать предупреждение о том, чего надо ожидать — чтобы он знал, что делает всё правильно, когда ощущение навязчивости нарастает, и не пытался повернуть назад. Используя этот метод с клиентами, я сначала объясняю его, проводя аналогию с лопающимся шаром и ломающейся проволокой. Это готовит человека к тому, чтобы продолжать усиливать ощущение до тех пор, пока оно не лопается. Мы также хотели продемонстрировать вам, что этот метод не требует



длинных предварительных объяснений, и мы наблюдали за малейшими признаками того, не отступает ли Фред.

Убедитесь, что вы не оставляете человека в состоянии усилившейся навязчивости. Если вы заставляете его нагнетать реакцию, но недостаточно для того, чтобы она лопнула — в действительности вы можете усилить навязчивость. Обычно это значит, что вы двигались недостаточно быстро.

Иногда каждое отдельное наращивание при методе храповика не заходит достаточно далеко, или же человек останавливается, лишь немного не дойдя до точки взрыва. Однажды один клиент сказал мне: «Я делал картинку такой большой, как вся познанная вселенная — и это всё равно не сработало». «Такая большая, как вся познанная вселенная» подразумевает некого рода конечную точку, поэтому я сказала ему: «Сделайте это снова, и на этот раз позвольте картинке продолжать увеличиваться и стать больше познанной вселенной». Он проделал это один раз, и его реакция была разрушена.

Сара: Что «разрушается», когда вы это делаете? Что «лопается»?

Вы разрушаете связь между картинкой человека, звуком или ощущением, и его кинестетической реакцией. Он по-прежнему будет в состоянии создавать образ, но этот образ не будет воздействовать на него так, как прежде.

Сильные эмоциональные реакции

Для учебных целей мы просили вас проделать это с малыми навязчивостями, но этот метод одинаково эффективен и с сильными навязчивостями. Он работает также с сильными эмоциональными реакциями. Люди использовали эту технику для устраниния навязчивостей, включающих пьянство, курение, чрезмерную зависимость от кого-то и т. п. Она превосходна для реакций, которые настолько интенсивны, что вы не можете их просто ослабить (что люди часто пытаются делать).

Хотя этот метод хорошо работает с эмоциями типа сильного гнева, будьте осторожны, если станете заниматься этим. При работе с некоторыми людьми, если вы усиливаете их гнев, возникает риск насилия. Многие люди никогда не прибегнут к насилию, независимо от того, насколько они разозлятся, так что они не будут представлять для вас опасности; однако об этом всё же следует помнить. Так как человек с хорошей предварительной подготовкой может удержаться от насилия, подготовьте его к тому, чтобы проделать взрыв быстро — чтобы он пересек порог раньше, чем успеет что-нибудь расколошматить. Если он движется слишком медленно и застrevает во взвинченном состоянии, то он может прибегнуть к насилию. Если у вас есть какие-либо сомнения, можете позаботиться, чтобы возле вас был некто очень сильный, чтобы в случае чего он мог вас вызволить.

Один из наших учеников использовал эту технику с суицидными и гомицидными²³ навязчивостями, и говорит, что это никогда не усиливало навязчивость необратимо. Однако, вследствие возможной опасности оставить человека в состоянии усилившейся навязчивости, я была бы очень осторожна. Если только вы не имеете очень большого опыта работы как с этим методом, так и с суицидными или агрессивными людьми, мы настоятельно рекомендуем отсыпать этих людей к кому-нибудь другому, у кого есть необходимая подготовка.

²³ Суицид — самоубийство, гомицид — убийство другого человека



Неприятные реакции

Когда вы используете этот метод при работе с реакциями, связанными с удовольствием — желанием пищи, секса, курения и т. п. — вам обычно нетрудно заставить человека усилить реакцию. Когда вы используете это с реакциями, которые человеку не нравятся, это может оказаться более трудным, потому что люди обычно не хотят испытывать нечто, подобное сильному гневу. В этой ситуации гораздо более важным становится предварительная установка рамки. Они не захотят этого делать, если не будут знать, что причина, по которой вы хотите заставить их чувствовать сильный гнев сейчас, заключается в том, чтобы им уже никогда не нужно было чувствовать неконтролируемый гнев в будущем. У них по-прежнему останется возможность разгневаться, но их собственный гнев уже не будет бесконтрольно управлять ими. То, что они переживут несколько секунд гнева сейчас, оправдывается тем, что таким образом они избегнут того, чтобы гнев много раз захлестывал их в будущем.

Этот пороговый эффект уже был использован под названием «терапия взрыва внутрь». Однако терапевты взрыва внутрь не знают о субмодальностях. Они пытаются преодолевать фобии, используя содержание, вместо того чтобы усиливать ведущую субмодальность. Они придумывают сценарии, в которых крысы ползут вверх по руке клиента и в его рот и т. п. Если вы используете содержание вместо субмодальностей, процесс становится гораздо более неуклюжим. Вы не можете двигаться столь быстро, вы также не можете двигаться к крайним полюсам субмодальностей, и, насколько я знаю, люди, выполняющие терапию взрыва внутрь, не знают о методе храповика и необходимости высокой скорости. Вследствие этого более вероятно, что клиенты застрянут в усилившемся состоянии и не перейдут порог. Теоретическое объяснение того, что происходит, у терапевтов взрыва вовнутрь также отличается. Они верят, что уничтожают реакцию тем, что организуют стимуляцию без последствий, свойственных реальному миру. Если бы это было справедливо, то фобии исчезали бы автоматически!

Экология

Давайте поговорим об экологии. Каковы экологические соображения в этой технике?

Эл: Как пример из сегодняшнего упражнения: женщина в моей группе испытывала навязчивое желание есть на ночь соленые вещи. Её муж по вечерам любит играть в СиДи-Мэн и хочет, чтобы она сидела с ним. И вот она сидела в кресле, засыпая и не зная, чем заняться.

Поэтому еда могла дать какое-то занятие, чтобы она могла бодрствовать и проводить время с мужем.

Эл: Верно.

Что может случиться, если вы взорвали эту навязчивость и теперь она просто засыпает?

Эл: Ну, её муж может рассердиться, что она не сидит вместе с ним.

Верно, и их отношения могут ухудшиться. Действительно, в технике взрыва навязчивости нет ничего, что охраняло бы экологию. Это одна из немногих техник НЛП, которая устраивает реакцию, не давая ничего взамен. Что вы могли бы сделать в этой ситуации, чтобы позаботиться об экологии?

Эл: Как насчет использования метода взмаха?

Совершенно верно. Это как раз случай использовать взмах, чтобы направить её мозг в более полезном направлении.

Эл: Что бы вы использовали в качестве исходного образа, если бы уже взорвали образ навязчивости?



Используйте образ, который изначально создал навязчивость, и ту же ведущую субмодальность, даже несмотря на то, что этот образ больше не вызывает реакцию навязчивости. Если раньше человека принуждал размер, то проделайте взмах, используя размер. Во всех случаях, когда есть какие-либо указания на то, что навязчивость делает для человека нечто позитивное — как, например, навязчивая еда этой женщины помогает ей проводить время с мужем — после взрыва навязчивости нужно обязательно сделать взмах. Пусть она увидит себя такой, у которой есть много других выборов, как улучшать отношения с мужем. Даже если вы не знаете, что навязчивость имеет позитивную функцию, неплохо сделать взмах просто на всякий случай. Это не займет много времени и может оказаться очень важным. Мы постоянно используем метод взмаха после выполнения взрыва навязчивости.

Сара: А почему бы просто не использовать взмах? Почему вам нужно возиться ещё и с взрывом навязчивости?

Иногда реакция настолько сильна, что очень трудно заставить сработать метод взмаха или какой-либо другой метод. С очень сильной реакцией вам иногда требуется проделать сначала взрыв навязчивости. Это разрушает старый паттерн и дает возможность взмаху сработать. Это то, что сделал в одном сеансе Ричард Бэндлер. Когда он использовал один взмах, тот не сработал. Тогда он сделал так, чтобы клиентка забелила картинку, вызывавшую проблему, а вслед за этим повторил метод взмаха. На этот раз тот сработал.

Когда мы впервые познакомились со взмахом, Стив затратил около десяти минут на стандартный взмах с нашей наборщицей, которая выкуривала около полутора пачек сигарет в день. После этого она сократила курение примерно до одной сигареты в день. Спустя несколько месяцев она обнаружила, что её норма постепенно доползла до двух или трех сигарет в день. К этому времени мы познакомились со взрывом навязчивости. Коннире потребовалась кое-какие макеты, и она провела около двадцати минут с наборщицей, определяя субмодальности-магниты и взрывая их. Хотя в этом случае сильнейшими казались слуховые субмодальности, она взорвала заодно и некоторые зрительные — просто на всякий случай. При немедленной проверке ни Коннира, ни наборщица не смогли с уверенностью сказать, изменилась ли реакция. Однако позднее наборщица попробовала закурить и сказала, что «не могла докурить сигарету до конца».

Мужчина: Один человек в моей группе не решался взрывать свою навязчивость до тех пор, пока не решил, чем он мог бы её заменить.

Хорошая мысль! Когда кто-нибудь не решается прибегнуть к взрыву, или же не может быстро и легко включиться в процесс, будьте бдительны. Это может означать, что есть экологические причины. Исследуйте — выполняет ли компульсивное поведение какую-нибудь полезную роль? Если это так, то позаботьтесь о том, чтобы человек понимал, что в конце у него будут другие способы поведения, служащие тому же назначению. Вы даже можете помочь ему создать эти новые выборы прежде, чем станете выполнять взрыв навязчивости.

Генерализация

Женщина: Мы боялись взрывать навязчивость моей партнёрши, потому что меня беспокоило, не взорвет ли это всю её мотивацию, а не только навязчивость. Разве не плохо было бы взорвать и мотивацию?

Это вопрос о генерализации. Это зависит от того, как клиент думает о своем опыте. На другом семинаре мы просили каждого выбрать для взрыва что-либо тривиальное, и один человек выбрал «чистоту, мытье». Он не хотел быть столь компульсивным уборщиком. Однако когда он



говорил об этом, он называл это взрыванием своей «аккуратности». Когда вы слышите что-либо подобное — если ваш партнёр говорит что-либо о мотивации, или использует какие-либо другие широкие номинализации, которые могут проходить через широкий ряд контекстов в качестве критериев — будьте предельно осторожны насчет использования этой техники. Аккуратность — это столь широко, что любое изменение, вероятно, генерализуется на всё подряд, что может породить проблемы. С ним именно так и случилось!

На следующий день он вернулся и сказал: «Вчера я взорвал аккуратность. Это было плевое дело; но потом я обнаружил, что не могу как следует вести машину домой». Другой участник сказал: «Да, я ехал за ним и могу подтвердить его слова!» Для него аккуратность была также качеством вождения автомобиля: его вождение было также «аккуратным». Если вы спрашиваете кого-либо, в чем заключается его навязчивость, и он даст вам широкую номинализацию, то должны сработать ваши экологические предохранители. Удовстверьтесь, что он взрывает только то, что он хочет взорвать. Если у вас есть какие-либо сомнения, поговорите с ним о том, как это контекстуализовать. «В каких ситуациях вы хотите оставаться аккуратным?» — «Ну, когда я веду машину». — «О, о'кей. Итак, вам хочется быть менее аккуратным только когда вы моете посуду; вы хотите взорвать только вашу навязчивость мыть посуду, верно?» — «Ну, я также слишком часто мою свою ванную; я не хочу делать и этого». Это побуждает его визуализировать две категории: одну, где он хочет устраниить навязчивость, и другую, где он хочет её сохранить. Только если эти два контекста у него тщательно рассортированы, он может взорвать лишь те, в которых он хочет устраниить свою навязчивость.

Взрыв навязчивости — техника, которую вам нужно будет использовать очень ограниченным образом. Поскольку этот метод не внедряет ничего взамен, обычно вам не нужно генерализовать его на всю жизнь человека.

Билл: Таким образом, вы говорите, что взрыв навязчивости не является генеративным²⁴?

Не является в том смысле, как взмах. Он просто разрушает навязчивость. Он может быть чрезвычайно важным и полезным, и он может позволить вам делать всевозможные другие вещи. Но эта техника не генеративна, да вам и не нужно, чтобы она была таковой.

Билл: А. что случилось с этим аккуратным парнем?

Мы сделали так, чтобы он восстановил компульсивную аккуратность в контексте вождения машины. Теперь мы хотим научить вас, как создавать навязчивости — но сначала мы хотим быть твердо уверены, что вы знаете, как их разрушать, чтобы вы смогли избавиться от навязчивости, если совершили ошибку и создадите её неправильно. Мы настоятельно советуем вам быть очень осторожными в использовании этих приёмов до тех пор, пока вы не овладеете многими другими основными вспомогательными техниками НЛП.

Слуховые или кинестетические магниты

Некоторые из вас заметили, что даже, несмотря на то, что ваши партнёры взорвали навязчивость визуально, они могли снова вернуть её обратно. Иногда они возвращают её через другую систему восприятия. Когда мы впервые обучались работе с навязчивостями, одна женщина взорвала свою навязчивость визуально — и, несмотря на то, что она не могла вернуть её визуально, она смогла вернуть её обратно аудиально, с помощью голоса. Взорвав её аудиально, она обнаружила, что по-прежнему может вызвать её обратно, используя кинестетический темп.

²⁴ Генеративный — творческий, порождающий



Однако после того, как она взорвала и это, навязчивость исчезла. Она взорвала другую навязчивость, используя только кинестетический темп, и обнаружила, что не может вернуть навязчивость обратно ни визуально, ни аудиально. Взрывание навязчивости кинестетически одновременно взорвало её в других системах. Это показывает, что главный для неё магнит находился в кинестетической системе.

Вы можете подойти к этому двумя различными путями. Вы можете очень тщательно проверить все системы восприятия и найти сильнейшую ведущую субмодальность, которая создаст навязчивость. Или вы можете использовать ту зрительную субмодальность, которая, как вы знаете, создает навязчивость, взорвать се, а потом провести проверку. Может ли человек вернуть навязчивость обратно каким-либо другим путем? Бели он может вернуть её с помощью звука, взорвите и это. Если он по-прежнему может вернуть её с помощью ощущения, взорвите и это. По крайней мере, вы узнаете, какую систему в следующий раз использовать первой!

Одна участница семинара была в состоянии воссоздать навязчивость, самостоятельно переносясь с помощью взмаха в состояние принуждения. Мы преодолели это, отправив её с помощью взмаха в другое место.

Женщина: Можете ли вы привести пример взрываания ощущений?

Если кинестетический темп, — например, мое постукивание ногой — создаст навязчивость, и чем быстрее я постукиваю, тем большее принуждение ощущаю, то я могу постукивать ногой быстрее и быстрее и быстрее — либо по-настоящему снаружи, либо в воображении внутри — до тех пор, пока навязчивость не взорвётся. Если компульсивную реакцию вызывает распространённость тактильного ощущения, то я могу сначала почувствовать точечное тактильное ощущение, а потом заставить его распространиться по всему моему телу, до тех пор, пока навязчивость не лопнет.

У одной женщины вызывало отвращение прикосновение её мужа. Чем ближе прикосновение было к определенной «интимной» зоне на её теле, тем большее отвращение она чувствовала. Если бы вы собрались это взрывать, то вам потребовалось бы сделать так, чтобы она начала чувствовать прикосновение далеко от этой зоны, и быстро передвигала его ближе, используя метод храповика.

Однако не забывайте о проверке на экологичность, когда работаете с чем-либо подобным. Я спросил эту женщину: «Вы уверены, что хотите, чтобы это было взорвано? Может быть, ваш муж прикасается к вам очень грубым, бесчувственным образом, и вам нужно осознавать это». В тот раз она сказала: «Нет, он прикасается хорошо. Я уверена, что не хочу чувствовать отвращение». Поэтому я помог ей устранить отвращение. Позднее она сказала мне, что некоторое время это работало, а потом её отвращение вернулось, и она осознала, что оно всё же содержало важное сообщение об их отношениях.

Это именно та стадия, когда многие думают, что потерпели с клиентом неудачу. Мы думаем об этом как о начале успеха. Эта женщина и вы теперь имеете важную информацию о вторичной выгоде, с которой надо что-то сделать, прежде чем какое-либо вмешательство сработает навсегда. Раньше эта информация не была доступна той женщине, но жизнь без отвращения в течение короткого периода времени привлекла её внимание к этой информации. Постановка экологического вопроса насторожила её в отношении возможной проблемы, настроив её на то, чтобы заметить проблему в будущем, если таковая появится. Теперь вы имеете возможность создать что-нибудь, что сработает по-настоящему и будет полностью экологично. Мы привели пример выполнения этого в конце главы о взмахе (Мэри).



Вне сознания

Один человек, с которым я работал, не мог получить никакой осознаваемой презентации того, что его принуждало. Я заставил его притвориться, как если бы нечто усиливало его навязчивость. Сначала я привел ему несколько примеров других людей, переходящих порог, поэтому он был вполне подготовлен. Этот тип подготовки очень важен. Потом я заставил его притвориться, как если бы он усиливал ведущую субмодальность в своем собственном опыте, и усиливать её быстрее и быстрее, пока она не лопнула. Это оказалось для него эффективным.

Полярности

Помните, как вы учились обходиться с полярностями в вашем Тренинге Практиков? Например, пациентка с булимией²⁵ обычно имеет одну часть, которая хочет обедаться, и другую, которая хочет голодать и быть худой. Что, по вашему мнению, произойдет, если вы используете взрыв навязчивости только для одной из двух частей?

Сара: Другая часть, возможно, возьмет верх.

Да. Если вы взорвете её влечение к пище, и есть другая часть, которая хочет, чтобы она голодала, вы можете в конце получить анорексика. Булиния и анорексия находятся в близком отношении, и часто люди «спонтанно» (через взмах) перескакивают из одного в другое. Если некто имеет и влечение, и отвращение к чему-то, не забудьте взорвать также и отвращение. Один из способов проверить, нет ли тут двух частей, заключается в попытке найти нейтральную реакцию после того, как вы уже взорвали влечение. Если вы взорвали влечение к хрустящим картофельным ломтикам, и после этого человек чувствует отвращение к картофельным ломтикам — вы не закончили; вы получили другую часть, которой надо заняться. Если после взрыва человек демонстрирует нейтральную реакцию, — то есть выглядит и ведет себя так, как если бы у него был выбор — тогда вы закончили.

Другой способ проверки — с помощью всех обычных знаков неконгруэнтности или множества частей, описанных в «Рефрейминге».

Придание чему-либо важности

Навязчивость по отношению к чему-либо, несомненно, организует ваше поведение. Как и другие виды мотивации, она направляет и фокусирует ваше внимание и усилия на овладение чем-то. В то же время сильная навязчивость жестко ограничивает ваши выборы и часто создает нечто вроде «тоннельного зрения».

Мотивация по направлению к результату даст вам гораздо большую гибкость касательно конкретного способа, каким вы её удовлетворите. В отличие от этого, навязчивость относится к чему-то конкретному, что, как вы надеетесь, удовлетворит вашей цели (целям). Достигнув объекта своего желания, вы часто обнаруживаете, что он не приносит всех тех выгод, которых вы ждали. Если вы вынуждены желать определенной вещи, вы можете пройти мимо многих других вещей, которые могли бы удовлетворить вас гораздо больше. Ваши усилия получить то, что вы принуждены иметь, могут даже сделать окружающих вас людей несчастными и оттолкнуть их от вас. Многие люди, которых укусил «золотой жук», узнали это на тяжком опыте. Вероятно, вы можете вспомнить какой-либо случай в своем прошлом, когда ваша собственная навязчивость

²⁵ Булиния —навязчивое переедание, Анорексия —навязчивый отказ от пищи



привела к неприятным последствиям. Хорошие торговцы часто очень искусны в создании навязчивостей. Одна из целей следующего упражнения — потренировать вас, чтобы вы были способны взрывать свои собственные реакции тут же, на месте, когда вы этого захотите. Это даст вам ещё большую способность управлять своим собственным мозгом, будучи свободными от чрезмерного влияния других. Вы можете использовать следующее упражнение, чтобы выяснить, каким образом вы делаете нечто важным. Это упражнение обычно выполняется в парах и тройках, так чтобы люди могли помогать друг другу, но вы можете проделать его и самостоятельно.

Упражнение

1. Важная вещь. Подумайте о чем-нибудь, что когда-то ничего для вас не значило, но теперь является очень важным. Для этого упражнения подумайте о какой-либо вещи (а не о деятельности), которую вы «должны иметь». Найдите что-нибудь, из-за чего у вас почти что слюнки текут. Может быть, вы очень сильно хотите или обязаны иметь определенную картину или драгоценность. Компьютер, платье, сувенир или автомобиль могут быть для вас особенно важны.

2. Не важная вещь. Подумайте о чем-то, что для вас не важно. Обязательно выберите что-нибудь нейтральное, а не отталкивающее, т. е. важное для вас в негативном смысле. Если вы найдете объект, внушающий отвращение, вам понадобится сначала взорвать реакцию отвращения, чтобы сделать его нейтральным. Выберите что-нибудь тривиальное, что есть поблизости, что-нибудь вроде пластмассовой чашки, карандаша или журнала.

3. Сравнительный анализ. Найдите субмодальные отличия между 1 и 2, описанными выше, и проверьте, чтобы выяснить, какие из них с наибольшей силой делают не важную вещь важной. Если вы делаете это с кем-то другим, то не забудьте откалибровать несловесные сдвиги вашего партнёра, когда он говорит о том, что для него важно, в противоположность тому, что не важно.

4. Создание навязчивости. Выясните, что следует сделать, чтобы придать этой тривиальной и не важной вещи стабильную важность. Совершайте одно субмодальное изменение за раз, а потом делайте паузу, чтобы проверить, является ли изменение временным или стабильным. Выясните, что требуется сделать, чтобы придать вещи важность надолго.

5. Проверка. Проверьте, получили ли вы результат, вообразив, что кто-то другой не позволяет вам иметь это, или что кто-то другой владеет этим и может продать вам, если вы достаточно хорошо заплатите.

6. Взрыв навязчивости. Теперь «взорвите» важность этой вещи одним из двух способов: либо с помощью тех же субмодальностей, которые вы только что использовали, чтобы сделать нейтральную вещь важной; либо, если это не сработает, с помощью субмодальностей, которые вы использовали в упражнении на разрушение навязчивостей.

Если вы хотите лучше познакомиться с тем, как нечто становится для вас важным, и добиться большего умения в быстром взрываний ваших навязчивостей — прокрутите последние два шага упражнения несколько раз. Это способ создать «пуленепробиваемую» устойчивость против продавцов.

Когда нечто становится важным на длительное время — это следствие того, что определенные мощные субмодальности достигли более низкого порога. После того, как этот нижний порог уже достигнут, вы не можете сделать эту вещь не важной простым ослаблением тех субмодальностей, которые вы усилили. Взрыв навязчивости усиливает те же самые субмодальности и выводит их за более высокий, второй порог для того, чтобы вновь достичь нейтральности.

Когда вы уже знаете, какие субмодальности создают для кого-то навязчивость, вы можете тренироваться в создании навязчивости во время разговора — нечто, что обычно бессознательно



Преврати свой интеллектуальный потенциал в прибыль

делают хорошие продавцы. Мы впервые узнали этот паттерн от Ричарда Бэндлера три года назад, когда он проводил демонстрацию с мужчиной, которого мы будем называть Тедом. Субмодальностями, которые создавали для Теда навязчивость, были яркость и высота в его зрительном поле. Если Тед слышал, как голос (внутренний или внешний) описывал что-то с техасским протяжным произношением, это делало его презентацию выше и ярче. Ричард начал описывать обыкновенное жёлтое кресло, стоявшее в комнате, в медленной техасской манере: «Тед, я хочу, чтобы вы подумали о приобретении этого жёлтого кресла. Я думаю, это будет блестящая мысль, иметь это кресло наверху, в вашем офисе. В высшей степени интересно поразмышлять²⁶ о том, как приобретение этого кресла позволит вашим клиентам видеть, как вы поднимаетесь в этом мире. Мне интересно, как освещение в вашем офисе будет отражаться от этого кресла? Что поднимается в вашем сознании, когда вы думаете о жёлтом кресле?»

Говоря, Ричард использовал конгруэнтные жесты руками и движения головой, которые усиливали воздействие его слов. Например, на слове «вверх» он поднимал одну руку на шесть дюймов, а также приподнимал голову и откидывал её слегка назад. Вскоре это обыкновенное жёлтое кресло стало очень важным для Теда. Тед может развить навязчивость почти к чему угодно, что он видит в своем сознании выше и ярче. Для кого-нибудь другого это могло бы быть нечто, имеющее вокруг себя ореол определенного цвета.

Некоторые люди имеют гораздо большую сопротивляемость продавцам благодаря структуре того, как они создают навязчивости. Например, метод Лары заключается в том, чтобы видеть рассматриваемый объект окружённым несколькими другими образами, поясняющими, как она будет пользоваться объектом в реальности. Поскольку она не видит объект вне контекста, её гораздо труднее заставить произвольно думать о чем-либо как о важном. Вам потребуется построить много убедительных функциональных связей между объектом и другими целями в её жизни; и это должно быть сделано способами, которые действительно согласуются с её критериями. Человек, подобный Ларе, будет чувствовать потребность по отношению к относительно немногим вещам, и они обычно будут удовлетворять его критериям. Человек с более простой структурой построения навязчивости с большей вероятностью будет чувствовать потребность во множестве вещей, многие из которых в действительности не будут удовлетворять его критериям и, в конце концов, будут валяться ненужными в его чулане или гараже.

Обычно ваша презентация объекта изменяется в сторону ваших «важных» субмодальностей, когда вы думаете, что объект соответствует вашим критериям «важного». К примеру, когда вы видите, что это достаточно полезно, это может выскакивать из фона. Когда это достаточно весело, оно поднимается, или когда достаточно престижно, оно окружает себя ореолом. Прямо прося кого-либо увидеть объект более ярким, более высоко или как-либо ещё, вы обходите критерии человека и идете прямо к субмодальному коду, который позволяет ему знать, что нечто соответствует этим критериям.

Поскольку вы обходите критерии человека, то, строя таким образом стабильную навязчивость, вам нужно быть особенно внимательным к экологии. Как и во взрыве навязчивостей, в создании навязчивостей нет ничего, что защищало бы экологию. Несмотря на то, что экология не преподается в большинстве тренингов для продавцов, мы, обучая их, подчеркиваем, что наиболее важный продукт, который вы можете продать, это удовлетворение. Удовлетворение ведет к повторным сделкам и хорошим отзывам. С помощью активных

²⁶ «reflect» означает одновременно «размышлять» и «отражать» — прим. переводчика



*Преврати свой интеллектуальный
потенциал в прибыль*

сильнодействующих техник вы можете продавать холодильники эскимосам — некоторое время. Но если кто-нибудь покинет вас довольным, он будет рассказывать об этом своим друзьям независимо от того, продадите вы ему что-либо, или нет — потому что это столь редкое переживание.

Мы включили этот раздел, посвященный построению навязчивостей, по нескольким причинам. Во-первых, потому, что он интересен сам по себе. Во-вторых, он помогает вам лучше понять то, как субмодальности работают в навязчивостях. В-третьих, может быть небольшое количество случаев, когда вы действительно захотите создать кому-либо навязчивость; вы будете знать, что делать, если вы взорвете не ту навязчивость, которую нужно.

Однако в большинстве случаев гораздо более генеративными и полезными для человека будет не построение слепой навязчивости в отношении конкретной вещи, а некоторые другие вмешательства НЛП. Конкретные навязчивости обычно ограничивают выбор, превращая вас в нечто вроде робота. В отличие от этого, большинство вмешательств НЛП добавляют вашему поведению выборы и гибкость, делая вас более человечным.



Техника порога «Последняя соломинка»

Знаете ли вы о той самой соломинке, которая переломила хребет верблюду? Есть много других фраз, описывающих порог такого рода. «Ну, это уже чересчур», «Вы были слишком настойчивы», «На этот раз вы перешли черту!», «Это конец», «Я сыт этим по горло!» Переступая порог такого типа, люди, похоже, как бы говорят чему-либо: «никогда больше». К примеру, когда женщина решается взять развод, то, как правило, в прошлом у неё уже был ряд проблем с мужем; она может проигнорировать одну неприятность, может быть, две, три, четыре или сколько угодно ещё. Но, в конце концов, достаточное количество инцидентов собирается вместе — как соломинки на спине верблюда — и, наконец, она уходит: «Хватит. Всё кончено. Я развозжусь».

Та же самая вещь может произойти с привычками типа курения, выпивки и переедания. Кто-то просыпается каждое утро с изнурительным кашлем или испытывает проблемы с окружающими. И однажды утром он, наконец, говорит: «Никогда больше не буду курить». Переедающий человек может почувствовать неприятную тяжесть, или в очередной раз распустить на своей одежде швы и, наконец, решить: «Никогда больше не буду обходиться с собой таким образом».

Женщина на одном из наших семинаров как-то провела вечер с мужчиной, который во время первого свидания дал ей пощечину. Она мгновенно сконструировала будущие картины того, как он бьет её сильнее и чаще, если она продолжает встречаться с ним; так что она тут же немедленно и закончила эти отношения. Она достигла этого «Никогда больше!» после одного примера. Мы называем это «механизм единственной соломинки». В этом случае ей понадобился единственный опыт в реальном мире, чтобы толкнуть её через порог, её мозг доделал остальное. Другие люди накапливают множество переживаний, прежде чем достигают некоторого «магического числа» — и тогда пересекают порог. А бывает и так, что некоторые люди никогда не переходят порога, по крайней мере, в некоторых контекстах.

Если вы знаете структуру того, что человек делает внутренне, чтобы достичь этого «Никогда больше!», то вы можете пропустить через тот же механизм другое содержание, чтобы получить изменение поведения. Некоторым людям трудно перейти порог, когда они должны это сделать; знание, как это делается, позволяет им сделать это по собственной воле. Избавление от нежелательных привычек является очевидным применением этой техники, но она имеет также и другие приложения. Например, люди прилипают к работе, которую не переносят, тогда как на деле для них может оказаться более полезным перейти порог, уволиться и заняться делом, которое им нравится.

Люди в унизительных отношениях часто знают, что должны порвать их, но не предпринимают к этому никаких шагов. Их оскорбляют снова и снова. Они, в сущности, в ловушке, потому что никогда не говорят «Никогда больше». Понимание того, как они переступают порог в каких-то других случаях, может позволить вам оказать им помощь в переходе через порог унижений, так чтобы они могли конгруэнтно сказать: «Хватит; больше я этого не принимаю».

При взрыве навязчивостей вы берете ощущение потребности закурить или желание есть шоколад и усиливаете их до тех пор, пока они не проходит ту точку, до которой мозг узнает их как мотивацию курить и есть. Вы усиливаете желание или потребность совершить действие до тех пор, пока реакция не лопается.

Техника последней соломинки — это тоже прием порога, но то, что вы используете для проложения пути к порогу, перевернуто. Вместо того, чтобы усиливать желание совершить действие, вы усиливаете желание не совершать его, пока не достигаете порога. Обычно это



делается с помощью накопления репрезентаций неприятностей, связанных с продолжением поведения.

Чтобы привести вам конкретный пример того, как это работает, мы продемонстрируем, как выявить чей-либо механизм порога.

Демонстрация выявления пересечения порога

О'кей, есть ли среди нас кто-либо, кто прошел в прошлом через «Никогда больше» и хотел бы выяснить, как он это сделал? Для этого нам требуется какое-то содержание, поэтому выберите что-либо, чем вам было бы удобно с нами поделиться. Нам не нужно много содержания; только для того, чтобы получить представление.

(Следующий транскрипт — отредактированный вариант видеозаписи Семинара по Продвинутым Субмодальностям в октябре 1986. Бобби прожила с мужчиной четыре года, прежде чем, наконец, решилась: «Никогда больше». После этого она никогда больше с ним не разговаривала.)

Коннира: Размышляли ли вы также несколько раз о том, чтобы покинуть этого мужчину?
(Бобби: Да, да.) И доходили ли вы до точки, где думали, что собираетесь уйти, но потом оставались?

Бобби: Да, я даже оставляла его пару раз, но когда он начинал изворачиваться, чтобы вернуть всё к прежнему, я позволяла ему это сделать.

Коннира: Замечательно. Итак, мы хотим, чтобы вы подумали об одном случае, когда вы думали «Никогда больше», но потом он извернулся и вернул всё к прежнему. Подумайте также о моменте, когда «Это было уже всерьёз». Мы собираемся получить информацию от Бобби о том, что ей требовалось проделать в своем уме, чтобы добраться до точки, где она достигла порога и пересекла его. Заметьте, что это часто случается в течение большого промежутка времени. Это несколько затрудняет извлечение данных. Вам вовсе не требуется знать всё, что человек делал от начала и до конца.

Стив: Это немного похоже на сбор информации о чьей-либо стратегии бесконечного откладывания на будущее: если вы выявляете каждую деталь, вам потребуется очень много времени!

Коннира: На это могут уйти годы!

Стив: Поскольку достижение и пересечение порога обычно происходит в течение некоторого периода времени, мы намеренно разделяем процесс на три стадии. Первая — достижение порога, когда женщина думает, «О, я не собираюсь больше видеть этого типа», однако делает это. Вторая ступень — это пересечение порога — процесс, который приводит её к пересечению линии, когда она говорит: «Хватит! С меня достаточно! не хочу больше!» Третья стадия — это прояснение того, что делать дальше. Какие новые виды поведения становятся возможными теперь, когда порог пересечен?

Коннира: Итак, Бобби, я хочу, чтобы вы вернулись назад в то время, когда вы ещё любили. Давайте очертим этот опыт рамкой; и вы снова из неё выберетесь, верно? Вернитесь назад к тому времени, когда вы ещё любили — это было то, чего вы хотели — и очень быстро позвольте вашему опыту пройти через стадии достижения и пересечения порога, просто для вашего собственного сведения. Отметьте, что происходит...

(Бобби закрывает глаза и сидит несколько мгновений).



*Преврати свой интеллектуальный
потенциал в прибыль*

Коннира: Когда вы проходите через это, что вы замечаете такого, что вы делали бы для достижения порога?

Бобби: Я хожу туда-сюда. (Она наклоняет голову влево и вправо).

Коннира: Между чем?

Бобби: Между тем, что он говорит (слегка наклоняет голову влево), и тем, что он делает (наклоняет голову вправо и открывает глаза). Между тем, что он говорит (жест рукой влево), и тем, что делает (жест рукой вправо).

Коннира: Итак, вы слышали какие-то слова

Бобби: Его слова были прекрасны (показывает рукой прямо вперед), поступки были дерзкими (показывает рукой далеко вправо).

Коннира: О'кей, когда вы слышите слова, есть ли у вас также репрезентация того, что они значат?

Бобби (ненадолго закрывая глаза): Сейчас... Да, конечно, для меня.

Коннира: Она делает жесты туда и сюда, как если бы это было в той же самой репрезентативной системе. Она упоминает слова, но выглядит так, как если бы она указывала на картины. Я предполагаю, что у неё есть картины того, что означают эти слова.

Бобби: Угу, слова и картины вместе.

Коннира: Таким образом, она имеет в действительности две серии картин, которые она сравнивает: внутренние картины, которые она создаст из того, что её приятель говорит, и картины того, что он в действительности делает. Поэтому похоже на то, как если бы вы ходили туда и сюда, последовательно сравнивая эти репрезентации.

Бобби: Да, это похоже на то, как если бы он говорил одно (её правая рука показывает прямо вперед), но потом его действия не соответствуют тому, что он сказал, или они меняются (её рука плавно перемещается вправо). У нас состоится новый разговор, и он говорит что-то другое, и его действия также будут другими. (Её рука снова показывает прямо вперед, а потом перемещается вправо, но на большей высоте, чем прежде). Это продолжается вот так (повторяет движения рукой на ещё большей высоте), пока в конце концов, Ух!

Коннира: Заметьте, что на этот раз её жесты выше в пространстве. Вы видите это?

Стив: Что служит пусковым стимулом для этого изменения? Когда он делает что-нибудь хорошее или говорит вам что-то, что вам нравится, или когда он делает что-либо, что вам не нравится?

Бобби: Когда он делает что-нибудь, что мне не нравится; он делает что-либо (поднимает правую руку вверх), не соответствующее картине его слов (поднимает вверх левую руку). Каждый раз, когда он так делал и это совершенно не совпадало, у нас возникал очередной спор. Он говорил обычно, что сожалеет, и что никогда больше так не сделает, и он давал обещания (правая рука показывает влево), но потом не выполнял их (рука движется вправо). А я смотрела на это (она смотрит и показывает вправо) и думала: «Однако, он этого не делает (жест вправо), даже хотя говорит так» (глядя и показывая левой рукой налево), и это злило меня еще больше.

Коннира. А потом?

Бобби: Я поднималась на один уровень (слегка поднимает голову и обе руки). В следующий раз спор становился более интенсивным.

Стив: Когда вы говорите, что поднимаетесь «на один уровень», действительно ли происходит подъём в вашем зрительном поле?

Бобби: О, да (делает жест вверх правой рукой).



Преврати свой интеллектуальный потенциал в прибыль

Коннира: Видите ли вы одновременно с этим и другие инциденты, или только один верхний, или что?

Бобби: Я вижу их все. Они надстраиваются один над другим.

Коннира: То есть всякий раз, когда он это делает, в следующий раз вы можете видеть этот случай — но есть ещё один сверху, над ним.

Бобби: Верно, это континуум, сооружение.

Стив: Когда вы делаете этот широкий жест слева направо, что в нём? Имеется ли там картина, ещё одна картина, а потом что-то ещё? Или же просто две раздельные картины?

Бобби (делая широкий жест правой рукой направо): Там картины множества действий. Каждый раз, когда у нас случался спор, мы после этого разговаривали и по существу устанавливали новую рамку (делает жест обеими руками влево), рамку, внутри которой он и я будем работать — друг с другом, верно? Мы приходили к соглашению, и это было прекрасно, — у нас был план и рамка. А потом всё начиналось. Случалось это одно действие (показывает слегка вправо от рамки), которое не помещалось в эту рамку. Случалось одно несовпадение, потом другое и третье (показывает немногого дальше вправо для каждого несовпадения).

Коннира: Хорошо. Таким образом, есть множественные картины несовпадений вот здесь (показывает вправо от Бобби). Это порог внутри механизма порога. У вас есть позитивная рамка. Сколько картин несовпадений вам требуется, прежде чем вы доходите до «Это уже слишком. Мы поднимаемся на ступеньку вверх»?

Бобби: Много. По мере того как я становлюсь старше, требуется меньше, но обычно было много.

Коннира: Как вы узнавали, что наступило время для конфронтации? Требовалось ли для этого определенное число картин, или же они качественно изменялись и давали вам знать, «Теперь мы готовы вступить друг с другом в конфронтацию и установить новую рамку»?

Бобби: Я обычно получала ощущение, что я «в ловушке».

Стив: Но что вызывало у вас это ощущение?

Бобби: (двигая головой влево и вправо): Думаю, то, что я смотрела туда и сюда, как сейчас. Видела, как он обещает разные вещи (жест влево), а затем как он нарушает²⁷ своё слово (жест вправо). Это было каждый раз как будто он ломает (обеими руками несколько раз показывает, как будто она ломает палку) своё слово. Становилось так плохо — он так много раз нарушал своё слово — О! что это разбивало картинку вдребезги (показывает находящуюся слева картину «планируемого»). И тогда мы поднимались на следующий уровень.

Коннира: Хорошо. Обычно вы обнаружите такого рода дискретное изменение, некое качественное различие, в той точке, где человек переходит порог. Таким образом, Бобби добавляет свои несовпадающие картины по одной за раз, и тогда вся рамка разрушается, а Бобби поднимается на следующий уровень.

Стив: В этой точке вы имеете ещё одну конфронтацию и строите ещё один план. А потом вы снова проходите через всю последовательность на новом уровне, верно?

Бобби: Правильно. Это выглядит ужасно.

Коннира: Как вы узнаёте, что на этот раз всем отношениям пора сказать «никогда больше»? Зависит ли это от количества таких уровней друг над другом?

²⁷ Слово «break» может переводиться и как «нарушать (слово)», и как «ломать» — прим. переводчика



*Преврати свой интеллектуальный
потенциал в прибыль*

Бобби: Я не знаю. Я никогда раньше это не рассматривала... Дайте мне посмотреть. (Она ненадолго закрывает глаза, и её голова несколько раз движется влево и вправо).

У него появился «такой взгляд», какой появляется у человека, когда он извиняется, и я просто сказала — (обе руки двигаются наподобие больших ножниц). Мы даже не начали разговора.

Стив: Теперь представьте его взгляд. (Бобби: М-м-м.) Что вы сделали внутри себя, что привело вас в состояние, в котором вы с ним даже не разговариваете?

Бобби: О'кей, подождите секунду... Я видела все нарушения (рука плавно двигается вверх).

Коннира: Все нарушения одновременно?

Бобби: Гм... И всё это (рука плавно двигается вправо).

Коннира: А потом что произошло?

Бобби: В каждой из разбитых картин я видела его лицо. Он говорил: «Я всё приведу в порядок» и извинялся.

Коннира: А как это отличается от того случая, когда у вас была конфронтация, и вы уходили, но потом снова возвращались обратно?

Бобби: Я никогда не смотрела на все картины сразу.

Коннира: На что вы смотрели в тех случаях?

Бобби: Ну, я смотрела на каждую из них и ещё всего лишь на одну предшествующую. Остальные у меня сохранялись, но я на них не смотрела. По-настоящему не смотрела и не думала: «Вот дермо!» Я смотрела только на последнюю из них и говорила: «Ну, что ж...» Я всегда была по-настоящему гибкой, желая всё поправить, и не хотела смотреть на всё вместе, хотя и знала, что всё это там есть. И потом была одна точка, когда он сстроил это извиняющееся лицо, и я увидела всё то, что он сделал, и — «О-о-о!»

Стив: Что случилось сразу после этого? Вот здесь она приближается к пересечению.

Бобби: Был щелчок и я отсоединилась от него.

Стив: Как вы отсоединились?

Бобби: Я соединена со всеми с помощью светлой нити, которая похожа на струну (показывает от своего пупка) — и это способ, которым я соединяюсь со всем, к чему привязана.

Коннира: И эта струна сломалась?

Бобби: На этот раз полностью. Почти всегда я сохраняю ниточку, она тёмная и удерживает там картину на случай, если всё ещё может опять наладиться.

Стив: Ну, а когда струна ломается, меняется ли что-нибудь в вашей зрительной презентации?

Бобби: Абсолютно.

Стив: Может быть, это улетает в бесконечность, или пустеет...

Коннира: Или разлетается на кусочки или замещается белым фоном...?

Бобби: Она теряет весь свой цвет. Картина освещается от моей струны, а когда я ломаю струну, картина темнеет и её там больше нет. Она больше не живет для меня в моем сознании.

Коннира: О'кей, струна исчезла и картина потемнела. Как вы узнаете, что дальше?

Бобби: Я помню, как сказала: «Я больше не хочу никогда делать это с кем бы то ни было»... А потом мои следующие слова себе были — я помню их очень ясно — «Я стою гораздо большего, поэтому я ухожу и буду работать над собой».

Коннира: Какова ваша презентация этого?

Бобби: Я выгляжу в ней по-другому (смотрит вперед и слегка вверх).

Стив: Могли бы вы немного описать это? Итак, вы видите себя?



Бобби: М-м-гм-м. Я видела себя более находчивой, более удачливой (жесты обеими руками впереди себя на уровне груди).

Коннира (аудитории): не кажется ли вам это знакомым?

Стив: Что она сделала?

Разные люди в аудитории: Взмах!

Коннира: Да. Появляется картина того, кем она будет.

Бобби: А потом картина становится очень светлой и искрящейся — мои любимые субмодальности.

Коннира: Совершенно точно! Она видит картину себя с доступом к большим ресурсам, как человек, который может успешно справляться с отношениями. Эта картина служит тому, чтобы двигать её в новом направлении.

Бобби: Как только этот образ стал действительно отчетливым, появились ступени, чтобы подняться туда (показывает жестами на серию картин от себя до картины Я-образа) — способ, которым я мотивирую себя. Потом все маленькие картины опустились — ступеньки того, что мне нужно было сделать, чтобы попасть туда — и сделались по-настоящему яркими.

Стив: И с этого момента это — лакомый кусок. Замечательно. Я никогда раньше такого не видел. Большое спасибо, Бобби.

Коннира: Это интересный механизм порога, потому что он складывается из частей.

Стив: Здесь есть один порог — когда идеальная картина разрушается, она вступает с ним в конфронтацию, и они строят новый план. Потом имеется второй порог, где она видит все эти картины повторно, а потом вся эта штука становится темной.

Упражнение

Теперь мы хотим, чтобы все вы проделали то, что мы сделали с Бобби: выясните, как вы используете субмодальности, чтобы пересечь порог необратимым образом. С Бобби мы использовали одну область содержания — человеческие отношения — чтобы выяснить, как она достигала порога. Мы использовали ту же область содержания, чтобы исследовать последующую стадию — процесс пересечения порога и движение к презентации новой альтернативы.

Другой способ получить ту же информацию заключается в том, чтобы использовать разные области содержания для каждой из этих двух стадий. Вы можете подумать об одной ситуации, где вы достигли порога. Вы решаете прекратить курение, но каким-то образом получается, что вы продолжаете курить. Потом вы можете подумать о другой ситуации, в которой вы действительно пересекли порог раз и навсегда. Однажды ваша машина сломалась в сотый раз — и вы купили новую; или человек, кому вы доверяли, обманул вас, так что вы уже навсегда перестали ему доверять.

Поместите себя в прошлую ситуацию, чтобы выяснить, какие субмодальности изменились, когда вы прошли через процесс достижения и пересечения порога, и как вы презентировали новую альтернативу. Ваша цель — изучить субмодальную структуру этого процесса достаточно детально, так чтобы вы могли пропустить через него любое содержание.

Мы хотим, чтобы, выявив механизм порога у своего партнёра, вы проверили, выявили ли вы его полностью, пропустив через него для этого какое-нибудь новое содержание. Возьмите ситуацию, где ваш партнёр хочет переступить порог — например, он может хотеть прекратить пить кофе — и пусть он пропустит это содержание через процесс порога. Если, сделав это, он по-прежнему хочет выпить кофе — значит, вы что-то пропустили. В этом случае вам требуется найти, что именно он должен сделать по-другому, чтобы пересечь порог навсегда.



Будьте осторожны, выбирая новое содержание, чтобы быть очень уверенным, что ваша жизнь после пересечения порога станет лучше. Эта техника обычно необратима. Вы не захотите разрушать счастливые отношения или заставить кого-нибудь бросить работу, которая ему нравится или которую ему нужно сохранить. Не на этом семинаре! Если вы не можете придумать чего-либо, в связи с чем вы хотите пересечь порог — не делайте этой проверки.

Вот несколько указаний, которые могут облегчить вашу задачу. В механизме порога обычно бывает три стадии. У большинства людей есть некий способ накопления примеров, некий способ говорить этим примерам «Никогда больше!», и очень важная третья стадия заключается в том, чтобы иметь некую презентацию новой жизни.

Хотя обычно вы обнаружите эти три стадии — не ждите, что вы найдете в точности то, что делает Бобби. Мы ни разу ещё не встретили двух людей, которые делали бы это совершенно одинаково. В терминах субмодальностей и репрезентативных систем существует огромное разнообразие в том, как именно накапливаются примеры, как в действительности происходит пересечение порога, и что происходит потом. У вас может оказаться и такой партнёр, который не собирает множество примеров для перехода порога, но вместо этого использует какой-либо другой способ наращивания интенсивности — например, всё большее и большее увеличение образа единственного примера.

Собирая информацию, помните, что эта техника порога требует некоторого времени. Вам не нужно знать всё, что происходило — лишь те изменения в субмодальностях, которые имеют отношение к переходам в процессе пересечения порога.

Мы хотим привести вам ещё один пример того, как некто пересекает порог, чтобы вы имели представление о разнообразии способов, какими люди могут это делать. Один мужчина имел довольно избыточный вес и перепробовал все виды диет, таблеток и планирования веса, но ничего не сработало. В определенный момент он просто решил: «Никогда больше. Я не собираюсь переедать, как делал это раньше». С этого момента он без труда соблюдал диету и очень быстро снизил вес до разумного. Он сделал это самостоятельно одним «раздумчивым» вечером; он не ходил к терапевту и так далее. Он назвал это «силой воли», но в НЛП мы всегда спрашиваем: «Какова структура его силы воли?» Если это могло сработать для него, это может сработать для кого-либо ещё. Он создал серию картин. Сначала он увидел себя таким, каким он выглядел в настоящем — большим и круглым. Потом он создал картину себя через несколько недель, где он был немного больше и круглее. Он продолжал строить эти картины самого себя, двигаясь дальше и дальше в будущее, и становясь, всё больше и больше, круглее и круглее. В последней картине он увидел, как он лежал мёртвый, словно выброшенный на берег кит, а рядом стояла его маленькая дочка, у которой был очень печальный вид. Когда он увидел эту финальную картину самого себя, громкий голос сказал: «Нет!» — и он пересек порог.

В этом примере вы видите часто встречающуюся разновидность процесса накопления. Эта суммирующая часть является аналоговым изменением: он продолжает накапливать картины до тех пор, пока не достигает «критической массы» — в данном случае вполне буквально! В этой точке имеется также дискретное изменение, громкий побуждающий голос, говорящий: «Нет!» Когда кто-либо действительно пересекает порог, всегда будет некого рода дискретное субмодальное изменение. В случае с Бобби струна из «светлых нитей» ломается, и картина чернеет.

Начинайте выполнять упражнение; на это вам может понадобиться некоторое время. Посмотрим, уложится ли каждый из вас в полчаса.

Резюме упражнения

1. Найдите аналоговые субмодальности, которые изменяются, чтобы достичь порога.



2. Найдите дискретные субмодальные сдвиги, происходящие, когда вы пересекаете порог и решаете: «Никогда больше».

3. Отметьте, как вы репрезентируете ту новую альтернативную жизнь, к которой будете двигаться.

Обсуждение

О'кей. Все ли вы сыты по горло этим упражнением? (смех) Давайте послушаем несколько примеров того, что вы нашли.

Хэнк: Может быть, это звучит и глупо, но в определённый момент жизни я решил больше никогда не есть бутербродов с горячими сосисками.

О'кей, расскажите нам, как именно вы переступили порог с горячими сосисками.

Хэнк: Ну, в университете мы всегда собираемся группой на «Пятничные двадцати пяти центовые бутерброды с горячими сосисками» в Студенческом Союзе. Я обычно съедал один или два, а получасом позднее наступала месть — расстройство желудка, газы, боли. Наконец я устал от этого и решил: «Никогда больше!»

Как конкретно вы достигли этой точки?

Хэнк: Я создал диссоциированную картину самого себя — по существу, цветной фильм — испытывающего пагубные последствия этих горячих бутербродов. Фильм начинался очень близко, но по мере того как я смотрел его, камера как бы «отъезжала», пока он не оказывался достаточно далеко, так что я мог видеть, как глупо это было — продолжать поедать эти ужасные вещи. В этой точке вступил мой собственный голос и сказал: «Это просто нелепо. Я никогда больше не съем ни одного такого бутербюда!» И больше я их никогда не ел.

Понадобилось ли вам накопить больше примеров, чем один этот фильм?

Хэнк: Нет, я думаю, что именно его уменьшение в размере и оказалось самым главным. Наконец я оказался достаточно далеко, чтобы увидеть, насколько нелепой была эта ситуация.

Прокручивали ли вы через это какое-либо новое содержание?

Хэнк: Да. Мне нужно порвать формальные отношения с той группой, на встречах которой я председательствовал. Поскольку эти отношения больше не отвечают некоторым моим основным интересам, я хочу проводить меньше времени с этой группой и больше времени за работой над моими собственными проектами. Я думал некоторое время о разрыве, но так и не собрался этого сделать.

Ну и что же вы сделали?

Хэнк: Я создал фильм самого себя на одной из этих встреч — когда мне это наскучило до чёртиков, но я по-прежнему стараюсь сделать так, чтобы всё продолжалось гладко. Я заставил его отдаляться, пока не достиг точки, где я мог видеть, насколько бесполезным было для меня присутствие там. В этой точке я сказал нечто вроде: «Следующая встреча будет моей лебединой песней!» Итак, решение принято, я ухожу.

Хорошо! Заметьте, что у Хэнка на самом деле нет никакого накапливания картин; вместо этого отдаление фильма оказывается аналоговой частью достижения порога. Когда он достаточно отдаляется, вступает дискретный голос — «Это глупо! Никогда больше!»

В неизменном виде этот метод, возможно, не будет работать для многих из вас; но мы знаем, что Хэнк определил все необходимые элементы для того, чтобы он работал для него — потому что он успешно использовал его с новым содержанием. В его случае субмодальная структура новой альтернативы не была конкретизирована, но она явно присутствует: другая пища вместо бутербродов с сосисками и его собственные проекты вместо встреч.



Отношение к временным линиям и ассоциации/диссоциации

Том: Достигнув порога, я прорвался через стеклянную перегородку и ассоциировался с новой деятельностью. Фактически это было чувство контроля и практического выбора — скорее знание, что делать, чем какая-то конкретная деятельность.

Том упоминает две очень важные части пересечения порога. Прорыв через стеклянную преграду является дискретным сдвигом, позволяющим ему ассоциироваться с презентацией, которая прежде была диссоциирована за стеклом. Эта презентация новой деятельности, кроме того, является ключевым элементом механизма.

Том: Интересно то, что когда я пробовал это на другом поведении, которое хотел прекратить, то, прорвавшись через стеклянную перегородку, я мгновенно оказался ассоциированным с новой возможностью.

Боб: А каковы ваши воспоминания о старом поведении?

Том: Хороший вопрос. (Долгая пауза, во время которой Том смотрит влево и слегка вниз.) У меня нет об этом воспоминаний.

Наверняка вы знаете, что это было...

Том: Я уверен, что я... да, я могу объяснить, в чём заключалось старое поведение, но что касается субмодальностей, я, кажется, не могу их вернуть.

И мы знаем, наблюдая за Томом, что он видит старое поведение слева от себя и слегка внизу. Помните ли вы временную линию Тома со вчерашнего дня? На временной линии Тома старое поведение теперь находится в прошлом.

Мне случилось наблюдать Тома до того, как он переступил порог, поведение, которое он хотел прекратить, находилось прямо впереди него, там, где на линии времени находится настоящее. Теперь, когда он перешел через порог, старое поведение сдвинулось в прошлое, вот сюда вниз на его временной линии (жест влево от Тома). Похоже, что оно также стало меньше.

Сэнди: У меня было что-то вроде этого. Я думала о времени, когда я прекратила курить. Теперь курение настолько далеко в прошлом — почти как если бы это был кто-то другой, кто курил все эти сигареты. Это даже нереально.

Это подчёркивает несколько интересных моментов. Одним из них является пересечение между этим методом и ливней времени. До перехода через порог люди обычно видят старое поведение в своем настоящем, а иногда и в будущем. После того, как люди переходят порог, это старое поведение обычно сдвигается на их временной линии в прошлое. Ассоциация/диссоциация часто тоже является ключевым моментом. То, как Сэнди сказала: «Это почти так, как если бы это был кто-то другой», позволяет нам звать, что сейчас она очень диссоциирована от курения. Старое поведение обычно становится диссоциированным, когда люди пересекают порог. Думая об этом старом поведении после того, как вы уже за порогом, вы диссоциированы от него.

Новая презентация может также измениться в отношении ассоциации/диссоциации. Переступив порог, Том оказался ассоциирован с новыми выборами. Не со всеми происходит именно так; некоторые люди остаются диссоциированными от новых выборов, как во взмахе. Поскольку очень часто это ключевой фактор, то во время сбора информации, как о старом поведении, так и об образе новых возможностей, мы предлагаем спрашивать: «Ассоциированы вы или диссоциированы?» Когда человек переступает порог, это измерение часто меняется на обратное.



Экология: построение альтернативы

Мне было приятно отметить, что большинство из вас сделали очень много для проверки на экологичность. Вы открыли, что иногда людям необходимо кое-что отрегулировать перед переходом через порог. В прошлом году один курильщик пытался перейти через порог, но не довел этого до конца. Однако помещение содержания, связанного с курением, внутрь механизма порога было для него полезным. Он осознал некоторые позитивные вещи, которые давало ему курение, что делало неэкологичным отказ от курения прежде, чем он приобретет новые выборы для достижения тех же результатов.

В некоторых случаях вы можете обнаружить, что не в состоянии найти способ отрегулировать экологию так, чтобы человек смог переступить порог с чувством комфорта — это просто неуместно. Некоторые из вас заметили это, и я поздравляю вас с тем, что вы не настоящие.

Невозможно переоценить, насколько для человека, переступающего порог, важно иметь какую-либо репрезентацию того, что ещё можно сделать со своей жизнью. Большинство людей не хотят приходить к «никогда больше», не имея некой репрезентации новой жизни. Прежде чем они уничтожат единственный выбор, который у них сейчас имеется, им нужно знать, что в будущем они будут иметь доступ к чему-либо новому и лучшему. Партнёры Барбары пробовали помочь ей перейти через порог, но это никак не получалось. Она проходила через субмодальные изменения, которые они определили, но не была готова сказать «Никогда больше». Я попросил Барбару построить образ своей жизни без той реакции, которую она хотела устраниить. Сделав это, она с легкостью переступила порог.

Если вам как-то удалось толкнуть кого-либо через порог без новой альтернативы, то этот человек с большой вероятностью погрузится в депрессию или даже в суицидные мысли. Бывшая алкоголичка на одном из наших семинаров описывала, как она перешла через порог с алкоголем спонтанно, без новой альтернативы. Она испытывала желание убить себя и три дня буквально оставалась в постели, пока не начала развивать репрезентацию того, каким образом для неё возможна жизнь без алкоголя. Когда некто настроен на самоубийство, или говорит о том, что у него нет будущего — часто с ним произошло именно это. Эту опасную фазу можно обойти, если до перехода через порог вы абсолютно удостоверитесь, что человек имеет репрезентацию эффективной альтернативной жизни.

Леа: Как бы вы стали использовать технику порога с алкоголиком?

Каковы неприятные последствия пьянства? Выясните, как человек переходит через порог, и тем же способом суммируйте последствия пьянства. Сколько раз вы готовы ещё терпеть по утрам эту раскалывающую головную боль, или страх, что вы могли сделать что-нибудь ужасное, напившись пьяным вчера вечером? Эта техника может работать для чего угодно, если вы сделаете её субъективно побуждающей.

Сэм: С чем-либо столь глубоким, как пьянство — мне непонятно, как вы сумеете препрезентировать будущую жизнь без алкоголя. Это звучит как негативный результат.

Хорошее замечание. Я могу начать со слов «будущее без пьянства», но потом я спрошу, «Что другого вы теперь делаете?» Поскольку я не знаю, что другое он хочет делать, я не хочу с самого начала вкладывать ничего конкретного.

Не забывайте, что вы, вероятно, будете использовать эту технику наряду с множеством других инструментов НЛП. Этот метод предполагает множество поведенческих выборов, — каким образом они смогут обращаться с собой без алкоголя. Вам может понадобиться сначала



использовать большое количество других методов, чтобы встроить в будущее поведенческие выборы.

Накапливание в будущее

Джерри: Когда мы выявляли мой паттерн порога, я заметил, что вижу длинную цепь примеров определенной ситуации в прошлом. Я просматривал этот длинный движущийся экран того, как всё было. Пока я не вложил новое содержание, я не понимал, что нужно добавить ещё один экран, который показывал бы мое будущее, и спроектировать тот же стереотип в будущее. Я знал, что в прошлом дело обстояло именно так, и мне это не нравилось. Но я не чувствовал себя сытым этим по горло до тех пор, пока не увидел свою жизнь точно такой же и в будущем.

Это весьма характерно. Для многих людей дело не просто в накоплении в прошлом: после определенного момента человек думает: «Подожди-ка минутку. Жизнь может продолжаться так до самой смерти. И продолжать в том же духе слишком уж противно». Накапливание в будущее ускоряет процесс, а также сберегает вам множество усилий; так вы выберетесь из трудной ситуации гораздо быстрее Женщина, которой дали пощёчину на первом же свидании, накопила примеры почти полностью за счет будущего.

Ральф: Я сделал то же самое, когда получил развод. Именно в момент перехода через порог я увидел себя со своей женой, со всеми неприятностями, которые бывали между нами, которые будут продолжаться и в будущем, всю мою оставшуюся жизнь. Это мне не понравилось, и поэтому я решил что-нибудь с этим сделать.

Определение дискретного результата

Эл: Мы не знали, что делать, потому что моей партнёрше хочется потерять вес, но совершенно очевидно, что ничего не получится, если заставить её сказать «Никогда больше» по отношению к еде.

Я рад, что вы это заметили, иначе она имела бы большие неприятности! Так что же это такое, чему она действительно хочет сказать «Никогда больше»? Она не хочет прекратить есть. Возможно, она хочет никогда не переедать. Если вы поможете ей изменить рамку на переедание, она будет работать с чем-то дискретным, в отношении чего ей будет удобно сказать: «Никогда больше!» Используя эту технику, позаботьтесь о том, чтобы человек описал свое поведение таким образом, чтобы он мог и хотел сказать этому: «Никогда больше!»

Эл: Еда — это нечто, с чем она вынуждена сталкиваться по меньшей мере трижды в день. Не будет ли вероятным, что иногда она будет пересдать?

Это возможно. Я уверен, что все вы знаете истории о людях, которые садятся на диету, и всё идет хорошо, пока в один несчастный день они не объедаются как свиньи мороженым, или пирожными, или печеньем, или чем-нибудь еще. Или, может быть, они съедают одно пирожное и вдруг решают, что вся диета пошла прахом! Несколько недель диеты оказываются обесцененными, и они знают, что потерпели поражение, верно? В подобных ситуациях полезно встроить возможные исключения, чтобы если они оступятся один или два раза — это не было сигналом абсолютного провала; они могут вытереть с губ крошки и вернуться к своей диете.

Кэтч: Можно ли просто взять конечные субмодальности старого поведения и вписать в них новое поведение?

Я не пробовал этого, но мне думается, что вероятность успеха будет у вас гораздо выше, если вы проведёте человека через весь процесс целиком. Если вы проведёте человека через технику



порога, то эти конечные субмодальности появятся естественным путем. Если вы просто попробуете внедрить конечные субмодальности, то я полагаю, что вы вызовете сильное сопротивление. Вы также будете менее готовы увидеть экологические проблемы.

Мужчина: не является ли техника порога альтернативным способом изменения критериев?

Техника порога не меняет критериев; она их использует. Если вы видите только один или несколько второстепенных примеров — это может противоречить вашим критериям, но быть недостаточным для того, чтобы побудить вас предпринять какие-нибудь действия. Если вы видите много, много небольших примеров, имевших место за некий период времени, или же один большой пример — это противоречит тем же критериям, но в большей степени, так что вы переступаете через порог.

«Бессознательное» использование техники порога

Понимая по-настоящему, как работает эта техника, и, имея хорошую сенсорную чувствительность, вы можете провести кого-либо через технику, не выясняя открыто все детали того, что он делал в своём мозгу для перехода порога.

Я проделал это с Лу во время упражнения. У неё в прошлом был хороший пример пересечения порога, но она не могла определить субмодальности для перехода через него. Я попросил её вернуться назад и вновь пройти через опыт пересечения порога. Я хотел, чтобы она пошла от начала процесса порога, а потом заново пережила, каково это было — перейти его. Начав, Лу наклонила голову определенным образом и сделала определенный жест рукой, который позднее я «похитил» и сделал якорем для всего процесса. Я наблюдал за несловесными реакциями Лу, в то время как она заново переживала переход через порог, и упомянул, что, делая это, она не только вспоминает, но её мозг познаёт тот путь пересечения порога, который у неё уже есть. Когда Лу закончила однократное прохождение через этот опыт, я попросил её сделать это снова, чтобы её мозг смог по-настоящему запомнить эту последовательность для легкого и экологичного пересечения порога. На этот раз я использовал свой якорь, чтобы помочь ей вернуться точно к началу процесса; и я наблюдал ту же последовательность несловесных сдвигов по мере прохождения через него. После двух «репетиций» я попросил Лу взять то новое содержание, с которым она хотела бы перейти порог, и провести его через тот же самый процесс. Я сказал ей, что даже если она сознательно не знает все шаги в деталях, её мозг знает, что делать. Я также использовал свои несловесные якоря, чтобы быть уверенным в том, что её мозг пошел по правильному пути.

Этот способ выполнения не столь надежен, как детальное знание последовательности субмодальных изменений, через которые проходит человек. Если «бессознательный» подход срабатывает не вполне, вам потребуется вернуться назад и разобраться, что же всё-таки произошло и что нужно делать. Однако все-таки хорошо иметь ещё один выбор, особенно когда вам нужно проделать более скрытую работу.

Мотивация

Ричард: Могли бы вы сделать это в обратном направлении? Могли бы вы использовать эту технику, чтобы заставить себя начать заниматься гимнастикой, вместо того чтобы прекратить переедать?



Если вы хотите начать делать что-либо, вам нужно создать мотивацию, и проще всего «перенести характеристики», уподобив их чему-либо, к чему у вас есть мотивация; либо создать побуждающее будущее.

Порог последней соломинки, напротив, служит для разрушения мотивации, которая уже укоренилась. Вы уже мотивированы иметь машину, или привычку, или взаимоотношения с кем-либо, но это не работает так, как бы вам хотелось. Как и со взрывом навязчивости, невозможно просто убирать случай за случаем; надо что-то достроить, чтобы достичь необратимого порога.

Кэйт: Есть ли люди, у которых нет никакого способа пересечь порог? Люди, которые остаются в действительно плохих ситуациях несмотря ни на что?

Да, есть. Если у вас нет способа перейти порог, вы можете подумать, не добавить ли вам его в ваш репертуар. Некоторые люди так никогда и не научаются накапливать переживания во времени. Обычно они ждут, пока кто-то другой перейдёт порог и закончит ситуацию. Поскольку они никогда не переходят порог и не предпринимают решительных действий, они часто получают психиатрический ярлык вроде «пассивно-агрессивных» просто потому, что не имеют соответствующего навыка. Если некто находится в ситуации, где с ним постоянно плохо обращаются, либо мирится с чем-то, с чем не стоит мириться — это может означать, что он не знает, как накапливать опыт.

Другая возможность заключается в том, что они признают, что имели много неприятных примеров в прошлом, однако думают, что будущее будет лучше. Жена алкоголика думает: «Ладно, я переделаю его», или «Он потом станет лучше, поэтому я останусь с ним». Иногда предложение поместить примеры в будущее так же, как в прошлое, подталкивает их через порог. Это то, что сделал Джерри.

Третья возможность заключается в том, что человек осознаёт, что его ужасная жизнь будет продолжаться, но не может увидеть никакой альтернативы. Иногда, когда вы строите субъективно реальную альтернативу, человек переходит порог автоматически, поскольку единственным, что его удерживало, было отсутствие альтернативы. С другой стороны, иногда использование этой техники уже после того, как вы использовали другие для построения альтернативы новой жизни, оказывается именно тем, что закрепляет изменение.

Другой крайностью является человек, переступающий порог как по маслу. У такого человека может быть много бывших друзей и бывших мест работы. Иногда полезно научиться переходить порог относительно конкретной деятельности, вместо того чтобы уничтожать отношения целиком. Вы можете решить никогда больше не доверять кому-либо в денежном смысле, но осознавать, что вы можете по-прежнему доверять ему секреты или имущество и сохранять с ним дружбу.

Пересечение порога — очень мощная техника, такая, которая может привести к большим переменам в жизни. Тем не менее, мы призываем вас относиться к ней как к «технике последнего средства». Часто гораздо более лёгкие и базовые техники НЛП будут достигать результатов, желательных для ваших клиентов, с гораздо меньшей вероятностью обратных или побочных эффектов.



Внутренняя/внешняя референция

Некоторые люди часто попадают в трудное положение из-за того, что полагают, что другие правы, и основывают свои решения на их мнениях. Социологи описали таких людей как «ориентированных на других» или «конформистов». НЛП описывает таких людей, как использующих внешнюю референцию. внешняя референция означает, что некто другой или нечто другое решает за меня, что хорошо, плохо, правильно, неправильно, весело, скучно и тому подобное. Человек, имеющий внешнюю референцию, может вновь и вновь спрашивать других, что ему делать или говорить: «Подождите, я взгляну в свой гороскоп, чтобы узнать, что мне делать». Терапевты часто являются внешними референтами для клиентов: «Д-р Х говорит, что у меня эдипов комплекс — так оно, должно быть, и есть», или «Если бы он только сказал мне, как жить дальше, я смог бы быть счастлив». На одной из наших любимых карикатур изображен психиатр, говорящий пациенту, лежащему на кушетке: «У меня для вас хорошие новости, мистер Джоунс: моя мать считает, что вам становится намного лучше». Если человеку с внешней референцией дают указания несколько разных людей, обычно он затрудняется в выборе между ними. Люди, следующие религиозным культурам, обычно имеют единственную внешнюю референцию — лидера культа или некие священные книги, которые используются как исключительное основание для принятия решений.

Напротив, внутренняя референция означает, что Я решаю, что правильно, неправильно и так далее. Я могу принимать массу информации от других людей или от окружения, но я единственный, кто решает, что с ней делать.

Женщина: Так означает ли внутренняя референция, что вы уделяете внимание вашему внутреннему опыту, а внешняя — что вы уделяете внимание тому, что вовне?

Нет. Я рад, что вы подняли этот вопрос, потому что здесь другое различие. Вы говорите о разнице между внешним и внутренним осознанием. Референция не обязательно имеет отношение к тому, где находится ваше внимание; она должна иметь отношение к тому, кто принимает решение. Я могу иметь внутреннюю референцию, и всё равно выслушивать мнения окружающих меня людей или собирать много информации на стороне. Но если у меня внутренняя референция, я использую свои собственные суждения, чтобы принять решение относительно всех этих мнений и данных.

Многие люди используют внутреннюю/внешнюю референцию как диагностическую категорию: являетесь ли вы человеком с внутренней или с внешней референцией? Мы продолжаем исследовать субмодальные различия между внутренней и внешней референцией, так что вы можете изменить то, что делаете, если захотите этого.

Групповое упражнение

Мы хотим, чтобы вы все поэкспериментировали вместе с нами, чтобы выяснить, что происходит в вашем мозгу, когда вы переходите от внутренней к внешней референции или наоборот. Мы хотим, чтобы вы все притворились, что имеете внутреннюю референцию, а потом — что внешнюю, и обнаружили, как сдвигаются ваши субмодальности для этих двух переживаний. Возможно, все вы можете подумать о случаях, когда вы были более внутренними или более внешними в своей референции. Сейчас мы хотим, чтобы вы постарались довести каждый вариант до максимума. Если среди вас есть такие, кому трудно дойти до максимума внутренней или внешней референции, то это тоже интересная информация.



Сначала мы хотим, чтобы вы притворились, что имеете внутреннюю референцию. Я собираюсь сказать вам нечто — и, поскольку у вас есть внутренняя референтная система, вы являетесь тем, кто решает или оценивает то, что я говорю: «Если вы будете стоять на голове лицом к северу по полчаса каждый день, это разительно улучшит качество вашей жизни». Отметьте, в чем заключается ваш опыт, когда вы рассматриваете это с внутренней референцией — вы решаете...

Теперь притворитесь на время, что у вас внешняя референция, и ею являюсь я. Помните, что это только временно; вы с лёгкостью вернёте назад вашу собственную способность принимать решения, как только захотите этого. Но пока ваш внешний референт — это я. Вы заранее знаете, что всё, что бы я ни сказал, верно. «Если вы каждое утро не менее пяти минут будете выводить ноту «до», то это приведет вас к большей гармонии со Вселенной». Обратите внимание на ваши переживания, когда вы реагируете на это утверждение с помощью внешней референции.

Обсуждение

Итак, что сдвинулось? В чём разница, когда вы переходите от внутренней к внешней референции?

Ди: Когда я принял внешнюю референцию, был только один голос — ваш. С внутренней референцией было два или более голосов; это больше было похоже на диалог или дискуссию. Я слышал ваш голос и свой тоже.

Это весьма типично. Как насчёт картинок? Что изменилось для вас в картинках?

Ди: С картинками было то же самое; была только одна для внешней референции и более одной для внутренней.

Дик: Для внутренней референции у меня было множество картин. На одной из них было то, что говорил другой человек; но я также создал целую кучу других картин, имеющих отношение к моему собственному опыту: что я знаю из прошлого, или что я могу придумать, и тому подобное — альтернативные возможности, из которых можно выбирать.

Это существенная часть того способа, с помощью которого большинство людей могут иметь внутреннюю референцию.

Кэролин: У меня нет множественных картин для внутренней референции. Я создаю ассоциированный фильм и прокручиваю его несколько минут; так я могу узнать, хочу я это делать или нет. Пока идет фильм, я задаю себе вопросы о том, что происходит. «Приносит ли мне это какую-нибудь пользу?» «Насколько мне нравится этот человек?» «Должна ли я это для них делать?» «Есть ли у них что-нибудь из того, что я хочу?»

Как вы отвечаете на эти вопросы — словесно или зрительно?

Кэролин: Словесно. «Нет, это не очень здорово. Я не хочу этого делать».

Это ещё один способ начать вырабатывать множество альтернатив, так чтобы вы могли решить, что вам больше всего нравится. Как вы порождаете внешнюю референцию?

Кэролин: У меня по-прежнему есть фильм, но я остаюсь диссоциированной. Я не проверяю его, чтобы увидеть, хочется мне этого или нет.

Энн: Во внешней референции картинка того, что говорил этот другой человек, была ошеломляюще близкой. Для внутренней референции картинки находились гораздо дальше.

Большинство людей имеют большую, яркую, близкую картинку для внешней референции. Если вдуматься, в этом есть смысл: если вы реагируете на кого-то другого и делаете картинку того, что он вам говорит, по-настоящему большой и близкой, то уже не останется места для ваших картин или других альтернатив. Довольно трудно думать самостоятельно, если всё, что вы можете видеть внутри — это презентация того, что говорит этот «эксперт».



Теперь проверьте местоположение ваших образов. Есть ли разница между тем, насколько высоко вы видите образы при внутренней и внешней референции?

Сэм: При внешней они были выше.

Многие из вас кивают. Были ли какие-нибудь исключения?.. Итак, Джоан, ваша презентация того, что говорил другой человек, находилась ниже при внешней референции? Была ли она таким образом для вас более побуждающей?

Джоан: Нет. Она находилась ниже и была меньше, и более тусклой, и я была на этой картинке очень маленькой. При внутренней референции картинка была выше и намного больше.

Это удивительно: кажется, пока это не вписывается в структуру других реакций.

Крис: Мой опыт был довольно схож с этим. Но я осознал, что когда я пытался создать внешнюю референцию, на самом деле я занимал внутреннюю позицию, метапозицию. Вот почему картинка маленькая и находится низко. У меня были трудности с тем, чтобы быть по-настоящему внешним. Затем мы с Ричардом прикинули — мы произнесли это одновременно — «Мы сможем сделать это, если проделаем возрастную регрессию». Я совершил регрессию в детство, и тут же внешнее стало большим и блестящим — кто-то брал меня на руки.

Джоан, соответствует ли твоему опыту то, о чем рассказал Крис?

Джоан: Да, соответствует. Мне было очень трудно принять внешнюю референцию, разве что на очень короткий промежуток времени.

Итак, эти видимые исключения в конце концов оказались осмысленными. Так всегда бывает, когда соберёшь достаточно информации.

Фрэн: В нашей группе мы все были более расслаблены при внешней референции. Казалось облегчением просто ждать, когда нам скажут что делать, и не быть вынужденными принимать решения.

Билл: У нас было прямо противоположное. Должно быть, наша группа была более внутренне ориентированной. Все мы испытывали сильное напряжение, имея дело с внешним авторитетом; было ощущение битвы: «Терпеть этого не могу».

Итак, наиболее комфортно вы ощущали себя при вашей естественной тенденции. Понятно поэтому, что вы будете испытывать напряжение, сражаясь с тем, что говорит другой человек.

Сэлли: У меня были трудности в принятии внешней референции. Если мне казалось, что что-то звучало как команда, в моем мозгу захлопывалась какая-то дверь, и я прекращала слушать. Сэнди была более гибкой, она могла воспринять то, что ей говорилось, и рассмотреть это, а затем перейти к другим картинкам, которые были альтернативами. Но я не могла дойти даже до этой точки. Когда мне кажется, что кто-то другой лишает меня моих выборов, я говорю. «Забудьте об этом!»

Такого рода защитная полярная реакция может быть полезной; но так как это реакция «всё или ничего», здесь также присутствует и некоторый риск. Что если кто-нибудь выкрикнет: «Пожар! Немедленно покиньте здание!», а вы стоите и думаете: «Ну уж нет, ты не можешь указывать меня, что делать!» (смех). Полярная реакция такого рода имеет намерение защитить вас от мнений других и сохранить ваше пространство выборов, но на самом деле она часто приводит к ограничению ваших выборов.

Независимо от того, что говорит мне кто-то другой — будь это команда, похвала, лесть, критика и тому подобное — я предпочитаю быть открытым для содержания и способным самостоятельно его оценивать, вместо того чтобы сразу же захлопывать перед ним дверь и ограничивать свои выборы. «Мне не нравится, как это звучит, так что забудьте об этом!» Если я таким образом реагирую на чей-то тон голоса, я могу лишиться важной информации. Мне



нравится иметь гибкость, чтобы держать свои альтернативы открытыми, прислушиваться к идеям — независимо от того, как они поступают, независимо от того, насколько безумными они могут казаться. То, что я только что сказал — это пример внутренней референции; в нём также имеется парочка вариантов рефрейминга.

Характеристики внешней референции

Теперь давайте выведем несколько обобщений из всей этой информации. Если вы хотите развить сильную внешнюю референцию — делайте большие, яркие, близкие картины того, что говорят эксперт. Проследите, чтобы этот образ был достаточно большим и побуждающим, так чтобы в вашем зрительном поле не было места для каких-то собственных мыслей. Когда вы видите этих других людей мысленным взором, постарайтесь увидеть их немного приподнятыми над собой. Если вы слышите нечто, то придайте этому голос «эксперта», или пусть ваш собственный голос повторяет то, что говорит эксперт, желательно с использованием интонации и темпа эксперта.

Внедрение внешней референции

Лидеры являются мастерами внедрения внешней референции — поэтому вы и делаете то, что они говорят. Они заботятся о том, чтобы, выступая, стоять на высокой платформе; вы, конечно, не часто увидите их ниже аудитории. Они часто развешивают свои портреты больше, чем в натуральный рост, которые смотрят на людей сверху вниз. Мы знаем одного ведущего семинаров, который во время семинара позади себя помещает такую афишу со своим изображением, а с двух сторон ставит два больших телевизионных монитора с крупным планом своего лица.

Религиозные лидеры тоже много делают, чтобы отбить у последователей охоту думать о других возможностях. На одном открытом собрании, которое мы посетили, молодой человек задал очень разумный (с моей точки зрения) вопрос одному широко известному гуру. Гуру отреагировал, сказав с важностью: «Я резчик по дереву, вы кусок дерева. В прошлом месяце студент решил не делать того, что я сказал; на следующий день он попал в автомобильную катастрофу и скончался».

Грег: Это сильно похоже на военных!

Фрэнк: Вы полагаете, что армия это не культ? (смех) Я всегда думал, что это одно и то же.

Не случайно, что военные особо предпочитают более молодых рекрутов, большинство из которых ещё не успели развить сильную внутреннюю референцию. Хотя мы и не большие поклонники военных, часто выживание военного подразделения действительно зависит от немедленного и беспрекословного подчинения приказам. Остаётся надеяться, что парень, отдающий приказы, знает больше, чем вы, и знает, что делает; но даже если это не так, вероятно, будет лучше следовать его приказам, чем действовать как изолированный индивид.

Крис: Другая вещь, которую я испробовал, оказалась для меня открытием. Я принял внешнюю референцию и вообразил, что получаю инструкции, которые были либо путанными, либо такими, которых я не понимаю. Это было очень тревожащее переживание. Я получил эту большую, яркую, близкую картину, но вся она была размытой.

Верно. Если вы принимаете, что прав кто-то другой, а потом вам преподносят поток непонятного напыщенного вздора — вы, вероятно, решите, что получили адекватные инструкции, но не можете их понять. Это может оказаться серьезной трудностью.

Сэнди: Это похоже на то, что часто происходит в школе с маленькими детьми. Учитель является авторитетом, поэтому предполагается, что он знает. А он дает детям запутывающие



инструкции, и они не знают, что им делать. Это одна из причин того, почему многие дети плохо учатся в школе.

Энди: Я смотрел вокруг, когда вы попросили нас выполнять это упражнение, и заметил, что поза каждого действительно менялась, когда мы переходили от внешней референции к внутренней. При внешней люди больше наклонялись вперед, а при внутренней — большинство людей немного отклонялись назад.

Хорошее наблюдение. При внешней референции люди также более склонны приподнимать голову вверх и приоткрывать глаза; при внутренней голова обычно отодвигается назад и веки приоткрыты меньше.

Когда и что делать

В большинстве ситуаций вы поступите лучше, если будете иметь внутреннюю референцию, так чтобы вы могли принимать свои собственные решения в соответствии со своими собственными ценностями и наилучшей имеющейся информацией. Часто внутренняя референция также очень сильно коррелирует с выживанием. Виктор Франкл обнаружил, что многие выжившие в концентрационных лагерях были способны сохранять свой внутренний выбор даже в ситуациях, которые, казалось бы, полностью контролировались другими. Вызывающие раковые больные также часто внутренне создают альтернативы своей жизни, вместо того чтобы пассивно принимать врученный им приговор. «Эксперты» говорят им, что они умрут через 6 месяцев — а они не соглашаются. Если это возможно для людей в столь безнадежных обстоятельствах, насколько больше это возможно для нас?

Однако в тех случаях, когда кто-то другой действительно знает больше, чем вы, лучше сработает внешняя референция. Например, если вы приведёте ребенка в пункт скорой помощи, то имеет смысл положиться на суждение врача, а не тратить время на то, чтобы выучиться на врача и самому принять решение.

В такие моменты ваша собственная информация настолько неполна, что правильно будет признать кого-нибудь другого внешним референтом для конкретного контекста, по крайней мере на время. Большинство людей делает так каждый раз, идя к врачу, к водопроводчику или любому другому человеку, являющемуся экспертом в чём-то, о чем они знают очень мало. Когда вы так поступаете, обращение к внешней референции строго контекстуализовано и вмонтировано внутрь внутренней референции, интегрирующей оба её вида. Вы по-прежнему тщательно выбираете, когда полезно доверять чьему-то чужому мнению, и по-прежнему можете использовать все способы проверки, какие позволяют ваши минимальные знания. Если ваш врач советует вам использовать пиявки, или водопроводчик предлагает сделать сточный колодец без крышки в вашей жилой комнате, вы можете решить, что вам надо поискать другого эксперта!

Хозе: Один из случаев, когда я приму внешнюю референцию — это если я смотрю на то, что кто-то мне говорит, и мне больше не с чем это сравнить, потому что я ничего об этом не знаю. Ещё один случай — когда я посмотрю, что говорил этот человек в прошлом, и увижу, что обычно он бывал прав.

И то и другое — примеры вмонтирования внешней референции во внутреннюю.

Создание внутренней референции

Многие люди предпочутут стать более эффективными в самостоятельном принятии решений, чем быть под влиянием мнения окружающих. Если вы хотите иметь сильную внутреннюю



Преврати свой интеллектуальный потенциал в прибыль

референцию, позаботьтесь о том, чтобы у вас были способы порождать альтернативные репрезентации за счет внутреннего или внешнего поиска иди за счет обоих. Эти альтернативные внутренние репрезентации должны быть по меньшей мере столь же побуждающими, как и репрезентации, полученные от других людей.

Если вы хотите иметь больше внутренней референции, подумайте о ситуации, когда вы были более внешне ориентированы, чем хотели бы; например, вы последовали чьему-то совету, а совет оказался плохим. Вы можете вернуться к этому моменту, взять репрезентацию того, что говорил этот другой человек и сжать её, отодвинуть подальше от себя, сделать её более расплывчатой или менее цветной и т. п. Тогда вы станете реагировать на неё слабее, и будете иметь больше места для создания своих собственных альтернативных репрезентаций. Вы также можете исследовать это прошлое событие и найти первые признаки того, что этому человеку не стоило доверять, или поискать упущеные вами возможности провести проверку, которая могла бы вовремя дать вам эту информацию. Потом распространите на будущее то, чему вы научились.

Как стать «неустрашимым» перед авторитарными фигурами

Мы использовали эту технику с людьми, которых устрашают авторитарные фигуры. Думая о человеке, который внушает ему страх, клиент обычно говорит нечто вроде: «О, да. Я его вижу. Картина большая, яркая и близкая, и она где-то высоко». В этом случае мы просим его сделать картину поменьше, отодвинуть её немного дальше, сдвинуть вниз и убавить яркость. Это позволяет ему думать о ком-то авторитарном без того, чтобы быть подавленным, и без необходимости соглашаться с тем, что тот говорит. Становится легче обращаться с другим человеком как с ровней, а не как с Большим Братом.

Вам может также понадобиться явным образом внедрить защитный голос, как у Кэролин, который с помощью многократных вопросов проверяет слова другого человека с точки зрения её целей, исследует последствия исполнения того, что кто-то говорит и предлагает альтернативные возможности. Если некто имеет только одну репрезентацию ситуации, он может действовать в соответствии с ней, даже если вы сделаете её маленькой, туманной и далекой. В следующей главе мы опишем конкретный метод обучения людей тому, как вырабатывать свои собственные оценки и решения.

Люди, реагирующие на других

Некоторых людей не слишком пугают авторитарные фигуры, но они чрезмерно отзывчивы к нуждам других, при этом пренебрегая своими. Это приводит к «перегоранию» и часто имеет сходную структуру с запуганностью. Чтобы стать чрезмерно отзывчивым на нужды других, сначала создайте репрезентацию того, чего хочет этот человек. Потом либо сделайте этот образ большим, ярким и близким, либо возьмите его крупным планом и сделайте панорамным, так чтобы он заполнил ваш визуальный экран и у вас не было бы места для картин того, чего хотите вы. Если всё, что вы можете видеть, это потребности окружающих, то именно на это вы и будете реагировать. Эти картины обычно не выше, чем они бывают при запуганности.

Как противоядие:

1. Подумайте о ком-то, на кого вы чрезмерно реагируете, пренебрегая своими потребностями.

2. Отметьте, как вы видите этого человека мысленным взором. Является ли картина большой и близкой, может быть панорамной? Имеет ли его голос некое качество, которое делает



невозможным его проигнорировать? (Если вам трудно определить важные субмодальности, сопоставьте этот образ с образом кого-нибудь, на кого вы не так сильно реагируете.)

3. Передвиньте образ этого человека/его потребностей подальше от себя и сделайте его меньше, тусклее, менее цветным и т. п. Если вначале он был панорамным, уменьшите панораму до маленькой картины в рамке перед собой. Позвольте его голосу стать тише или изменить тональность полезным образом до тех пор, пока вы не почувствуете, что уже не так сильно подавлены потребностями этого человека.

4. Теперь создайте ещё один экран того же размера, яркости и на том же расстоянии от себя, как и образ потребностей другого человека. Спросите себя: «Чего хочу я?», и поместите свои ответы в эту новую рамку.

5. Теперь вы смотрите на два экрана: на одном представлены ваши желания, на другом — желания другого человека. Спросите себя: «Что в наибольшей степени будет отвечать потребностям/желаниям, как меня, так и другого человека?» В определённых контекстах или с определёнными людьми может быть более подходящим сделать ваши собственные потребности более (или менее) важными, чем потребности других. Легче ли вам реагировать на те и другие тогда, когда они достаточно сбалансированы?

6. Распространите выбранный вами способ видения вещей на соответствующие ситуации в будущем.

Если некто имеет внешнюю референцию, то относительно просто помочь ему стать более внутренне ориентированным. Большинство людей, которые добровольно ищут помощи, это люди с сильной внешней референцией. Разумеется, у них может быть меньше сознательных частей, которые имели бы другое мнение! Сильно внешне ориентированные люди склонны спрашивать вас, что делать, а потом следовать всем вашим указаниям, поскольку они принимают, что вы правы. Поскольку обычно не очень трудно заставить их принять вас как их внешнего референта, вы можете попросту сказать им: «Я думаю, что, без всякого сомнения, вы должны уделять больше внимания вашим собственным желаниям и думать сами». Если человек сделает это, он начнет создавать более сильную внутреннюю референцию. Если он отказывается делать то, что вы просите, он также в большей степени действует в соответствии с внутренней референцией — решая сам, вместо того, чтобы делать, что скажут другие.

Обратная связь

Если люди с внутренней референцией открыты для обратной связи и информации извне и воспринимают её, то они и окружающие их люди, скорее всего, счастливы. Если вы хотите стать более восприимчивым к мнениям других и лучше использовать вход, вы можете сделать ваши собственные идеи менее принуждающими (меньше, туманнее, дальше), освобождая место для других презентаций. Вы можете сделать мысли других принуждающими хотя бы настолько, чтобы это заставило вас рассматривать их.

Если человек всего лишь немного невнимателен к обратной связи, спросите его, есть ли в его картинах какие-либо другие люди, когда он принимает решения. Возможно, что нет. Попросите его добавить жену, детей, начальника и любых других людей, которых будут задевать его решения, а потом попросите его обратить внимание на то, как эти другие люди прореагируют на предложенное решение или действие. Это вызовет полезный сдвиг к умению замечать обратную связь. Строго говоря, это скорее вмешательство в содержание, чем в субмодальный процесс, но это очень полезно для того, чтобы помочь кому-то стать более внешне-ориентированным. Некто,



имеющий внешнюю референцию, скорее всего, уже имеет много других людей в своих картинах. У некоторых счёт идет на тысячи! Для них может быть полезным поэкспериментировать с принятием решений без столь большого числа наблюдателей.

Некоторые люди с внутренней референцией доходят до крайности: они наперёд принимают, что они правы, и игнорируют мнения других. Эти люди обычно делают настолько внушительные образы своих собственных мнений, что нет места даже для рассмотрения других презентаций. Когда человек закрыт для обратной связи, будет намного труднее заставить его измениться, поскольку он заранее запрограммирован пренебрегать чужими мнениями — включая ваши!

Человек с сильной внутренней референцией редко ищет помощи; он скорее окажется человеком, обращающимся в суд, или неуступчивым супругом. Работая с кем-либо, закрытым для обратной связи, вы должны очень тщательно синхронизироваться с его системой убеждений — а её частью является то, что он прав, а вы неправы. «Вы явно знаете много больше о своей ситуации, чем я мог бы когда-либо узнать; большая часть того, что я могу — это делать скромные предположения, в слабой надежде, что вы могли бы решить, что одно или два из них могли бы, возможно, оказаться полезными для вас». Всё, что вы хотите, чтобы он сделал, должно быть как можно тщательнее оформлено как его идея, или хотя бы как его решение. «Вы уже сказали мне, как это важно для вас. Вот вам ещё парочка идей, которые можно учесть — о чём вы, несомненно, уже думали раньше и сами — которые могли бы сделать ваши планы ещё более завершенными». Синхронизируясь с убеждением человека в том, что у вас нет ничего, к чему стоило бы прислушаться, вы парадоксальным образом становитесь человеком, к которому стоит прислушаться.

Если человек полностью закрыт для обратной связи, это, вероятно, более опасно — особенно для окружающих — чем если он чрезмерно ориентирован вовне. Подумайте о ваших знакомых, которые попадают в эту категорию. Это люди, думающие: «Чтобы знать, что я прав, я не нуждаюсь в том, чтобы видеть или слышать что-либо извне». Эти люди не ищут в окружающем мире значимую для них информацию: уточнения, опровержения, дополнительные знания и т. п. Они также не слышат обратную связь даже тогда, когда она им предлагается, так как они обычно говорят себе: «Я уже знаю, что я прав, поэтому зачем беспокоиться?» Изменение экстремальной внутренней референции такого рода очень затруднительно, потому что в момент, когда вы говорите нечто, посягающее на то, про что этот человек знает, что это верно, он говорит: «Никогда!» Работа с человеком такого рода — настоящий вызов, потому что он живёт в очень узкой и специфической реальности. Параноидный субъект — великолепный пример такого рода.

Сэлли: Как же вы обходите это?

Ну, абсолютно надёжных²⁸ методов нет, но есть ряд вещей, которые вы можете попробовать; большинство из них скрыты.

Параноидному или любому другому недоверчивому человеку вы можете сказать: «Не доверяйте мне! Даже если я не хочу вам навредить, я могу сделать это случайно. Я хочу, чтобы вы были очень бдительным и внимательно проверяли всё, что я скажу и сделаю, чтобы быть уверенным, что то, что мы делаем здесь вместе — для вашей пользы». Опять же, инструктируя человека не доверять вам — что он и так в любом случае будет делать — вы парадоксальным образом становитесь заслуживающим доверия. Делая это, вы можете вставить ряд пресуппозиций и рефреймингов, которые окажутся полезными позднее. К примеру, три предложения в кавычках,

²⁸ foolproof — «дуракоустойчивых» (прим. переводчика)



приведенные выше, вводят различия между намерением, поведением и результатом, а также пресуппозиций, что можно работать вместе, и что это может принести человеку пользу.

Вместо того, чтобы пробовать изменить систему убеждений человека, зачастую гораздо проще использовать её как рычаг, чтобы заставить его делать то, что вы хотите. После тщательной синхронизации вы можете использовать все другие инструменты НЛП, пока они неявные или находятся в подходящей рамке. «Поскольку вы гораздо умнее остальных членов вашей семьи, вам будет очень легко и просто быть добрым и мягким к ним, пока они медленно учатся тому, что вы уже знаете». «Поскольку вы столь уверены, что вы правы, не будет вреда в том, чтобы внимательно выслушать мнения вашей жены и тщательно рассмотреть их, как если бы они были столь же важны, как ваши собственные». Только человек, который неуверен в своих взглядах, стал бы этому противиться».

Человек, закрытый для обратной связи, обычно соглашается, что доверять другим опасно. После синхронизации с этим вы можете указать, что другое часто будут вести себя глупо, а это может навредить ему, поэтому важно знать, что они думают — независимо от того, насколько это может быть далеко от цели. Отсюда один небольшой шаг до того, чтобы указать ему на важность учёта чужих суждений при принятии собственных решений. Ещё более важно продемонстрировать, что быть закрытым для обратной связи может оказаться для него опасным. Вы можете сделать это на примере его прошлых неприятностей, или на сиюминутном примере во время сеанса супружеской или семейной терапии, или вы можете создать такую ситуацию сами.

Другая альтернатива — полностью обойти сознательное мышление, используя метафору или структуры гипнотического языка, обращаясь к игнорируемым и менее сознательным частям человека.

Иногда вы можете достаточно узнать о системе верований человека, чтобы тщательно синхронизироваться с ней, а потом «случайно» разрушить её, указывая на непоследовательности или противоречия или с помощью искренних просьб разъяснить вам ваше недоумение. Однако если вы пробуете это, будьте очень осторожны. Если это не удастся, вы потеряете rapport (возможно, навсегда); а если преуспеете в разрушении его реальности, у него могут появиться всякие странности.

Наша любимая история на эту тему — об одном психически больном в ветеранском госпитале в Пало-Альто, верившем, что он Бог. Он был очень надменным и отчуждённым, и никто не мог вступить с ним в контакт. Дон Джексон, очень находчивый психолог, предложил продемонстрировать, как можно к нему пробиться. Когда пациента привели, ему предложили стул рядом с Джексоном. Пациент берет стул и отодвигает его далеко в сторону, и потом садится в царственной манере, и молча смотрит на группу с выражением невероятного превосходства и пренебрежения.

После разглядывания его в течение нескольких минут, Дон Джексон подходит к нему, почтительно становится перед ним на колени, склоняет голову и говорит: «По-видимому, вы Бог. Поскольку вы Бог, только вы заслуживаете ключи от этого госпиталя», и нежно кладет своё кольцо с больничными ключами в ладонь пациента. Он делает паузу, а потом говорит медленно: «Однако, если вы Бог, вы не нуждаетесь в этих ключах». Потом он встаёт и идет обратно к своему стулу и садится. Пациент сидит несколько минут, осмысливая, очень взволнованный, а потом подпрыгивает, пододвигает свой стул к Джексону, садится, пристально смотрит ему в глаза и взволнованно говорит: «Эй, парень, один из нас сумасшедший!»



Преврати свой интеллектуальный потенциал в прибыль

Коммуникация Дона Джексона, как словесная, так и несловесная, синхронизировалась с миром пациента, а потом указала на противоречие в нем. Тот пациент мог ответить: «Хотя я не нуждаюсь в ключах, потому что я Бог, я всё равно возьму их», но он не сделал этого.

Джон Розен делает то же самое немного менее тонко. С пациентом, который верит, что он Бог, Джон берет четыре или пять сильных помощников, насилино валит пациента на пол, садится ему на грудь, а потом говорит: «Если вы Бог, как мы, обыкновенные смертные, можем пригвоздить вас к полу? Вы совершенно беспомощны. Если вы Бог, то давайте, уничтожьте нас». Розен настаивает на контакте: очень трудно оставаться кататоником, когда кто-то сидит у тебя на груди и орёт на тебя. Если пациент отворачивает голову. Розен хватает её и поворачивает её обратно, а если он закрывает глаза. Розен открывает их! Если нужно, он готов продолжать это много часов подряд. Это может показаться грубым, однако пациенту очень трудно это проигнорировать.

Ричард: Я обнаружил, что некоторые люди с сильной внутренней референцией имеют также сильные полярные реакции.

Это хорошее замечание. Иногда вы можете использовать это как рычаг «Ну, разумеется, такой человек, как вы, никогда не сможет научиться демонстрировать свой интеллект, приспосабливаясь к другим людям, которые важны для вас».

Крайние варианты внутренней и внешней референции интересны, и контрасты между ними могут научить вас некоторым полезным различиям. Конечно, большинство людей попадают где-то между крайностями; у них есть некий способ порождать альтернативы тому, что говорят кто-то другой, и некий способ сравнивать и оценивать их. Внутренняя и внешняя референция является функцией от субмодальностей, которые человек использует для конструирования альтернативных презентаций. Часто вы можете помочь ему найти лучший способ достигать его целей, попросив его поэкспериментировать с изменением этих презентаций.

В заключение мы хотим предупредить вас о другом способе вмонтирования референции, который менее очевиден и намного менее полезен. Вы можете иметь внешнюю референцию и вмонтировать внутреннюю референцию внутрь неё! Многие лидеры культов похожи на людей с внутренней референцией: они говорят другим, что делать. Однако она встроена вовнутрь внешней референции: отчаянную потребность иметь большую группу согласных с ними последователей. Поскольку эта система столь закольцована (единственный важный аспект верования заключается в том, что определенное число других людей тоже разделяет его), она и гораздо более хрупка. Если последователи покидают его, мир лидера рушится. Джим Джоунс — первый пример, но есть и много других; есть даже несколько таких в маленьком мире НЛП. Питер Гоблен хорошо сказал об этом в следующем стихотворении:

Деятель,
Берегитесь ищущего учеников
миссионера
деятеля
всех, обращающих в свою веру
всех, утверждающих, что нашли
путь на небеса.
Потому что звук их слов
это молчание их сомнений.
Аллегория вашего обращения



*Преврати свой интеллектуальный
потенциал в прибыль*

поддерживает их в их неуверенности.

Убеждая вас, они силятся
убедить себя.

Они нуждаются в вас
говоря, что вы нуждаетесь в них:
здесь есть симметрия, о которой они не упоминают
в своей проповеди
или в собрании
у потайной двери.

Подозревая каждого из них
Относитесь с опаской и к этим словам,
потому что, разубеждая вас,
я обретаю новое свидетельство,
что нет кратчайшего пути,
вообще нет дороги,
нет цели.



Стратегия реагирования на критику

Одна из фундаментальных пресуппозиций НЛП заключается в том, что «Не существует такого явления, как неудача; существует только обратная связь». Это прекрасная мысль, указывающая в очень полезном направлении. Однако для большинства людей это просто остроумная фраза, которая сама по себе не меняет их переживание или реакцию. Большинство людей (приблизительно 70%) реагируют на критику мгновенными захлестывающими плохими ощущениями. Потом они пытаются выкарабкаться из эмоциональной ямы, которую только что для себя вырыли, прибегая к помощи рационализации, пытаясь достичь хорошего состояния, пытаясь быть объективными и т.п. Поскольку они уже в плохом состоянии, обычно ни одна из этих попыток не срабатывает достаточно хорошо. И поскольку большая часть их усилий направлена на восстановление хорошего состояния, обычно они не извлекают надлежащей пользы из любой информации обратной связи, содержащейся в критике. Если они всё же используют эту информацию, то, как правило, много позже.

В качестве другой крайности некоторые люди (возможно, 20%), реагируют на критику, просто отрицая её. Они защищают себя от любых плохих чувств, но в то же время не позволяют себе даже рассмотреть, не является ли какая-то часть получаемой ими критики достоверной или полезной обратной связью.

Третья группа (менее 10%) может выслушивать критику без того, чтобы мгновенно чувствовать себя плохо. Они также могут внимательно рассмотреть, содержит ли критика полезную обратную связь, и использовать эту обратную связь продуктивным образом, чтобы изменить своё будущее поведение.

Разумеется, эти три группы не являются жёсткими категориями. Вероятно, вы можете найти пример каждого из этих стереотипов в своей собственной жизни — в зависимости от состояния вашего ума, контекста, личности критикующего, рамки и т. п. Большинство из нас попадают в плохие состояния, негативно реагируя даже на самое безобидное замечание. У большинства из нас бывают времена, когда мы находимся в столь хорошем состоянии, что независимо от того, насколько жестко нас критiquют, можем воспринимать это просто как интересную информацию.

Несколько лет назад мы заинтересовались внутренней структурой, позволяющей «специалистам» по конструктивному реагированию на критику делать это с такой легкостью. Мы промоделировали определенное количество людей, которых характеризует очень успешное реагирование на критику с пользой для себя. Хотя есть небольшие вариации, все они используют один и тот же базовый внутренний процесс, и этой стратегии можно легко и быстро обучить других людей.

Пример

(Следующий транскрипт — отредактированный вариант видеозаписи, где Стив демонстрирует внедрение этой стратегии на Карле, участнике одного из наших Семинаров Уровня Практиков в январе 1987). Мы также включили некоторые последующие комментарии, сделанные Карлом двумя неделями позднее.

Во время демонстрации мы собираемся сделать две вещи. Одна заключается в том, что я хочу продемонстрировать внедрение самой стратегии и прохождение через различные ответвления этой стратегии и т. д. Другая вещь, которую я собираюсь сделать — это продемонстрировать незаметный способ внедрения стратегии, а именно выполнение этого в диссоциированном



состоянии. И это будет для вас не так-то легко, Карл, потому что вы ведь не любитель диссоциации, верно?

Карл: М-м, нет, я люблю делать диссоциацию.

Вы можете это сделать? (Гм-м-м.) О'кей. Прекрасно. Итак, я хочу, чтобы вы сделали следующее: увидели Карла вон там в какой-либо ситуации, в которой кто-то может дать какую-нибудь обратную связь, которая может быть истолкована как критика. Вы просто видите это вон там, О'кей? (Карл немного отклоняется назад.) Ну вот! Так то лучше. Хорошо. Вы можете видеть его так далеко, как вам удобно. Вы можете поместить лист плексигласа вот здесь, если хотите. (Карл улыбается и кивает.) О, вам это нравится, правда? О'кей, хорошо. И я хочу, чтобы вы остались в этом диссоциированном состоянии. Вот что вы будете делать: наблюдать, как он проходит через эту стратегию. Так что вы будете просто наблюдателем, и ваша функция как наблюдателя — это в любой момент заметить, если у него там появятся какие-либо проблемы. Тогда вы можете дать мне знать о них, и мы сможем сделать что-либо, чтобы с ними справиться, (О'кей.)

О'кей, прекрасно. Итак, вы просто будете наблюдать за этим. А другой способ создать для человека рамку — это сказать, что мы просто собираемся испробовать это там, что мы не собираемся внедрять это в него раньше, чем проделаем до конца там и убедимся, что там всё в полном порядке; мы не собираемся ничего делать с ним здесь. Правда, это в некотором смысле надувательство. Но это очень полезное надувательство для некоторых людей, которые действительно насторожены: «Н-нет-т... не суйтесь в мои мозги», или что-то в этом роде. В некотором смысле, верно то, что это не будет внедрено до того и без того, чтобы были учтены любые экологические соображения. Поэтому эта часть утверждения верна. Однако, когда вы видите себя вон там, выполняющего это, вы также учитесь с помощью само-метафоры внутри. Итак, это именно вы собираетесь учиться новому способу реагирования на критику, так как я полагаю, что вам не слишком-то нравится тот способ, который есть у вас сейчас. Верно?

Карл (качая головой): Никоим образом, Хозе. Мне он не нравится.

О'кей, хорошо. Итак, увидьте его там, а через несколько мгновений пусть кто-то другой скажет нечто, что может быть истолковано как критика. И то, что ОН собирается делать, есть нечто очень, очень важное. Он собирается диссоциироваться от критики, (О'кей.) А вы будете наблюдать за ним. (Карл: Диссоциированным, в то время как я диссоциирован.) Правильно, в то время как вы диссоциированы. (О'кей.)

Это что-то вроде процедуры работы с фобией, когда вы имеете трехместную диссоциацию, и функция та же самая. Итак, некто собирается сказать нечто Карлу. А вы можете просто выдумать то, что кто-то может подойти и сказать ему. А этот Карл, находящийся там, собирается как-то удержать это на расстоянии (О'кей) вплоть до момента, когда у него будет возможность полностью оценить это. Он может сделать это двумя способами. Он может услышать слова и представить их напечатанными в пространстве на расстоянии вытянутой руки. Или он может слышать эти слова, но на расстоянии, (О'кей.)

И он может делать это несколькими разными способами, а вы можете просто смотреть и наблюдать, как он это делает. Итак, наблюдайте за ним в то время, когда он слышит критику. И это какие-то критические замечания о нём. И он собирается удерживать их на расстоянии вытянутой руки. Он собирается остаться диссоциированным от них. И он собирается потом создать картину о том, что представляет собой эта критика; лучше в виде фильма. Таким образом, он собирается создать презентацию критики, оставаясь в диссоциированном состоянии, (О'кей.) А потом он собирается сравнить этот фильм с фильмом с наилучшей имеющейся у него информацией об этой



же самой ситуации. Это понятно? (Да.) О'кей. Чтобы оценить и сказать: «Ну, есть ли в этом смысл?» Есть ли какой-либо способ, каким он мог бы извлечь из этого смысл? Теперь, когда вы наблюдаете, как он делает это, может ли он достигнуть какого-то понимания этого? Есть ли смысл в том, что некто мог сказать про него такое?

Карл: Это имеет большой смысл.

О'кей, это имеет большой смысл. Здесь я хочу, чтобы вы пронаблюдали за тем, как он будет решать, как он хотел бы отреагировать на эту информацию. Потому что если в этом есть смысл, то это значит, что это хорошая информация, которой у него не было раньше, правда? (Да.) Так что он может сказать: «Спасибо», или: «Парень, я рад, что ты привлек к этому моё внимание. Я посмотрю, что я могу сделать с этим». Или что угодно.

Карл: Он уже не чувствует себя внутри дерзом. Я имею в виду — (смех).

Это хороший план.

Карл: Просто ощущение намного лучше.

О'кей. И теперь ему будет легче найти хорошее применение любой содержащейся там информации, потому что он не чувствует себя внутри дерзом, верно?

Карл: Верно! Верно. Ему намного легче объективно относиться к этому.

Точно. Кстати, вот что такое «объективный». «Объективный» означает, что вы диссоциированы. Поэтому, когда вы наблюдаете за ним, я хочу, чтобы вы следили, как он проходит через процесс принятия решения о том, какого рода реакция подходит к этой ситуации — в смысле, что он мог бы по-другому делать в будущем, какого-либо рода изменения, которым он, возможно, захотел бы подвергнуться, или что угодно, что было бы подходящим, полезная реакция на информацию, которую ему только что предоставили...

О'кей, таким образом, он прошел через процесс принятия решения. А теперь сделайте так, чтобы он действительно осуществил это, если это возможно сделать сейчас, и прореагировал на это. Кто-то критиковал его, верно? Поэтому, если есть подходящий ответ этому человеку, например: «Спасибо, что вы обратили на это моё внимание», или «Да, парень, я наделал делов...», или...

Карл: Да! Это как раз то, что он сделал. Он благодарит этого человека!

Это что-то новое, а? Вместо того, чтобы кинуться на него с кулаками.

Карл: Ага. Он никогда раньше его не благодарил. В прошлом была не столько сильная злость против этого человека, сколько злость на самого себя. (О'кей, всё верно), и он не обязан больше чувствовать злость на себя. Он может воспринять это как урок.

Великолепно. И после того как он завершил это взаимодействие с тем человеком, я хочу, чтобы вы наблюдали за ним, в то время как он тратит некоторое время на то, чтобы синхронизировать с будущим какое-то другое будущее поведение. Итак, он принял некие решения о том, что он упускал, или не замечал, или не придавал этому значения, или что бы то ни было. (Верно.) Как он может синхронизировать новое поведение с будущим? Возможно, сначала ему нужно принять решение относительно нового поведения. Что он собирается делать в будущем по-другому, в то время как вы наблюдаете его синхронизирующими это с будущим, — так что он проходит через решение, когда и где он хочет быть другим, и как именно. Вы можете быстро просмотреть некоторые старые реакции, или использовать «Генератор Нового Поведения», или что бы то ни было. О'кей. Он уже совершил это изменение? (Да.) О'кей.

Карл: Да, действительно. Он не чувствует напряжения внутри. Прежде всего, он рад тому, что всё это вообще произошло, потому что он учится на этом.

Это как-то отличается от вашего прошлого опыта?



Карл: Он никогда в жизни такого не испытывал. Никогда!

Похоже, что это действительно так, не правда ли? (смех) У него такой вид, будто он только что увидел ангела, спустившегося с неба!

Карл: Знаете, это очень здорово, а контекст касается семьи, и — ему просто раньше не было легко в семье, но это просто — я хочу сказать, он действительно улыбается.

О'кей. Я бы хотел, чтобы вы проиграли другой сценарий, немного отличный. Итак, вы снова видите его там, и пока что вокруг него никого нет. (О'кей.) На этот раз кто-то собирается подойти и сделать ему очень неопределённое критическое замечание типа: «Ты, вонючка», или «Ты, индюк» или что-либо вроде этого, так что он должен действительно сделать паузу и собрать информацию, — потому что он слышит «Ты, индюк» и создаёт картину индюка и создаёт картину себя, и картины не совпадают, верно? (смех) Поэтому он должен сначала собрать информацию типа: «Хорошо, можете ли вы мне сказать больше? Как, конкретно, я являюсь индюком?» или что угодно ещё, до тех пор, пока он не получит информацию: «О чём на самом деле говорит этот человек?»

Карл: «Что они пытаются ему сказать?»

«Что они пытаются ему сказать?» И он может сделать это довольно вежливым и нейтральным тоном, потому что он просто

Карл: Он может диссоциироваться.

Диссоциироваться. И он просто хочет иметь эту информацию. И когда он уже получит информацию, достаточную для того, чтобы создать фильм о том, чем озабочен этот человек — тогда он снова может пройти через это... Ну, а на этот раз совпадает это или нет?

Карл: После того как они ему сказали?

После того как они сообщили ему некоторые детали, есть ли какое-то соответствие... немножко?

Карл: Да. Это была скорее шутка, чем что-либо ещё. (О'кей.) Но он, вероятно, не узнал бы об этом, если бы не задал вопросов: «Каким конкретно образом я являюсь индюком?» (смех) В прошлом он, вероятно, не стал бы этого спрашивать. Он бы просто подумал: «Да, я индюк». Либо это, либо «Сам индюк, мать твою».

Верно. Мать твою, О'кей. Теперь смотрите на него, в то время как он снова проходит через эту процедуру решения о том, как отреагировать на этого человека. Возможно, вы уже это сделали. А потом, есть ли какой-либо способ поведения, который он хотел бы иметь в будущем? Есть ли что-либо полезное? А иногда, если это просто игра, это может быть просто что-то вроде не имеющего значения обмена добродушными шутками, и действительно нет никакого стимула к изменению поведения...

О'кей, теперь я хочу, чтобы вы проделали это ещё одни раз. На этот раз некто действительно очень странный появляется на улице прямо из ниоткуда и произносит какие-то странные замечания, из которых вы не можете извлечь никакого смысла, (О'кей.) И знаете, он опять спрашивает: «Хорошо, можете ли вы больше сказать об этом?» Или «Как конкретно?» или что-нибудь в этом роде. И, знаете, он получает в ответ просто «словесный салат»; это шизофреник, который просто сбежал из больницы, или что-то в этом роде. И когда вы делаете фильм из того, что представляют собой его картины и что вы запомнили из только что случившегося, они просто совершенно не совпадают. (Верно.) И в определенный момент вы говорите: «Благодарю, но благодарности не будет», или «Простите», или что-нибудь ещё. Вы предпринимаете серьезное усилие понять, что человек имеет в виду, и есть ли в этом какая-то реальная информация — или же это просто выпад, исходящий из его собственного внутреннего пространства, а в этом случае вы



можете спокойно проигнорировать его, потому что у вас нет никакого. (Карл: Это не стоит того) Это не стоит того, потому что в нём нет никакой информации, которую вы хотели бы использовать для изменения своего поведения в будущем, верно?

Карл: На этом не научишься.

Верно: О'кей, теперь, наблюдая, как Карл там проходит через всё это, я делаю вывод, что ощущение действительно хорошее. Верно? (Действительно хорошее.) Это выглядит привлекательно? (Выглядит привлекательно.) Есть ли какие-либо проблемы с какой-либо частью этого? Нет ли какой-либо части этого, которую вы хотели бы как-то изменить, которая бы вас как-то беспокоила?..

Карл: Единственное — это что я просто — я хочу, чтобы это произошло. Я хочу быть там, внутри. Я не хочу быть диссоциированным! (Смех)

Хорошо, это следующий шаг. Но там всё выглядит хорошо, верно? (Нет проблем.) О'кей, великолепно.

О'кей, постепенно протяните руку и помашите тому, кто там находится. (Стив показывает, как он вытягивает руки, а потом медленно возвращает их к своей груди) и очень постепенно, со своей собственной скоростью, притяните его к себе, и сделайте его полностью частью вас. (Карл протягивает руки и возвращает оттуда того, другого Карла. В это время появляется множество несловесных сдвигов — более глубокое дыхание, изменение цвета кожи и т. д. — которые указывают на мощную интеграцию с множеством ощущений)...

Потратьте пару минут, чтобы принять всё это в себя... Просто побудьте там некоторое время... (Карл вытирает глаза.) Это для вас большое событие, не так ли? (Карл кивает.) Я рад, что вы вышли сюда. Это хорошо... Итак, просто потратьте некоторое время, чтобы побыть там и просто позвольте всему этому материалу улечься. Потратьте на это столько времени, сколько хотите. Я буду повторять материал с группой; а вы просто побудьте там.

О'кей, есть ли у вас вопросы? Можете взглянуть на листок с конспектом, если хотите, О'кей.

Ди: Так — или я это пропустила, или что — но вы не предложили ему сделать одно — как я видела — где кто-то, о ком бы он по-настоящему беспокоился, уважал, восхищался и с кем был бы по-настоящему близок, сказал бы ему что-то совершенно пошлое, безвкусное и злое.

Когда будете в малой группе, позаботьтесь, чтобы они сделали это с вами (смех).

Ди: О'кей. Ну, я имею в виду, что если к вам подходит какой-то клоун — это ладно, вы (пожимает плечами): «Кого это заботит?» Но если так поступает кто-то вам небезразличный, это уже не так легко перенести.

Это нечто другое, верно. Так вот, на самом деле он выбрал кого-то из своей семьи

Карл: Это то, с чего я начал.

То есть на самом деле он начал с чего-то похожего.

Карл: Потому что, знаете, что до меня, то это самое трудное — было самым трудным для меня, и я не рассердился на человека, который сказал мне это. Я сердился на себя за то, что не в состоянии был ответить на это так, как считал нужным. А что касается моей собственной семьи, я знаю, что прежде всего они любят меня, и с их точки зрения это конструктивно. Дело просто в том, что я на это реагировал, знаете. Я начинал автоматически подозревать себя по поводу чего-то, что я делал, и потом просто автоматически: «Да, я — этот пропащий человек». То есть я знал, что у них хорошие намерения; просто я на это так реагировал. А будучи в состоянии диссоциироваться и наблюдать за собой диссоциированным

Ди: О'кей. Но чувствовали ли бы вы себя также, если бы то, что они сказали — как вы сказали: «О, да, я могу видеть, что это обоснованно». Предположим, что это было совершенно



Преврати свой интеллектуальный потенциал в прибыль

неверно по отношению к вам. Это могло быть обоснованно для них, и они могли так думать, но для вас абсолютно нереально, чтобы это было правдой. Чувствовали ли бы вы то же самое?

Карл: Если бы я наблюдал это точно также? Да. Я защищён. Раньше, в прошлом, это просто входило в меня. (Карл показывает рукой на середину груди.) Но быть в состоянии увидеть то, что они мне говорят, на картинке и иметь эту диссоциацию — это в точности похоже на быструю терапию фобии, это дает вам возможность испытывать нечто и быть отделенным от этого, так что вы не обязаны ассоциироваться и чувствовать себя дерьмом. (Принимать это внутрь физиологически.) Правильно. Если хотите, можете прямо сейчас сказать мне что угодно, и мы можем проверить это.

Ди: Ну, у меня нет для вас никаких злых слов.

Я учил этому много раз, но до вас действительно доходило хуже всех.

Карл поднимает глаза и улыбается: Это проверка. Это называется проверкой, верно?

Ди: Мне казалось, что он очень трогателен. Он вошел мне прямо в сердце.

Если есть конкретная ситуация, Ди — та, что всегда задевает вас или что-то в этом роде — я рекомендую не использовать её в качестве первого примера, который вы будете проигрывать. Потому что когда вы впервые учитесь водить машину, вы не садитесь в автомобиль и не едете прямо к Ла-Маншу или Дайтона Бич или куда-нибудь в этом роде; вы учитесь, будем надеяться, на грязной проселочной дороге, или футбольном поле, или на чём-то подобном. Обязательно поступайте так и с наиболее тяжелым для вас видом критики — исходит ли она от босса, от супруга, от ребенка, или от кого бы то ни было. Обязательно используйте её уже после того, как вы достигаете некоторой беглости в выполнении промежуточных шагов, потому что иначе вы можете застрять на каком-нибудь шаге, и всё может развалиться. Обязательно проверьте это. И я согласен с тем, что, по-моему, было целью вашего замечания; «Ну ладно, вы знаете, что кое с чем это может работать; но как насчёт тех реальных трудных ситуаций?» Обязательно используйте это и в трудных случаях. Это сработает, если вы действительно вмонтируете систему, потому что эта стратегия — точно также как быстрая терапия фобии — порождает диссоциацию, так что вы можете наблюдать за всем со стороны. Одна из приятных особенностей этого метода вмонтирования заключается в том, что если тот другой вы, который находится там, наломает дров...

Карл: Вы защищены от этого.

Вы защищены. Вы можете просто наблюдать за этим, а потом просто прокрутить фильм обратно и сказать: «О'кей», кое-что подрегулировать, а потом снова прокрутить его вперёд, так что...

Карл: Вы полностью контролируете ситуацию, что бы ни происходило.

Последующее интервью

Прошло около двух недель. Что ж, расскажите людям, которые будут смотреть запись.

Карл: Ну, после того как была вмонтирована стратегия критицизма, двое людей — как гром среди ясного неба — вдруг подходят ко мне и обзывают меня сопляком и всякое такое; а потом начинают смеяться, потому что они просто хотели проверить это, но...

Это была не очень хорошая проверка, верно?

Карл. Нет, это должно было быть сделано в реальном мире. А на моей работе — я никогда не осознавал этого раньше, но я хожу к людям домой и убираю оборудование, которое моя компания там установила. И когда я его убираю, оно оставляет дыры у них в стенах и повсюду. И они с самого начала подписали контракт, что мы не отвечаем и всё такое. Я оказываюсь там, и я тот, на кого они орут и вопят. Я никогда раньше не осознавал, что это беспокоит меня, вы знаете,

124



бессознательно. Но когда это случалось в последние две недели, я автоматически отступал на шаг назад — и я делаю это прямо сейчас, поскольку вспоминаю это. И когда это стало происходить, это происходило осознанно — я это видел и решал, стоит это того или нет, и продолжал с той точки. И чем чаще это случалось, тем быстрее происходило. Поэтому люди, с которыми я работаю, они, таким образом, действительно помогали мне врнуться. Поэтому я почти что проделывал рефрейминг. Знаете, это было похоже на «продолжай, не останавливайся! Это здорово».

Чем больше, тем лучше (Да) Именно так это и работает. Когда вы внедряете новую систему, подобную этой, — чем больше раз она проигрывается, тем более автоматической становится. Теперь, вы сказали, что осознанно вам надо отступить на шаг назад. Это было то, что вы осознанно замечали, верно? (Верно.) Вам ведь не требовалось осознанно думать о том, чтобы сделать это, верно?

Карл: Нет, нет, нет, нет. Это происходило само по себе. Два раза во время вождения машины — я много вожу машину — я кого-нибудь подрезал, и тогда это тоже хорошо срабатывало (смех). Особенно, знаете ли, в прошлом, я всегда начинал: «О, я ужасный водитель»; а потом, если это подтверждалось, я говорил: «Да, хорошо, в следующий раз мне придется вести себя немного получше».

Хорошо. В какой-то момент я встревожился, не превратил ли я вас в паршивого водителя.

Карл: Я думаю, что самая лучшая проверка произошла вчера. Я подстриг волосы и был этим очень доволен. Я думал, что хорошо выгляжу, и пошел домой, к своим родителям. Я там не живу, просто зашел их навестить. И сказал: «Мам, я подстригся». А она смотрит на меня и начинает: «А как же сзади?», потому что обычно я коротко стригся сзади, а в этот раз нет. И знаете, она была вполне серьезна: «Почему сзади не подстриг?» И мгновенно: шаг назад: «Это обоснованно?» - «Нет». Это было действительно мощно. И то, что это было с ней — семейная сцена — и то, что я этого не планировал, это было полностью бессознательно и действительно мощно. Так что у меня успех.

О'кей. Большое спасибо.

Карл: Спасибо вам.

(Теперь прошло более восьми месяцев, и Карл по-прежнему хорошо реагирует на критику.)

Обзор стратегии

1. Вмонтируйте стратегию в диссоциированном состоянии. «Анна, увидьте саму себя вон там, впереди. Та Анна собирается научиться новому способу реагировать на критику». Сделайте то, что необходимо для поддержания диссоциации. «Вы можете увидеть Анну на таком расстоянии, на каком вам захочется; или в чёрно-белом изображении; и вы можете поместить перед собой плексигласовый барьер, если это помогает вам оставаться здесь в качестве наблюдателя».

Всегда используйте местоимения и слова, обозначающие локализацию, такие как «здесь», «там», чтобы сохранять эту дистанцию и диссоциацию. Не забывайте следить за несловесными признаками диссоциации. Когда Карл только вышел сюда, он начал видеть себя там, и тогда его плечи и голова подались назад — что было хорошим признаком того, что он диссоциировался полнее. Поэтому убедитесь, что клиент выглядит по-разному, когда он диссоциирован и когда ассоциирован.

Некоторые люди предпочтут использовать слуховую диссоциацию — слышание себя в магнитофонной записи в другом месте пространства, а очень редко даже кинестетическую диссоциацию — ощупывание себя кончиками пальцев в другом месте пространства. Вы также



можете использовать рамку «как если бы» или туманный язык, для людей, которые сознательно не визуализируют: «притворитесь, что можете видеть себя вон там». «Добейтесь ощущения, что вы находитесь за плексигласовым щитом».

2. Диссоциируйтесь от критики. «Анну, которая находится там, сейчас будут критиковать. Посмотрите и послушайте, как она мгновенно диссоциируется от критики». У неё есть разные способы сделать это. Один заключается в том, чтобы Анна, которая там, увидела себя критикуемой. Другой способ — напечатать слова критики в пространстве на расстоянии вытянутой руки; или она может выйти из своего тела и увидеть себя в момент, когда её критикуют. Если одной простой диссоциации недостаточно, чтобы поддерживать ту Анну впереди вас в ресурсном состоянии, попробуйте использовать какие-либо другие вспомогательные субмодальные сдвиги. Пусть та Анна сделает диссоциированную картину того, как её критикуют, меньше, дальше от себя, прозрачной, более туманной — или проделайте любой другой субмодальный сдвиг, который в нужной степени уменьшил бы её реакцию. Диссоциация препятствует мгновенному возникновению тяжелых чувств, которые испытывают столь многие люди; и она также обеспечивает объективную точку зрения, необходимую для следующего шага.

3. Создайте диссоциированную презентацию содержания критики. «Наблюдайте за Анной, как она создаёт фильм о том, что говорит критикующий её человек». И вновь, та Анна может сделать эту презентацию меньше и дальше от себя, для того, чтобы поддержать себя в ресурсном состоянии. Некоторые люди делают такие большие, яркие и близкие картины той «ужасной» вещи, которую они совершили, что им очень трудно поддержать ресурсное состояние. Она может отодвинуть эту презентацию достаточно далеко — или что-нибудь ещё, так чтобы чувствовать себя комфортно — но в то же время ясно видеть её.

Прежде чем вы сможете оценить критику, вам надо понять её. Что этот человек имеет в виду? Если кто-то говорит: «Ты опоздал на двадцать минут; теперь нам придется либо спешить, либо опоздать на фильм», вы сможете легко сделать достаточно детальную внутреннюю презентацию этой информации во всех основных системах восприятия.

Однако часто критика бывает слишком неопределенной, чтобы хорошо понять её. Если некто говорит: «Ты вонючка», или «Ты неосмотрительна» — в подобном случае та Анна должна будет собрать более конкретную информацию, чтобы точно знать, что имеет в виду критик. Прежде чем спрашивать о дополнительной информации, всегда полезно каким-либо образом синхронизироваться с критиком: «Меня беспокоит то, что вы считаете меня вонючкой», «Я ценю честность, с которой вы сказали об этом», «Я сожалею, что огорчил вас» и т. п. Потом вы можете спросить: «Что конкретно я сделал такого, что было непродуманным?» «Наблюдайте, как та Анна продолжает собирать информацию до тех пор, пока она не сможет создать ясную и детальную презентацию критики во всех основных системах восприятия».

4. Оцените критику, собирая по мере необходимости информацию. «Наблюдайте за Анной по мере того, как она сравнивает свою презентацию критики со всей остальной информацией, какую она имеет о ситуации, чтобы выяснить, совпадают они или не совпадают». Самый простой и прямой способ сделать это, состоит в том, чтобы предложить Анне вновь прокрутить фильм своих собственных воспоминаний о событии и сравнить его с фильмом критики. Она также может прокрутить фильмы события с разных точек зрения, включая точку зрения критика, наблюдателя или другого значимого человека. Если она получит замечание от других наблюдателей, они могут быть также полезны для оценки того, содержит или не содержит критика достоверную, полезную информацию.



Если, когда она это делает, между воспоминанием и критикой имеется полное несовпадение — возможно, ей понадобится вернуться к Шагу 2 и собрать больше информации о критическом замечании. Например, она могла не понять, что, говоря, что она «кричала» и «говорила напыщенно», он подразумевал, что громкость и высота её голоса увеличились на 10% — а это то, к чему он очень чувствителен из-за своего прошлого опыта унижений.

Если после повторного сбора информации остаётся полное несовпадение, то, может быть, для неё самое время заключить, что она просто не согласна. Возможно, критик галлюцинирует или каким-то образом внутренне генерирует опыт. Его замечание на самом деле не про неё, а про него самого, про его личную историю и т. п. Конечно, возможно также, что у неё может быть амнезия того, о чём говорит критик; или что её точка зрения настолько отлична, что она до сих пор не нашла способа понять его. В зависимости от ситуации может оказаться стоящим или не стоящим для неё продолжать работу по приближению к пониманию.

Обычно бывает по меньшей мере некоторое соответствие между репрезентациями той Анны и репрезентациями критика. Когда это так, она может признать совпадающие части и запросить больше информации о тех, которых она пока не понимает.

Когда эти две репрезентации соответствуют — это эквивалентно утверждению, что в соответствии с максимальной доступной ей информацией — а чем больше она её имеет, тем лучше! — критика является точной обратной связью, о которой ей полезно знать.

5. Примите решение об ответной реакции. «Наблюдайте за Анной в то время, как она решает, что она хочет сделать». До этого момента единственной её реакцией на критика были синхронизация и сбор информации. Теперь наступает время для реакции, даже если это всего лишь универсальный ответ типа «Спасибо, что обратили на это моё внимание; я должна буду серьёзно подумать об этом». Реакция Анны зависит от того, что она за человек — от её целей, критериев, ценностей, — а также от контекста и самой критики. Возможно, она захочет принести извинение или даже какого-то рода возмещение, чтобы компенсировать то, что она сделала. С другой стороны, если её намерением было досадить критику, может подойти простое: «Вы правильно меня поняли». Если же имеется полное несовпадение, она может отреагировать, сказав просто: «Это, конечно, совсем не то, как я это запомнила». Если его точка зрения является возможной интерпретацией её поведения, она может сказать: «Это, конечно, совсем не то, что я хотела вам сообщить; но я понимаю, что вы могли понять всё именно так. То, что я намеревалась сделать, было Y» — и разъяснить недоразумение.

«Наблюдайте за Анной в то время, как она осуществляет выбранную ею реакцию».

6. Обдумайте изменение будущего поведения. «Спросите Анну, которая находится там: «хочешь ли ты использовать информацию, полученную из критики, чтобы в будущем действовать по-другому?» Если ответ будет положительным, то понаблюдайте, как Анна выбирает новый(-ые) способ(-ы) поведения и синхронизирует новое поведение с будущим».

На Шаге 5 вы наблюдали, как Анна отвечает критику в «настоящем». На этом шаге вы наблюдаете, как она решает, хочет ли она изменить своё поведение, чтобы в будущем получать от критика или других людей иные реакции. Если она действительно хочет быть в будущем другой, то теперь ей надо выбрать или создать новые способы поведения и синхронизировать их с подходящими контекстами будущего. Если у неё недостаточно времени сейчас, то она может взять листок, чтобы тщательно записать, что она хотела бы изменить, и запрограммировать себя на то, чтобы проделать эти изменения в определенном времени и месте, когда у неё для этого будет время. Это — синхронизация процесса синхронизации с будущим с тем моментом будущего, когда она сможет сделать это более тщательно.



7. Повторение. Полезно повторить стратегию два или три раза. Каждый повтор должен задействовать один или больше из основных необязательных элементов стратегии, которые не были использованы в предыдущих повторах. Например, если критика в первом примере была детализированной и конкретной, то последующая критика должна быть столь неопределенной, чтобы Анне понадобилось собирать информацию для создания репрезентации этой критики. «Наблюдайте за Анной, которая там, в ещё одной ситуации, где её сейчас будут критиковать. На этот раз критика будет очень общей, так что ей придётся собирать детальную информацию о том, что имеет в виду критик. Смотрите и слушайте внимательно, как Анна проходит через ту же последовательность в новой ситуации». Основные необязательные элементы таковы:

- a. Сбор информации, когда критика является неопределенной.
- b. Совпадение или несовпадение при сравнении репрезентации критики с вашей собственной репрезентацией того же события.
- c. Принятие решения о реакции в сиюминутной ситуации
- d. Использование информации, содержащейся в критике, чтобы избрать и синхронизировать с будущим новое поведение.

Обычно около трёх повторений бывает достаточно, чтобы вмонтировать новую стратегию. Когда вам кажется, что стратегия вмонтирована, вы можете провести проверку: «Спросите Анну, понимает ли она этот метод реагирования на критику достаточно хорошо, чтобы использовать его автоматически в любой момент будущего, когда она подвергнется критике». Если последует ответ «Нет» — определите, что конкретно она не понимает, и зафиксируйте это, или понаблюдайте, как она проделает ту же последовательность ещё несколько раз.

8. Повторно ассоциируйтесь с той частью себя, которая обучилась этой стратегии. Теперь наступает время повторно ассоциироваться с диссоциированным собой, чтобы инкорпорировать эту стратегию. «Вы только что наблюдали, как часть вас обучалась новому полезному способу реагирования на критику. Я хочу, чтобы вы поблагодарили её за то, что она таким образом была для вас особым ресурсом... Теперь я хочу, чтобы вы по-настоящему потянулись своими руками и ладонями, обняли ту Анну и мягко вернули её обратно в себя, затрачивая на это столько времени, сколько нужно; так что всё то, чему вы научились, будет доступно вам мгновенно и бессознательно, в любой момент в будущем, когда вас станут критиковать».

Как и со всеми другими техниками НЛП, вам нужно быть чувствительным к любым возможным возражениям, возникающим по ходу, и соответственно адаптировать свои действия.

Вмонтирование

Если вы думаете о критике в свой адрес и используете это содержание, чтобы пройти шаги стратегии в своем воображении, то вы можете вмонтировать её в себя с помощью процесса диссоциированного повторения. Стратегия может стать по-настоящему гладкой и автоматической, если вы повторите этот процесс с несколькими различными видами критики от различных людей и в различных контекстах, так что вы используете и генерализуете все элементы стратегии. Хотя вы можете вмонтировать её в себя, мы нашли очень полезным, — поскольку так много людей реагирует на критику столь быстро и «фобически» — чтобы кто-нибудь другой помог вам установить диссоциацию и обеспечил руководство во время внедрения вами стратегии.

Резюме

1. Вмонтируйте стратегию в диссоциированном состоянии.
2. Диссоциируйтесь от критики.
3. Создайте диссоциированную репрезентацию содержания критики.
4. Оцените критику, если нужно, собирая информацию.



5. Решите, как отреагировать.
6. Обдумайте изменение будущего поведения.
7. Повторение.
8. Восстановите ассоциацию с частью себя, обучившейся этой стратегии.

Проверка

Вся хорошая работа в НЛП включает проверку перед и после вмешательства — чтобы удостовериться, что полезное изменение произошло. Мы предположили, что ваш клиент уже продемонстрировал вам неполезную реакцию на критику. Поскольку поведенческая проверка всегда наилучшая, вы можете проверить, говоря с конгруэнтным несловесным аналоговым поведением: «Я учил этому процессу многих людей; но вы, ей-богу, задавали самые глупые вопросы» — и понаблюдайте за его реакцией. Может также оказаться полезным провести проверку в воображении клиента, используя все основные типы контекстов (люди, места, ситуации и т. п.), которые раньше были проблемными, и убедиться, что он полностью генерализовал это новое умение.

Обсуждение

Поскольку не у многих людей есть хороший способ объективно оценивать критику и конгруэнтно реагировать на неё, мы нашли эту стратегию очень полезной для большинства клиентов. Люди, которым мы её преподали, сообщали, что они с легкостью обучали ей других людей; поэтому ясно, что здесь работает сама техника — изменение не сводимо к особому личному стилю, обаянию или другим случайным обстоятельствам. Поскольку она столь полезна, некоторые из наших студентов неизменно вмонтируют её всем своим клиентам. Обучая кого-нибудь этой стратегии, вы на самом деле внедряете ему часть внутренней референции, способ больше зависеть от его собственных внутренних оценок, оставаясь при этом открытым для внешней обратной связи. Есть ли у вас какие-либо вопросы?

Джоан: Для обучения стратегии вы использовали двойную диссоциацию. А потом вы возвращаете эту часть в себя. Теперь, когда человека критикуют, сколько диссоциаций у него происходит — одна или две?

У него только одна диссоциация. Вы реинтегрировали первую диссоциацию, которую использовали, чтобы обучиться стратегии.

Марк: Посоветуйте что-нибудь относительно того, как можно было помочь кому-либо распространить эту стратегию на прошлое. Я думаю об одном конкретном клиенте, который до сих пор испытывает жгучую боль от старой критики.

Здесь мы использовали критику в настоящем; вы можете проделать ту же вещь и в прошлом. Подумайте о критике, которая была для вас по-настоящему разрушительной в прошлом, и увидьте самого себя там, перед тем как вас начнут критиковать. Проходя через всю стратегию, вы будете эффективно комбинировать её с техникой изменения личной истории. Некоторые люди использовали эту стратегию, чтобы пересмотреть трудные отношения в прошлом и научиться на них. Собирая информацию, они часто бывали глубоко тронуты важными вещами, которым они научились, и испытывали ощущение разрешения проблемы и облегчения. Такового рода информация может также оказывать оздоравливающее воздействие на отношения, продолжающиеся в настоящем.

Сильвия: У меня нет больших трудностей с критикой извне. Но я очень часто критикую себя, и я более критична к себе, чем кто-либо другой. Что я могу сделать с этим?



Преврати свой интеллектуальный потенциал в прибыль

Вы можете использовать ту же стратегию с внутренним голосом или с любой частью вас, которая вас критикует. Просто диссоциируйтесь от этого голоса. И позвольте мне предложить вам прекрасный способ сделать это. Где вы слышите этот голос в своей голове?

Сильвия: Где я слышу его в моей голове? Где географически?

Да. Слышите ли вы его вот тут (показывает вправо), или тут (показывает влево), или тут (показывает вверх), или прямо в центре, или?..

Сильвия: Больше в левой стороне головы.

Можете ли вы услышать этот голос сейчас? Представьте, что он говорит вам что-то критическое. Что он может вам сказать? «Ты сделала это не очень хорошо», или...

Сильвия: Да. «Что это за тупость»

«Что это за тупость». Великолепно. Теперь услышьте этот голос исходящим из большого пальца вашей левой ноги... (смех) Это действительно по-другому, не так ли?

Сильвия: Да, точно.

Это обеспечивает дистанцию, слуховую диссоциацию. А потом вы можете пройти с этим внутренним критическим голосом через ту же стратегию.

Билл: Когда мы проводим это внедрение, каждый заранее предупрежден, что то, что должно появиться — это критика, поэтому защита может быть возведена заранее. В реальной жизни так не бывает. Я сначала чувствую себя плохо, а потом осознаю: «О, меня критикуют». Но нож уже вошел в меня.

Это никогда не было проблемой. Если вы находите, что это проблема для вас — потратьте немного времени, чтобы определить вашу «систему раннего оповещения» о критике. Как вы узнаете, что кто-то начинает говорить что-то о вас? Используйте это как стартовый сигнал для внедрения стратегии. Это логическая возможность, но это никогда не было практической проблемой при внедрении этой стратегии.

Сэлли: Можно ли использовать эту стратегию в ситуациях, где кто-то высказывает критику вас другому человеку, и это доходит до вас через того третьего человека?

Безусловно. Входной канал не имеет значения. Та же самая стратегия сработает, если кто-то критикует вас по телефону, в письме или любым другим способом. Вход может быть также абсолютно несловесным. Кто-то может выглядеть «обиженным», или вздохнуть, или отвернуться с «презрительным» видом, или что-то ещё. Если хотите быть абсолютно уверенным, можете для каждого повторения использовать другой входной канал, чтобы заставить человека генерализовать на различные варианты входа.

Хотя на это жалуется меньше людей, мы заметили, что многие столь же уязвимы для лести, как и для критики. Окружающие могут «умаслить» их комплиментами и приобрести преимущество над ними, или сделать их слепыми к проблемному поведению, которое им следовало бы исправить. Один из наших любимых парадоксов из комиксов гласит: «Вы слишком умны, чтобы поддаваться на лесть» (смех). Если вы не оцениваете комплименты тщательно, то легко можете поверить в такие утверждения о себе, которые не являются верными. Люди с лестными иллюзиями о себе менее открыты для обратной связи, и когда она, в конце концов, становится неизбежной, она обычно действует гораздо более опустошающе; людям нужно не только приспособливаться к несовпадению между их поведением и чьей-то критикой, им также приходится приспособливаться к несовпадению между своим поведением и собственными иллюзиями. Иногда люди, у которых нет способа оценивать критику или лесть, просто избегают критикующих людей и окружают себя людьми, которые будут им только льстить. Хотя на какое-то время это делает их жизнь более



*Преврати свой интеллектуальный
потенциал в прибыль*

приятной, они упускают много полезной информации, и раньше или позже обычно разбивают себе нос когда, то «седьмое небо», на котором они находятся, падает на острые скалы.

Эта стратегия столь же полезна для людей, которые захотят оценивать комplименты прежде, чем реагировать на них. Всё, что требуется — это сделать маленькое изменение в способе описания пусковых сигналов для шага номер один. Вместо того чтобы говорить: «Диссоциируйтесь от любой критики», вы говорите: «Диссоциируйтесь от любых комментариев о себе и своём поведении, как комплиментов, так и критики». Единственное добавочное изменение заключается в прямой инструкции позаботиться о том, чтобы ассоциироваться с любыми похвалами, которые вы расцените как верные, чтобы вы могли получить от них полноценное удовольствие.

Одним очень продуктивным следствием овладения этим процессом является то, что люди меняются в сторону приобретения намного большей внутренней референции, становясь в то же время гораздо более открытыми для информации из внешних источников. Это лучший из всех возможных миров: быть открытым для всех источников информации, имея в то же время способность выносить свои собственные решения, основанные на своих собственных ценностях, целях и критериях.



Доступ к кинестетическим состояниям

(Мы узнали этот метод от Ричарда Бэндлера, который выражает признательность Эду Ризу, президенту Южного института НЛП, разработавшему его первым. Мы разработали раздел о перестраивании состояний)

Сейчас мы хотим научить вас очень лёгкому способу получить глубокий и мощный доступ к любому ресурсному кинестетическому состоянию. Эта техника особенно эффективна для доступа к наркотическим состояниям. Те из вас, кто пробовал наркотики для развлечения, знают, что они дают определённые нежелательные последствия — такие, как цена, закон, и тот факт, что вам не так уж легко вернуться к своему нормальному состоянию. Наркотики вполне полезны для погружения в различные состояния, но после того, как вы уже там, обычно трудно вернуться обратно. Иногда вам необходимо вести домой автомобиль или делать что-либо ещё, требующее контакта с реальным миром, а наркотическое состояние часто делает это затруднительным.

Если вы можете войти в состояние мысленно, без наркотиков, то вы имеете то преимущество, что можете выйти из него, когда захотите, и избегаете множества нежелательных последствий. Вы легко можете контекстуализировать своё наркотическое состояние так, что оно не будет вмешиваться в вашу остальную жизнь. Если вы научите этому процессу наркоманов, то они смогут использовать его для доступа к ресурсам, существующим в наркотическом состоянии безо всяких последствий.

У этой техники есть также много применений в медицине и зубоврачебном деле, особенно для контролирования боли. Несмотря на то, что медицина является восхитительной наукой и делает множество замечательных вещей, все лекарства имеют побочные эффекты. Некоторые имеют очень тяжелые побочные эффекты, в особенности, если вы принимаете их в большом количестве или длительное время; а некоторые люди чрезмерно чувствительны к определённым лекарствам или реагируют на них аллергической реакцией.

Этот процесс является, в сущности, применением того принципа, что, размельчив опыт на достаточно мелкие части, вы легко можете сделать всё, что угодно. Нашим любимым примером этого — благодаря своей эксцентричности — является парень, который решил съесть велосипед для «Книги мировых рекордов Гиннеса». Он перемолол велосипед на очень маленькие части, и за период около трех месяцев, в самом деле, съел весь велосипед. Я уверен, что вы можете придумать более полезные применения принципа мельчения, — но этот, конечно, один из запоминающихся! (смех)

Размельчив свой опыт на достаточно малые части, вы очень легко можете изменить состояние. Одна из мощнейших вещей, которые вы можете сделать в НЛП, состоит в том, чтобы найти переходные состояния. Все вы в то или иное время испытывали восхитительные состояния, и все испытывали ужасные состояния. Вопрос вот в чём: «Как вы переходите из одного в другое?» Когда вы угнетены, вы можете вспомнить, как были счастливы, но трудно перейти в это состояние. Одного только знания о том, что существовало некое состояние, отличное от нынешнего, часто бывает недостаточно; вам нужно знать, как туда попасть. Множество людей строит воздушные замки — и работа НЛП состоит в строительстве лестниц. НЛП — технология, которая вас туда доставляет.

Психоактивные препараты являются очень мощным способом достижения иного состояния сознания. Люди, принявшие ЛСД, входили в очень отличающиеся реальности, некоторые из которых были полезными, а некоторые нет. Но обычно у них не было способа войти в эти



сстояния самостоятельно. Обычно у них не было способа установить связь между тем, чему они научились, или опытом, который они пережили в наркотическом состоянии, и своей повседневной жизнью. В результате многие попали в зависимость от различных наркотиков, если не физиологически, то психологически.

Прежде чем начать демонстрацию, мы хотели бы упомянуть ещё одну вещь. Этот метод требует, чтобы у вас имелось некое воспоминание об испытанном наркотическом состоянии. Если у вас нет достаточно хорошего воспоминания о том, что происходило, когда вы входили в наркотическое состояние — это сделает процесс немного более трудным. Однако на деле большинство людей имеют адекватное воспоминание об этом, даже если поначалу им так не кажется.

Теперь давайте приступим и продемонстрируем процесс. Есть ли здесь кто-нибудь, кто хотел бы получить доступ к наркотическому состоянию? Вам не нужно ничего говорить о самом наркотике.

Демонстрация извлечения данных

1. Кинестетическая последовательность

Стэн, в качестве первого шага нужно найти кинестетические ощущения, возникавшие, когда наркотик начинал оказывать эффект. Мы хотим, чтобы вы разбили их на достаточно маленькие фрагменты или стадии, соответственно процессу вашего вхождения в то состояние. Например, где-то мог быть небольшой прилив крови или небольшое покалывание, или чувство расслабления в какой-то части тела. Мы хотим выяснить последовательность возникших ощущений. Например, вы могли почувствовать внезапную тёплую волну, прокатившуюся через всё ваше тело; но если вы внимательно проанализируете её, то, может быть, окажется, что она началась в одном месте, а потом постепенно распространилась куда-либо ещё.

Стэн: Мне трудно выбрать наркотик, который бы я хотел использовать.

Хорошо, просто возьмите любой; зная, как это делается, вы сможете использовать тот же процесс для всех остальных. На самом деле безразлично, который из них вы выбираете, чтобы овладеть процессом.

Стэн: О'кей. Самое первое, что приходит мне в голову — это чувство тепла, легкости в верхней части позвоночника... очень мягкий нежный гул, вибрация.

Это действительно скорее кинестетическая, нежели аудиальная вибрация, верно? Если бы мы раздробили её на ещё более мелкие части, получили ли бы мы некую последовательность тех нескольких явлений, которые вы упомянули? Есть тепло, есть вибрация

Стэн: Я думаю, что в действительности первой приходит лёгкость... а потом тепло, а потом вибрация.

Испытываете ли вы все эти ощущения в одном месте?

Стэн: Да, в основном... Следующим идет своего рода давление, — которое напоминает мне маску, бандитскую маску вокруг моих глаз... (Голос Стэна становится очень медленным.) Потом идет лёгкое покалывание на внутренней поверхности верхней губы...

В то время как мы собираем информацию, у него, конечно, появляется сильная тенденция получить повторный доступ к этому состоянию и «отъехать». Вот почему некоторые из вас смеются; вы заметили, что его глаза стекленеют, и он начинает клониться со стула. Что дальше, Стэн? Сейчас вам нужно вернуться сюда и разговаривать с нами.



Преврати свой интеллектуальный потенциал в прибыль

Стэн: В солнечном сплетении... это может быть волнение или страх. Я пытаюсь определить, что это за физическое ощущение.

«Волнение» и «страх» являются оценочными ярлыками ощущений. Опишите само ощущение в терминах тепла, покалывания, легкости, тяжести, давления, или каким-либо словом, которое описывает ощущение, а не оценивает его.

Стэн: На самом деле, это немного выше солнечного сплетения. Это в области пищевода, что-то вроде тепла. Это ощущается как красное. (Он показывает от верха до низа грудной клетки по средней линии.)

Итак, это начинается вверху около шеи и идет вниз. Есть ли что-нибудь еще? У нас есть уже целый список. Сейчас вы уже как следует погрузились в это состояние, правда?

Стэн: Ага.

Давайте произвольно пронумеруем это как шесть элементов, просто чтобы за всем этим уследить. Теперь мы хотели бы, чтобы вы повторили всё еще раз — по двум причинам. Во-первых, чтобы вы смогли всё повторить и превратить это в приятную, гладкую последовательность. Во-вторых, мы хотим, чтобы вы посмотрели, не упущено ли что-нибудь. Верна ли последовательность? 1. Лёгкость в позвоночнике. 2. Тепло. 3. Вибрация. 4. Мaska бандита, давление вокруг глаз. 5. Покалывание на губе. 6. Тепло по средней линии (от горла до солнечного сплетения). Теперь пройдите через всё это самостоятельно. Хотели бы вы, чтобы я помогал вам, проговаривая эти словами? Будет ли вам тогда легче?

Стэн: Я уже прошел через это. Проходя, я определил их, одно за другим.

Прекрасно. Посмотрите, как покраснело его лицо. Нас интересует его субъективный опыт, но это — прекрасное внешнее подтверждение того, что эта последовательность помогает достичь изменённого состояния. Есть ли у кого-нибудь из вас вопросы о том, как это делается? Вам нужна последовательность конкретных кинестетических ощущений, разбитая на мелкие части. Если он произносит вторичные оценочные слова типа «тревога», «страх» или «волнение», вас это не устроит. Вам требуются первичные ощущения: «тепло», «покалывание», «лёгкость», «тяжесть», «распространяется», «расходитя» — любые слова, которые адекватно описывают его чувственный кинестетический опыт. Наркотики обычно прямо влияют на физиологию, поэтому вы всегда можете положиться на получение кинестетической последовательности; ваш опыт является результатом действия наркотика на нервную, эндокринную систему и всё остальное.

2. Другие субмодальные сдвиги

Теперь, имея список кинестетических сдвигов, которые испытывает Стэн, входя в наркотическое состояние, следующим шагом мы должны определить, какие ещё субмодальности изменяются параллельно с кинестетическими сдвигами.

Стэн, пройдите через идентифицированные нами стадии и заметьте, какие субмодальные изменения происходят в других системах, таких как зрительная и слуховая. Когда вы возвращаетесь к этим ощущениям легкости, тепла и вибрации в позвоночнике, происходит ли что-нибудь с вашим слухом? Происходит ли что-нибудь с тем, что вы видите? Какие еще изменения в субмодальностях вы замечаете как с открытыми, так и с закрытыми глазами?

Стэн: Мой слух. Я собирался сказать, что он стал более острым; я стал лучше осознавать шум кондиционера. Также, проходя через это, я начал замечать большую остроту зрения — лучшее осознание мелких деталей.

Сосредоточиваетесь ли вы на одном участке и стираете остальное, — например, внезапно замечаете чей-то нос или цвет брюк? Или же это что-то иное? Можете ли вы описать это немного подробнее?



Стэн: Я стал лучше осознавать изменения, более мелкие фрагменты. Это не похоже на выхватывание детали на неподвижном объекте, а скорее на большее осознание движений или изменений.

Есть ли какая-либо последовательность в слуховых и зрительных сдвигах?.. Как они связаны с кинестетической последовательностью?

Стэн: Слуховой сдвиг произошел первым. Он начался, когда я проходил через лёгкость, теплоту, вибрацию. А потом я стал замечать многое более мелких визуальных деталей.

Это происходит раньше, чем вы чувствуете маску? Мы хотим знать последовательность. Если у вас есть какие-либо сомнения, вы можете намеренно попробовать оба способа, чтобы выяснить, какой из них ощущается как более конгруэнтный. Например, вы можете попробовать заметить визуальные детали, а потом заметить маску, давящую маску вокруг ваших глаз. Или же вы можете попробовать сначала заметить маску, а потом визуальные детали. Что ощущается как более удобное и естественное?

Стэн: Сначала я ощущаю маску, а потом вижу визуальные детали.

Итак, вы ощущаете маску вокруг глаз, а потом видите визуальные движения и детали. Потом вы чувствуете покалывание изнутри верхней губы. Что ещё изменяется, когда это происходит?

Стэн: Это усиливает лёгкость, тепло и вибрацию в шее.

О'кей. Итак, это покалывание в вашей губе усиливает ощущения в шее, с которых вы начали. Иногда вы обнаруживаете подобные повторения. Вместо повторения последовательности разных событий вы имеете повторение одного-единственного, которое усиливает состояние.

Меняется ли что-нибудь ещё, когда вы чувствуете, как тепло распространяется вниз по средней линии от пищевода к солнечному сплетению?

Стэн: Это также усиливает ощущения в моем позвоночнике.

Сейчас, Стэн, мы бы хотели, чтобы вы повторили то, что мы уже имеем. Хотите ли вы, чтобы мы немного помогли вам, проговаривая последовательность?

Стэн: Конечно.

Сначала вы испытываете ощущение легкости в позвоночнике, затем тепло, а затем вибрацию. Чувствуя это, вы можете услышать небольшие слуховые изменения. Потом вы чувствуете давление вокруг глаз, маску. А потом вы замечаете мелкие детали движения, независимо от того, открыты ваши глаза или закрыты. А затем вы чувствуете покалывание на верхней губе, которое усиливает эти ощущения в позвоночнике. Потом тепло по средней линии распространяется из пищевода в солнечное сплетение, что также усиливает эти ощущения в позвоночнике...

По мере того, как вы проходите через это, возникает ли у вас ощущение, что вы входите в то конкретное наркотическое состояние?

Стэн: Оно не столь мощное, каким в некоторых случаях было действительное наркотическое состояние; но столь же мощное, каким оно бывало в других случаях.

Пропускаем ли мы что-нибудь? Вы только что имели возможность два раза пройти через это; есть ли что-то ещё?

[Академия Знакомств [Soblaznenie.Ru] - это практические тренинги знакомства и соблазнения в реальных условиях - от первого взгляда до гармоничных отношений. Это спецоборудование для поднятия уверенности, инструктажа и коррекции в "горячем режиме". Это индивидуальный подход и работа до положительного результата!]

Стэн: Нет, я охватил всё главное.



Теперь, когда бы вы ни захотели вновь достичь того состояния, этот процесс даст вам очень конкретный, детализованный способ сделать это — нечто вроде рецепта, который делает достижение состояния относительно простым. Вам не трудно было выполнить его здесь, даже когда вы исследовали его в первый раз. Каждый раз, когда вы будете заниматься этим, всё будет удаваться ещё более просто и обычно более быстро. После того, как вы сделаете это несколько раз, вам, возможно, достаточно будет начать чувствовать те ощущения в своем позвоночнике, после чего остальная часть последовательности будет происходить автоматически.

Демонстрация перестраивания

3. Регулирование субмодальностей

Следующим шагом является перестраивание. Как бы вы могли ещё улучшить состояние? Возможно, вы слышали о химиках и «сконструированных наркотиках». Вы тоже можете создать сконструированные наркотические состояния, изменяя субмодальности, входящие в последовательность, или добавляя новые. Вы просто экспериментируете, чтобы выяснить, что изменяет состояние в том направлении, в каком вы хотите. Стэн, мы хотим, чтобы вы попробовали несколько вариантов, а потом сообщили о результате. Что происходит, если эти ощущения в позвоночнике распространяются дальше вверх и вниз по вашей шее?..

Стэн: Это немного усиливает состояние.

Теперь попробуйте поменять ощущение давления вокруг ваших глаз на покалывание...

Стэн: Это ослабляет состояние.

О'кей. Попробуйте добавить искорку к каждому из небольших изменений, наблюдаемых вами зрительно...

Стэн: Это существенно усиливает состояние.

То есть вы можете экспериментировать, таким образом, дабы найти способ модифицировать состояние. Существует так много вещей, которые вы можете испробовать. Что, если вы сделаете эти ощущения плотнее? Что, если эти ощущения изменятся от тёплого к холодному или поднимутся от позвоночника вверх по черепу? Вы можете иметь светлое пятно, подобное пузырьку воздуха — с очень резко ограниченным краем — или сделать его расплывчатым, как если бы оно было сделано из меха; вы можете иметь большое количество маленьких пузырьков света вместо одного большого; и тому подобное.

Стэн, есть ли какие-либо аспекты этого наркотического состояния, которые вам неприятны?

Стэн: Бывает тяжесть или вялость, которые иногда я хотел бы изменить; а иногда это нормально.

Хорошо. Теперь поэкспериментируйте, чтобы выяснить, как бы вы могли уменьшить эту тяжесть, сохраняя остальные компоненты состояния. Например, почувствуйте эту тяжесть сейчас... а потом вообразите, что поверхность всего вашего тела покрыта маленькими яркими искорками...

Стэн: Это сильно ослабляет тяжесть.

Удачная находка. Ранее вы обнаружили, что искорки усиливают состояние — и, вероятнее всего, яркие искры поднимут вас «вверх», а не опустят «вниз». Конечно, есть ещё много вариантов, которые вы можете испробовать; и некоторые из них могут сработать ещё лучше.

Регулирование последовательности

До сих пор мы изменяли или добавляли субмодальности, но оставляли без изменения последовательность. Чтобы изменить состояние, вы можете также изменить саму



Преврати свой интеллектуальный потенциал в прибыль

последовательность своего опыта. Например, Стэн, что произошло бы, если бы покалывание на верхней губе возникало сразу после того ощущения в позвоночнике?..

Стэн: Это действительно кажется немного сильнее; меняется весь этот набор ощущений в позвоночнике, и опущение высоко в голове. Это поднимает интенсивность на новый уровень. Когда я это делал, вибрации восходили, поднимались.

Это точно выглядит по-другому. Что, если бы сначала вы ощутили давящую маску вокруг глаз, а потом перешли к ощущениям в позвоночнике?..

Стэн: Это не помогает.

Это ослабляет реакцию; и вы можете удостовериться в этом наружно, наблюдая его несловесное поведение. С этим сдвигом он не входит в состояние столь же далеко. Что, если бы вы почувствовали сначала тепло, потом лёгкость, а потом вибрацию?..

Стэн: Когда сначала вибрация — это работает лучше всего.

О'кей, испробуйте вибрацию сначала... Это выглядит действительно здорово! Некоторые из пробуемых вами вариантов усилят состояние, а другие ослабят его. И опять же, это — лишь некоторые примеры того, как вы можете изменить опыт с помощью новой последовательности.

Сжатие последовательности

Когда вы изменяете последовательность шагов, часто происходит одна вещь, — а именно, весь процесс начинает происходить быстрее. Часто, когда он укладывается в более короткий промежуток времени, интенсивность нарастает. Чтобы усилить интенсивность, вы также можете просто быстрее пройти исходную последовательность. Когда мы предложим Стэну проходить через неё ещё и ещё, он обнаружит тенденцию делать это автоматически. Настоящий наркотик может действовать через десять или пятнадцать минут; но после того, как мы выявили последовательность, Стэн может пройти через всю неё за несколько секунд. Когда он сделает это несколько раз, она выстроится в линию и станет бессознательной. Довольно скоро ему достаточно будет получить доступ к первоначальному ощущению, — и остальная часть последовательности произойдет автоматически; это будет похоже на скольжение по волне.

Стэн, есть ли у вас какие-либо конкретные вопросы? Возможно, вы подумаете о случаях, когда вам хотелось бы достичь этого состояния. Есть ли у вас какие-либо вопросы о том, как это сделать?

Стэн: Нет. Я думаю, вы уже показали мне, как.

О'кей. Большое спасибо. Позвольте мне повторить шаги этого процесса.

План: получение доступа к кинестетическим состояниям

A. Извлечение данных

1. Получите доступ к последовательности размельченных кинестетических ощущений.
2. Определите, какие зрительные и слуховые субмодальные сдвиги происходят на каждой стадии этой кинестетической последовательности.

B. Перестройвание

3. Измените, добавьте или исключите субмодальности в последовательности.
4. Измените порядок в последовательности.
5. Сожмите последовательность, чтобы она прокручивалась быстрее.



Мозг — детектор совпадений

Насколько нам известно, эта техника работает следующим образом. Мозг — детектор совпадений. Миллиарды крысо-, собако- и психолого-часов были истрачены на то, чтобы выяснить, что близость в пространстве и времени является самой существенной детерминантой обучения. Ваш мозг усвоит любую последовательность событий, происходящих близко в пространстве и времени.

Многие ли из вас видели фильм «Весь я»? В нем есть гуру из Гималаев, который никогда не видел унитаза с водой. Когда он нажимает на ручку, вода булькает и случайно звонит телефон. Он спускает воду снова, и снова звонит телефон. Его чувство времени оказывается великолепным: каждый раз, когда он спускает воду в унитазе, звонит телефон, и он продолжает делать это. Конечно, в конце концов, телефон перестаёт звенеть, и он смотрит на унитаз, как если бы тот сломался! Это глупый пример, но это именно то, что мы делаем, когда соединяем два внешних события, которые происходят близко во времени.

В одном эксперименте на голубях по оперантному обусловливанию Скиннер бросал пищевой шарик в клетку каждые несколько секунд, независимо от того, что делал голубь. Любое действие, которое случайно в это время делала птица, получало подкрепление. Так что, если она стояла на одной ноге или поднимала крыло, она потом старалась повторить это поведение. Через десять секунд, когда шарик падал снова, это поведение подкреплялось ещё сильнее. Он получил несколько чудесных, забавных, «суеверных» голубей, потому что мозг голубя, как и наш мозг, является детектором одновременности, — в этом случае соединения внешнее событие с внутренней поведенческой реакцией.

Недавно было открыто, что мозг может даже обусловливать иммунную реакцию. Экспериментаторы обусловливали у мышей иммунную реакцию на запах. Мыши имели имплантированную трубочку, через которую экспериментатор мог вводить им небольшую порцию бактерий, которые провоцировали иммунную систему, в то же самое время подавался запах. Иммунная система реагировала и подавляла бактерии. Экспериментаторы делали это пять или шесть раз, используя анализы крови, чтобы оценить, как реагировала иммунная система. Потом они подавали один только запах, и иммунная система реагировала точно так же, как когда она провоцировалась бактериями! Уже один этот эксперимент имеет колоссальные приложения для всех заболеваний, в которых, как известно, иммунная система подавлена либо гиперактивна — аллергии, рак, аутоиммунные заболевания типа ревматоидного артрита и т. д.

Другим подтверждением этого является то, что аллергии часто можно излечить с помощью доступа к ресурсному состоянию, в котором человек не реагирует на аллерген, и его якорения. Множество совпадений, которые ваш мозг замечает и на которые реагирует, являются полностью бессознательными. Они являются реакциями, которые Милтон Эриксон часто называл «то, что вы знаете, но не знаете, что вы это знаете».

Наркотики и якоря

Поскольку ваш мозг является детектором совпадений, он замечает, что каждый раз, принимая определённый наркотик, вы получаете определенный набор кинестетических ощущений. Эти конкретные ощущения в этой конкретной последовательности возникают только тогда, когда вы испытываете эту физиологическую реакцию на наркотик. Поскольку наркотики прямо влияют на вашу физиологию, они являются якорями, которые срабатывают каждый раз. Одна из причин того, что наркотики столь популярны, состоит в том, что они надёжны. Независимо от того, что



ещё происходит или продолжается вокруг вас, — когда вы принимаете данный наркотик, он дает эффект.

Разумеется, это — сверхобобщение, поскольку ваша физиология в разные моменты прореагирует по-разному. Приняв успокаивающее после того, как выпили пятьдесят чашек кофе, вы получите другую реакцию, чем, приняв его после долгого трудного дня, в течение которого вы не принимали никаких стимуляторов. Если некто идет на операцию в очень взвинченном состоянии, то в его кровяном русле уже есть так много адреналина и других веществ, что анестезиологу придется использовать гораздо большие дозы наркотиков, чтобы усыпить его — что может увеличить вероятность вредных побочных эффектов.

Мы знаем нескольких анестезиологов, которые находят время поговорить с пациентами за день перед операцией. Они ставят якоря на расслабление и успокоение, а потом на следующий день используют эти якоря по пути в операционную. Когда они делают это, им часто требуется использовать лишь половину обычной дозировки анестетиков.

Также существует много индивидуальных различий в реакции на наркотики. Одной нашей подруге требуется гораздо больше времени, чтобы отреагировать на наркотики, — но когда она реагирует, её реакция более интенсивна. Однажды она предупредила об этом врача: «Не делайте мне второй инъекции только из-за того, что я не отключилась в положенное время». Но когда она не потеряла сознание в положенное время, он всё же сделал ей вторую инъекцию. Через сорок восемь часов она пришла в себя — к счастью.

Несмотря на эти различия в реагировании, наркотики являются очень сильными якорями состояний. Наркотик вводит вас в определённое состояние. Когда он это делает, вы получаете все те разнообразные переживания, являющиеся признаками, указывающими на физиологические сдвиги. Воссоздавая эти признаки, вы можете воссоздать сдвиг состояния, не прибегая к наркотику.

Изменяя признаки или их последовательность, вы можете интенсифицировать это состояние или умерить его. Возможно, вы хотите получить кайф, но не такой сильный кайф. Иногда, принимая наркотик, люди «отключаются» полностью — они становятся шумными и дикими. Состояние Стэна было более спокойным, гораздо более внутренним.

Когда вы хотите, вы можете также изменить характер наркотического состояния. Может быть, вы приняли наркотик, и он далеко увёл вас внутренне. Возможно, внутри у вас были очень интересные картины, — но вы хотели бы время от времени быть чуть-чуть более внешним, чтобы иметь возможность взаимодействовать с окружающими. Экспериментируя, вы можете найти субмодальные сдвиги, которые дадут вам этот эффект.

Мельчение

Этот процесс мельчит то, что люди делали в НЛП годами: получение доступа к ресурсным состояниям. «Когда вы были в этом блестящем состоянии? Где вы были? В какой находились комнате?» и так далее. Мельчение доводит до гораздо меньших частей, что делает процесс гораздо более простым и мощным. Вы все бывали в таких ситуациях, когда вы осознавали: «Да, я в плохом состоянии. Как мне вернуться в хорошее? Я вроде бы его и помню, но где оно и как я туда попаду?» Иногда трудно вновь получить к нему доступ; этот же процесс предоставляет вам «дорогу из желтого кирпича», которая приведет вас прямо туда.

Мужчина: Сколько частей должно быть в последовательности?



Мы пытаемся получить около пяти частей. Единственный смысл мельчения в том, чтобы сделать процесс проще. Ощущение часто начинается в одном месте и распространяется по всему телу. Одна ли это часть, или две, или двадцать? Думая в терминах заранее определенного числа частей, вы можете получить пять частей в самом начале, — а это будет лишь малая часть всего процесса. Держите в уме результат: определить, каким образом вы выполняете полный переход в наркотическое состояние, в терминах частей достаточно маленьких, чтобы вам было легко получить к нему полный доступ. Дальнейшее мельчение является пустой тратой времени.

Возвращение обратно

Женщина: Бывают ли у людей когда-либо проблемы с возвращением обратно из самонаведённого наркотического состояния?

Много лет назад вы часто слышали о неожиданных «вспышках прошлого» после приёма ЛСД, в которых люди случайно входили в прежнее наркотическое состояние и потом не могли из него выбраться. Ближе к настоящему времени вы слышите о сходных с этим «Вьетнамских вспышках прошлого». Когда вы методично учите кого-то, как войти в состояние — это сильно отличается от случайного впадения в него безо всякого контроля. Насколько мне известно, поскольку в кровяном русле человека на самом деле нет наркотика, вы всегда можете разрушить его состояние, — даже если вам придется повесить себя одиозно, заорать «Пожар!» или что-нибудь в этом роде. Один из наших учеников работает с алкоголиками и наркоманами; ему иногда приходилось в одной рубашке прогуливать их по улице в холодный зимний день, чтобы пропретивить, но он всегда выводил их из этого состояния.

Работая с кем-либо, имеющим относительно слабую связь с реальностью, вы всегда можете сделать эту работу безопасной, если сначала выявите последовательность его переживаний при выходе из наркотического состояния — гарантировав себе наличие эффективной последовательности для выведения, ещё до выяснения того, как он в это состояние входит. Ещё вы можете вернуть его назад, взяв последовательность, которая реализуется, когда он входит в наркотическое состояние, и пройдя её в обратном порядке.

Если вас беспокоит ваша собственная безопасность, то есть ещё одна вещь, о которой вы можете подумать. Прежде чем индуцировать наркотическое состояние самому себе, сделайте одну из своих частей «сторожевой собакой», которая насторожит вас и вернет обратно, если произойдет что-либо опасное или неожиданное. Вы можете сделать это с помощью рефрейминга: закройте глаза, уйдите в себя и скажите себе: «Я вот-вот войду в наркотическое состояние. Я делаю это здесь, в обстановке, которую считаю безопасной. Я хотел бы, чтобы некая часть или части меня остались бдительными к любой опасности, которая может возникнуть, или к любой ситуации, которая может иметь вероятные неприятные последствия. В тот момент, когда появится хотя бы намёк на опасность или вред, пожалуйста, верни меня обратно, чтобы я мог справиться с этим в моём нормальном ненаркотическом состоянии, со всеми доступными мне ресурсами. Есть ли некая часть или части, которые готовы выполнять для меня эту функцию?» Получив бессознательный подтверждающий сигнал, вы можете чувствовать себя в безопасности, входя в наркотическое состояние и, зная, что вы защищены. Большинство людей уже имеют защитные части, которые будут функционировать именно таким образом, но это способ позаботиться об этом явно.



Применения в медицине

Большинство наркотиков используются для контролирования боли и симптоматического облегчения, и обсуждаемый процесс имеет много прямых практических приложений в этой области. Стив использует его, когда ему шлифуют зубы, а также для пломбирования. Обычно он очень напрягался в кресле зубного врача: в течение последующих шести часов у него бывали спазмы в желудке, и весь оставшийся день он был просто как выжатый лимон. Теперь он почти что ждёт визита к дантисту, чтобы «отключиться» и расслабиться.

У нашей подруги Бобби недавно была довольно серьезная почечная инфекция. Ей назначили антибиотики против инфекции и обезболивающие для симптоматического облегчения: тайленол-III, тайленол-IV или 1.000 мг дарвосета. Ей предложили принимать по четыре таблетки в день в течение месяца или около того. Одна таблетка вышибает вас на шесть или восемь часов. Она изучала процесс доступа к наркотическому состоянию, но этот конкретный наркотик раньше не принимала; поэтому она взяла одну из этих таблеток, села и записала на магнитофон описание изменений, происходивших с нею, когда она входила в это состояние. Позднее она прокрутила запись ещё несколько раз, пока не запомнила точно, что происходило, когда она на самом деле приняла наркотик. Это дало ей исчерпывающе детальную информацию для произвольного вхождения в это состояние. С помощью доступа к наркотическому состоянию Бобби была в состоянии почти полностью контролировать боль. Вместо четырех таблеток в день она принимала около двух в неделю. Те редкие случаи, когда она использовала таблетки, всегда бывали поздно вечером, когда она была очень утомлена и не могла достаточно сосредоточиться, чтобы воспользоваться доступом к наркотическому состоянию. Если бы этот метод был известен более широко, врачи могли бы назначать гораздо меньше лекарств — количество, достаточное для «учебной» дозы, и немного сверх этого — для крайних обстоятельств.

Используя этот процесс, чтобы достигать наркотических состояний для контролирования боли или для другого симптоматического облегчения, вам обычно нужно сохранять последовательность, порождаемую этим наркотиком, потому что он был выбран для конкретного воздействия на ваше тело. Будем надеяться, что врач прав; иногда это не так.

Предположим, что врач выбрал подходящий наркотик; существует два полезных способа поэкспериментировать. Один состоит в интенсификации желаемого эффекта наркотика; другой в устраниении побочных эффектов, таких как тошнота и головокружение.

Например, у Бобби после тайленола-III была небольшая тошнота. Поэтому она отметила, что происходило в последовательности непосредственно перед тем и непосредственно после того, как она начинала чувствовать тошноту. Потом она просто перескочила через этот шаг и отметила сдвиг в своем дыхании. Тошнота вызывалась одним-единственным шагом, и он оказался несущественным для анальгетического эффекта.

Тошнота является реакцией на некое переживание; если отсутствует внешний реальный опыт, который бы её вызывал, то, вероятно, она является реакцией на внутренний опыт. Подумайте обо всех реальных переживаниях, которые вызывают у вас тошноту. Если вы внутренне воспроизведёте любое из них — это также может вызвать тошноту. Часто внутренние картины начинают наклоняться, или вращаться, или скользить вокруг. Если вы это измените, человек не будет испытывать тошноту.

Мы хотим предупредить вас, чтобы вы были намного осторожнее с попытками использовать этот метод как заменитель других лекарств, таких как антибиотики, действие которых направлено непосредственно против бактерий и имеет минимальное влияние на физиологию или восприятие.



Однако, если вы можете обусловить иммунную реакцию запахом — кто знает, что ещё возможно? Если бы я был удален от медицинских учреждений или имел аллергию на лекарство, я, безусловно, испробовал бы этот процесс.

Этот метод хорошо работает с любым наркотиком, используемым для симптоматического облегчения, плюс имеющим отчетливое влияние на восприятие. Если лекарство оказывает минимальное воздействие на восприятие, — очевидно, будет гораздо труднее использовать сенсорные признаки для достижения нужного состояния.

Кинестетическое ведение

Женщина: Вы подчеркнули, что начинать нужно с кинестетической системы. С некоторыми психохудожественными препаратами первый сдвиг, который я отмечаю — зрительный. Могу ли я начать с него?

Принципиально цель состоит в том, чтобы быть в состоянии вызывать у себя это переживание без использования наркотика. Несмотря на то, что кинестетическая система кажется особенно мощной, вы могли бы начать со зрительной или слуховой, — а потом вернуться, чтобы получить сопровождающие кинестетические сдвиги. Есть несколько оснований начинать с кинестетической системы. Она гарантирует, что человек ассоциирован, а не диссоциирован; если вы начинаете со зрительной или слуховой, то есть вероятность, что вы будете диссоциированы, когда станете вспоминать состояние. К тому же использование кинестетического ведения необычно, поэтому, скорее всего оно будет субъективно впечатляющим и мощным. Мы много экспериментировали для этой техники кинестетическое ведение, и мы знаем, что это эффективно; мы не слишком много экспериментировали с достижением в первую очередь зрительных или слуховых сдвигов.

Индивидуальные различия

Мужчина: Являются ли эти последовательности специфичными для индивидов, или имеются какие-то общие черты в переживаниях, которые испытывают разные люди, принимая определенный наркотик?

Похоже, что это во многом зависит от наркотика. Мы видели очень широкие различия в реакции на один и тот же психохудожественный препарат. Больше общего в случае веществ, которые имеют конкретное влияние на физиологию: депрессанты, стимуляторы и т. п. Даже в этом случае существует достаточно широкий набор реакций.

Использование наркотика для отдыха

Выявив свою последовательность для конкретного наркотика, вы можете научить ей других, и попросить других научить вас той последовательности, которую используют они сами. Вы можете использовать последовательность друг друга как «рецепт» для входа в это состояние. Это прекрасный способ начать вечеринку; никому не надо ничего покупать, или беспокоиться о соблюдении закона, или испытывать трудности, когда позднее надо вести машину домой. То, что называется «контактным кайфом», является тому примером. Если вы действительно хорошо синхронизируетесь с кем-либо, то и вы будете переживать те же субмодальности, что и они.

Однажды на вечеринке, когда Стив учился в колледже, большинство людей вокруг него были пьяны. Он ничего не пил, но тоже веселился. Другой студент приблизился к нему, с удивлением на



него уставился и сказал: «Ты ничего не пил, а веселишься точно так же, как я. Как ты это делаешь?» Студент был очень озадачен, потому что не мог войти в это состояние без наркотиков.

Злоупотребление наркотиками

Человеческие существа начали искать и использовать наркотики тысячи лет тому назад. Наркотики действительно имеют ценность, но часто они также имеют серьезные побочные эффекты. Лицо мы являемся в принципе не-наркоманами. Мы оба пробовали время от времени немногие из наркотиков, но нам не нравилась та дезорганизация, которую мы обычно ощущали в течение нескольких последующих дней. Наркотики имеют для нас очень малую привлекательность. Конечно, для других людей наркотики столь привлекательны, что всё остальное в их жизни разлетается на куски. Но наркотики всё же имеют полезные функции: расслабиться, получить удовольствие, забыть о проблемах и т. п. Где-нибудь все оказывается ценным; использование обсуждаемого процесса — способ, каким вы можете воспользоваться преимуществами наркотиков без сопутствующих проблем.

Работая с наркоманами, вы можете сказать: «Как вам понравилось бы иметь способность достигать этого состояния всякий раз, когда вам захочется, без расходов и трудностей с приобретением наркотиков, без проблем, связанных с неспособностью выйти из состояния, когда вам это нужно, без осложнений с законом и проблем со здоровьем?» Обычно они говорят: «Конечно, какой разговор. Почему нет? Я могу отрубить своего поставщика». Это в полной мере согласуется с их реальностью; кроме того, это решение, против которого остальная часть общества не будет возражать. Потом вы можете использовать доступ к наркотическому состоянию, чтобы дать им произвольный контроль над их состояниями. Делая это, вы можете использовать другие методы НЛП, чтобы помочь им интегрировать и реорганизовать их личностные ресурсы так, чтобы они меньше нуждались в наркотическом состоянии (как описано в книге «Рефрейминг», глава 6).

Другие кинестетические состояния

Мы долго обсуждали наркотические состояния, потому что с ними вы обычно можете положиться на получение надёжной кинестетической последовательности. Кроме того, техника доступа к наркотическим состояниям имеет полезные применения в медицине, особенно с учетом побочных эффектов, которые имеют некоторые вещества. Наконец, эта техника имеет много приложений для работы с широко распространенными проблемами, вытекающими из злоупотребления наркотиками.

Однако, тот же самый процесс может быть также использован для достижения любого ресурсного состояния, имеющего сильные кинестетические компоненты. Например, есть много применений для людей, которые хотят усилить свою сексуальную отзывчивость. Одна участница семинара, которая была очень зрительно ориентированной, получила доступ к расслабляющему наркотическому состоянию. Когда она принялась экспериментировать с изменением состояния, она спонтанно начала испытывать сильные оргазмы, один за другим. Вы можете добиться этого более непосредственно, получая доступ к особенно удовлетворяющему сексуальному переживанию, а потом, обучаясь достигать это состояние вновь, — когда вы «не в настроении», но хотели бы быть.

Вы также можете использовать этот процесс, чтобы выявить неприятную реакцию, а потом перестроить последовательность так, чтобы изменить её полезным образом. Например, один



человек часто приходил в гнев. Его последовательность для этого состояния гнева включала давление, которое изменялось и усиливалось, двигаясь и распространяясь от челюсти к желудку и лбу, а потом на всё тело. С каждым шагом последовательности он всё более разогревался. Когда мы сделали так, что по мере разворачивания последовательности он становился холоднее, его гнев стал значительно слабее. В конце последовательности у него было ощущение давления под кожей, как если бы кожа напоминала резиновый шарик, который надували до тех пор, пока он не «клопался» и не превращался в открытый гнев. Думая о своей коже, как о проницаемой — как будто бы она имела тысячи маленьких отверстий, позволяющих спускать давление — он сумел ещё больше ослабить состояние. Ослабив его, таким образом, он обнаружил, что гораздо лучше себя контролирует и имеет больше выборов в том, как справиться с проблемой, вызвавшей это его состояние гнева.

Кинестетическая волна

Ту же самую идею, — что кожа непроницаема — можно использовать, чтобы усилить приятное кинестетическое состояние. Сначала подумайте о приятном состоянии, которое вы испытывали, а потом отметьте кинестетическое ощущение в некоторых деталях... Теперь вообразите, что эти чувства подобны волне, которая быстро распространяется по вашему телу, и, достигая поверхности вашей кожи, всякий раз откатывается обратно с увеличенной интенсивностью, продолжая перекатываться по всему вашему телу и усиливаться...

Другая участница семинара, молодая женщина, каталась на лошади в компании привлекательных молодых мужчин. Её лошадь споткнулась и сбросила её. Она приземлилась на спину и потеряла сознание. Когда она пришла в себя, все молодые мужчины стояли на коленях возле её головы, обращаясь к ней очень тревожно и ласково. Она была на «седьмом небе» и расхохоталась. Когда она вновь вошла в это состояние, взрывы её веселого смеха наполнили комнату. Экспериментируя, она обнаружила, что может контролировать интенсивность этого состояния, прикасаясь вытянутыми руками к полу. Если она полностью поднимала руки с пола, она могла полностью войти в это состояние, зная, что если оно станет чрезмерно сильным, она может «опуститься на землю», просто-напросто прикоснувшись к полу пальцем. Раньше она никогда не позволяла себе полностью входить в это состояние, так как боялась, что оно может завладеть ею, и она потеряет контроль. Чем более вы способны выяснить, как контролировать свою собственную систему, тем менее вы будете зависеть от наркотиков, других людей или событий для того, в смысле приведения себя в приятные и полезные состояния.



Другие субмодальные вмешательства

Есть ряд субмодальных вмешательств, которые столь специфичны и оказывают столь сильное воздействие, что, встретаясь с каким-либо из них, вы думаете про себя: «Уж это я обязательно запомню!» Ричард Бэндлер называет эти вмешательства «Кратчайшей терапией». Вот некоторые из них, которые мы неоднократно находили очень полезными.

Перенесение характеристик

В книге Ричарда Бэндлера «Используйте свой мозг для изменения» имеется ряд примеров определения субмодальных различий между проблемным и ресурсным состояниями и последующего «перенесения характеристик» с целью трансформировать проблемное состояние в ресурсное. Наиболее детализированный пример этого находится в главе 6, с трансформацией структуры недоумения в понимание. Это также тот метод, который мы использовали в этой книге, чтобы регулировать временные линии, создавать побуждающее будущее, строить навязчивости и сдвигать критерии и референтные системы. Несмотря на то, что это один из простейших субмодальных методов, его применения кажутся нескончаемыми — как для индивидуальных изменений, так и для моделирования структуры выдающегося мастерства.

Например, участник одного из наших семинаров ведёт программу для правонарушителей. Он научил девочку, которая ненавидела своих родителей, как взять репрезентацию родителей и перенести на субмодальности подруги, которая ей нравилась. После этого она могла обращаться с родителями дружелюбно.

Вы можете изменять таким образом характеристики любого проблемного состояния на подходящее ресурсное состояние — апатию на мотивацию или возбуждение, скуку на восторг, серьёзное на смешное, навязчивые воспоминания на нечто, что было значимо для вас, но теперь ничего не значит.

Один мужчина, у которого была аллергия на красное вино и темное пиво, вылечил себя тем, что взял их репрезентации и изменил субмодальности на субмодальности белого вина и светлого пива, к которым у него не было аллергии. Есть сообщения, что у некоторых людей с расстройством в виде множественной личности одна личность может иметь аллергию на вещество, а другая личность в том же теле — нет. Это наводит на мысль, что субмодальности могут играть роль в том, как разные личности сохраняют себя различными и разделенными, и эта информация может быть также использована для их интеграции.

Перенесение характеристик является также главным элементом в новой, рассчитанной на один сеанс технике, которую мы разработали для людей, переживающих потерю. В готовящейся книге с предварительным названием «От горя к благодарности» мы будем учить, как заместить пустоту печали чувством полноты, заместить поглощенность прошлыми потерями интересом к удовлетворяющему будущему.

Буквальный рефрейминг

Слово «рефрейминг» является визуальным словом, однако многие думают о нем как об аудиальном процессе — «словесном переформулировании». Хотя для выполнения рефрейминга вы используете слова, обычным эффектом является визуальное помещение проблемного события в



какую-либо другую рамку или фон. Это может быть сделано метафорически, но это также может быть сделано очень просто и буквально.

1. Подумайте о ситуации, при мысли о которой вы чувствуете себя плохо. Это может быть старое воспоминание, нынешняя проблемная ситуация или ограничение, или что-нибудь ещё...

2. Хорошенько посмотрите на визуальную часть этого проблемного опыта... а потом шагайте из него обратно, так чтобы вы видели себя в этой ситуации. Если вы не создаёте зрительных образов осознанно — просто «почувствуйте», что проделываете эти визуальные изменения; или притворитесь, что делаете их.

3. Теперь поместите вокруг этой картины большую золотую раму в стиле барокко примерно в шесть футов шириной и отметьте, как это изменяет ваше переживание этой ситуации...

Для большинства людей это послужит якорем более легкого, светлого и юмористического набора ощущений, что гораздо полезнее для продвижения к созданию новых выборов в этой проблемной ситуации.

Есть также много других, альтернативных, буквальных рамок, которые вы можете использовать. Вы можете использовать овальную раму, какие употреблялись много лет назад для старых семейных портретов, зеркал и религиозных картин. Рама из нержавеющей стали с острыми краями, натуральная или потемневшая от непогоды деревянная рама или цветная пластиковая рамка могут оказаться более полезными для кого-то, кто не реагирует на золотую барочную раму.

После того, как рама выбрана, вы можете добавить различные украшения. Направленное музейное освещение, приподнятое над картиной, «проливает иной свет на предмет», нежели церковная свеча, стоящая на подставке под ней. Видение реальной обрамленной картины среди других картин на стене в музее, или в чём-то чужом доме или офисе, может добавить «другую перспективу».

Вы даже можете пойти дальше и выбрать знаменитого — или менее знаменитого — художника и трансформировать свою картину в полотно, выполненное в стиле этого художника. Что происходит, если вы видите картину как произведение Рембрандта или Моне?

Покатиться со смеху

1. Подумайте о некой ситуации — или, если вы никогда её не испытывали, живо вообразите её, — в которой вы говорили с другом, предпочтительно с тем, кому вы доверяете, который обладает мудростью и богатым опытом. В какой-то момент он (или она) нашел то, что вы сказали, настолько забавным, что «покатился со смеху»; он смеялся так сильно, что с трудом переводил дыхание и вынужден был вытирать с глаз слёзы, в то время как смех продолжал вырываться, несмотря на все попытки сдержать его...

2. Теперь подумайте о некой проблеме или ограничении, которое вы испытываете в своей жизни...

3. Теперь ярко вообразите, что вы рассказываете своему другу об этой проблеме, которую переживаете. После того, как вы рассказываете ему суть вашей проблемы, он «покатывается со смеху» и не может остановиться, что бы вы ни делали...

4. Подумайте о своей проблеме снова. Чувствуете ли вы себя по отношению к проблеме иначе? Приблизительно половина людей, с которыми вы это сделаете, уже никогда больше не смогут относиться к этой проблеме столь же серьёзно — в особенности, если друг, который покатывается со смеху, обладает мудростью и глубоким пониманием. Они могут по-прежнему



Преврати свой интеллектуальный потенциал в прибыль

хотеть изменить проблемную ситуацию, но они будут чувствовать себя обладающими гораздо большими ресурсами и способными сделать это.

Юмор и смех — это два из величайших и наименее используемых ресурсов, доступных нам. Серьёзное отношение к чему-либо обычно означает, что вы столь погружены в ситуацию (ассоциированы), что привязаны к единственному способу её восприятия. Юмор — это способ вырваться из этого капкана с помощью диссоциации, глубоко вздохнув и взглянув на вещи по-другому.

Другая половина людей, с которыми вы это проделаете, как правило, рассердится из-за того, что их не поняли или «не приняли всерьёз». Даже это может быть шагом в правильном направлении, поскольку злость — обычно более активное и ресурсное состояние, чем застrevание в бесполезных чувствах тоски и неадекватности. Гнев может быть положительной силой, которая заставляет человека выразить свои потребности и бороться за то, что для него важно, «Чистый катарсис» полезен редко — за исключением случаев, когда его используют, чтобы помочь кому-либо почувствовать силу, определить свои цели, а затем разработать более эффективные способы их достижения. Мы проводим ясное различие между гневом, который может иногда увеличить силу и могущество человека, и неистовством, которое обычно является признаком бессилия и недостатка выборов.

Техника шоколада Годива

Ричард Бэндлер разработал эту технику для порождения мотивации. Может быть, вы замечали, что другие люди мотивированы делать много такого, что кажется вам забавным или нелепым. Это происходит потому, что большинство людей мотивируются на совершение поступков весьма случайным и несистематическим образом, таким, который вовсе не обязательно связан с внутренней ценностью и выгодами данной деятельности.

Одно из очень ценных применений этой техники состоит в том, чтобы изменить ваши чувства по поводу задач, относительно которых вы конгруэнтно решили, что хотите/должны их решить — но сейчас вам не хочется этого делать. Если вы конгруэнтно решили, что сделать это важно, то вы можете также и получить от этого удовольствие! Выполняя эту технику, будьте очень осторожны с экологией: вы не заинтересованы в случайном внедрении интенсивной потребности делать нечто.

План

1. Мотивирующая картина. Создайте ассоциированную картину некой вещи или деятельности, которой вы испытываете дикое желание наслаждаться (шоколад, к примеру). Быстро отставьте её в сторону.

2. Картина задачи. Создайте диссоциированную картину себя, делающего что-то, о чём вы конгруэнтно решили, что вам нужно/вы хотите это делать — так что вы могли бы заодно и получить от этого удовольствие.

3. Экологическая проверка. Есть ли какая-либо часть вас, которая возражает против того, чтобы вы получали удовольствие, делая дело, относительно которого вы решили, что вам нужно его сделать.

4. Техника зрачка

А. Увидьте мысленным взором картину задачи 2, с мотивирующей картиной прямо позади неё. Быстро откройте маленькое отверстие в центре картины 2, так чтобы вы могли видеть картину



1 через это отверстие. Заставьте отверстие быстро открыться до такой величины, чтобы вы могли получить полную чувственную реакцию на картину 1.

Б. Теперь быстро уменьшите отверстие, но лишь настолько быстро, чтобы при этом вы могли сохранить чувственную реакцию на картину 1.

В. Повторите шаги 4А и 4Б ещё несколько раз, так быстро, как только можете. В результате надо соединить ощущения мотивирующей картины с картиной задачи.

5. Проверка. Посмотрите на картину задачи (2). Тянет ли вас к ней? Если нет, повторите шаг 4, или же вернитесь к предыдущим шагам, чтобы быть уверенными, что ваши элементы верны.

Кроме очевидных терапевтических применений, эта техника имеет также много приложений в бизнесе — для работников, занимающихся полезной деятельностью, которая сама по себе не приятна. Она также может быть применена у торговцев с «телефонитом» или «дверно-звонкитом», чтобы они охотно предпринимали «безнадёжные попытки».

Разрушение

Часто очень полезно просто разрушить внутреннюю репрезентацию, которая стоит у кого-то на пути. Кто-то продолжает думать о фильме ужасов или картинке в газете, и вы не можете выявить никакой полезной цели, которой это могло бы служить.

Прежде чем использовать этот метод, проведите очень тщательную экологическую проверку. Разрушение создаёт амнезию. Картина может быть каким-либо образом полезна для клиента: она может содержать информацию о том, что делать или чего избегать в будущем. Если это так, то очень важно сначала выделить полезную информацию и поместить её в новую картину прежде, чем разрушить старую, или использовать какое-либо другое вмешательство, не создающее амнезии.

Растрескивание — вот что происходит с закалённым стеклом, как в лобовом или боковом окне машины, когда оно разбивается. Оно разбивается на тысячи мелких осколков и распадается. Вообразите, что зрительный образ, от которого вы желаете избавиться, подобен автомобильному окну или нарисован на нем. Стукните по нему хорошенько молотком и наблюдайте, как оно разбивается на тысячи крошечных осколков и распадается. Вам может понадобиться повторять это несколько раз, чтобы сделать это полностью и навсегда.

Однажды поздно вечером позвонила женщина; она была в высшей степени встревожена и с трудом связывала слова. Мне удалось выяснить, что она только что посмотрела зреющий фильм ужасов, в котором главные герои убивали своих родителей. Фильм «преследовал» её и чрезвычайно беспокоил. Поскольку эти чувства были внедрены фильмом, я не увидел никакой полезной информационной ценности в том, что она прокручивает фильм заново и пребывает в плохом состоянии. После того как она разрушила фильм, её голос мгновенно сделался спокойным; и я потратил немного времени на выяснение того, не было ли в её собственной жизни чего-то, с чем ей нужно было поработать.

Другую женщину преследовал образ Майкла Джексона. После одного удара молотком осталась только белая перчатка. Ещё два удара молотком избавили и от перчатки. Некоторые люди сообщают, что образ не исчезает полностью, но одна или больше субмодальностей сдвигаются так, что он больше не беспокоит их: образ может стать меньше, дальше или чёрно-белым.

Вы также можете предложить кому-либо просмотреть фильм «наизнанку». Мы не знаем, что это означает, но в ответ на эту инструкцию люди делают в своей голове интересные и полезные вещи. Один из способов представлять себе «наизнанку» состоит в том, что всё, находящееся в



центре исходного фильма, перемещается на наружный край, а всё, что по краям, оказывается сплющенным в центре.

Другой референтный опыт для разрушения заключается в том, чтобы смотреть фильм, когда он останавливается и проекционная лампа прожигает дырку в каждом кадре. Вы также можете просто скечь образ дотла.

Другим полезным референтным опытом для разрушения картины является поворачивание калейдоскопа, вид акварельного рисунка на тротуаре под дождем, видение образа в зеркале, которое разбивается, видение образа в водоёме, поверхность которого приходит в волнение и т. п.

Вы также можете использовать этот процесс в обратной последовательности. Мне позвонила женщина, которая очень страдала от ощущения, что она фрагментирована, «как если бы жонглировала слишком большим количеством вещей, за которыми невозможно уследить». Визуально у неё было много мимолётных движущихся образов. Я попросил её вообразить, что она видит всё это на поверхности пруда, который был взбалмошен штормовым ветром, и что когда ветер улёгся и поверхность постепенно выровнялась, фрагментарные образы начинают постепенно срастаться и собираться вместе в единую организованную картину. Через несколько минут картина собралась в одно целое; женщина была спокойна и расслаблена и знала, что делать дальше.

Отделение себя от контекста

Как обсуждалось в главе II, многим людям мешают неприятные чувства при реакциях на других людей или события. Часто бывает полезно разрушить эти неприятные причинно-следственные связи, чтобы освободить место для более приятных. Вот один из способов сделать это:

1. Подумайте о неприятном воспоминании и прокрутите его как короткий фильм. Обратите внимание, как вы реагируете на это воспоминание сейчас...

2. Увидьте на картине себя, в диссоциированном состоянии. Используйте для различия между собой и контекстом любые субмодальные различия, которыми вы можете легко воспользоваться — такие, как размер, цвет, дистанция, прозрачность и т. п. Например, если картина черно-белая, увидьте себя в цвете. Если картина далеко, увидьте себя близко.

3. Прокрутите фильм вперед с диссоциированным собой, движущимся на удвоенной скорости, и контекстом, движущимся на половинной скорости (не наоборот!) Вы увидите, как вы появляетесь в конце фильма раньше, чем появляется контекст, так что вам придется ждать, пока контекст не догонит вас...

4. Прокрутите фильм обратно с самим собой, движущимся на половинной скорости, и контекстом на удвоенной скорости (не наоборот!) На этот раз контекст достигнет конца фильма раньше, чем вы...

5. Теперь прокрутите фильм обычным способом, чтобы проверить, есть ли изменения в ваших ощущениях.

6. Если изменений нет, проделайте это ещё раз, на этот раз в ассоциированном состоянии; и используйте размер, чтобы сделать себя больше, чем контекст.

Проделав это, люди обычно сообщают об ощущении, что «мозги перевернулись вверх дном». Эта техника очень полезна для разрушения заякоренных связей типа «причина-следствие» между контекстом и вами. Когда вы двигаетесь на удвоенной скорости, стимулы появляются после ваших реакций на них. Этот метод использует темп для разрушения причинно-следственной последовательности. Когда следствие происходит до причины, оно неожиданно оказывается



лишённым смысла. Вы можете использовать эту технику в супружеской и семейной терапии, чтобы «стереть с доски» старые неприятные причинно-следственные связи, так чтобы вы могли вмонтировать какие-либо другие, более приятные.

Отделение внутреннего состояния от внешнего поведения

Иногда зажоренные причинно-следственные связи, которые надо разрушить — это связи не между чьим-то чужим поведением и вашим внутренним состоянием, а между вашим собственным поведением и вашим же внутренним состоянием. Это особенно вероятно, к примеру, если вы можете ввести себя в депрессию в контексте, в котором вокруг вас происходит не так много такого, что могло бы вас расстроить. Стив Лэнктон работал с пожилой клиенткой, которая поглаживала себя по бедру, бормоча, «Больно, больно». Когда Стив поднял её руку с бедра, рука продолжала гладить воздух, но потеряла контакт с бедром. Она казалась пораженной, и сказала: «Боль исчезла!»

Используйте любую субмодальность, чтобы создать различие между вашим собственным внешним поведением и вашим внутренним состоянием. Сделайте это любым способом, какой покажется вам наиболее подходящим. Потом прокрутите фильм вперед, в ассоциированном состоянии, со своим внутренним состоянием на удвоенной скорости и внешним поведением на половинной. Потом прокрутите фильм обратно со своим внутренним состоянием на половинной скорости и внешним поведением на удвоенной.

Отделение внутреннего состояния от внутренних расчетов (мышления)

Если вы попадаете в плохое состояние с помощью своего собственного мышления, без особой помощи со стороны, то вы можете использовать ту же процедуру для разрушения этих причинно-следственных связей. На этот раз используйте любую субмодальность, чтобы создать различие между вашим мышлением и вашим внутренним состоянием. Потом прокрутите фильм вперед со своим внутренним состоянием на удвоенной скорости и своими расчётами на половинной. Потом прокрутите фильм обратно с вашим внутренним состоянием на половинной скорости и вашими расчётами на удвоенной. Попробуйте это сделать как в ассоциированном, так и в диссоциированном состоянии, чтобы выяснить, что для вас наиболее эффективно.

Моделирование выдающегося мастерства

Наилучшим источником новых субмодальных техник является моделирование людей, которые делают что-либо хорошо, дабы узнать, как они это делают. Обычно мы предлагаем нашим развитым тренинговым группам искать умения, которые они могли промоделировать друг от друга, и нам нравится делать это самим всегда, когда есть возможность.

Недавно мы ехали на машине по извилистой дороге в колорадских Скалистых Горах на наш летний тренинг с погружением. Мы обдумывали свою программу, и из-за сочетания умственного напряжения и извилистой дороги я (Коннира) начинала чувствовать тошноту. Стив сказал, «Хорошо, просто стань мной. Я чувствую себя хорошо». Стив просто шутил, но я подумала, что это неплохая идея. Поэтому я притворилась, что я Стив: я переняла тон и темп его голоса, позу, мышечное напряжение и т. п. Как только я это сделала, моя тошнота исчезла, и я почувствовала себя хорошо.

Потом нам стало любопытно, что же определило эту разницу? Какие внутренние сдвиги я совершила, когда «стала Стивом», так что моя тошнота исчезла? Первоначально эта информация находилась вне моего сознания. Подумав об этом, я постепенно поняла, что в качестве «Стива» я приобрела панорамное осознание горизонта вокруг меня; мой фокус внимания был на дальнем



кольце гор, соединяющихся с небом. Это было почти так, как если бы это дальнее кольцо было моей кожей — моей собственной границей. Даже когда мы проезжали узкой долиной, где я не могла видеть слишком далеко, внутренне я имела этот стабильный панорамный далёкий круг гор повсюду вокруг меня. В сравнении со всем этим в моей голове движение машины, в которой я сидела, казалось мне совершенно незначительным. Я в первую очередь реагировала на стабильность широкого внешнего окружения, а не на относительно незначительное движение машины.

Раньше мне советовали смотреть на далекую точку, чтобы избежать тошноты во время автомобильной езды. Я пробовала, но это не срабатывало. Наличие целостной устойчивой панорамы окрестностей, а не простое смотрение в одну точку — вот что определило для меня разницу. С этого времени, если мы едем куда-то по извилистой дороге, я сначала внимательно рассматриваю географическую панораму вокруг себя и ставлю её на место, чтобы поддерживать себя в нужном состоянии. С тех пор меня больше не укачивало в машине.

Это заворожило нас. Это соответствовало тому, что мы выяснили о внутреннем опыте друг друга ранее и помогло нам понять друг друга ещё лучше. Стив держит в своей голове панораму окружающего всегда, не только когда он едет через горы. Для него всегда имело значение, где мы живем. Поскольку мы проводим большую часть времени, работая внутри своего офиса, я часто спрашивала его: «Какая разница, находимся ли мы в городе или в горах?» Теперь мне понятно, что, поскольку он всё время сохраняет вокруг себя эту панораму, это для него действительно важно. Ему также труднее сконцентрироваться на задании, когда окружение хаотическое. Я обычно могу легче сосредоточиться, независимо от характера окружения. Вообще говоря, я лучше осознаю окружающих меня людей. Хотя я ценю географическую красоту, я весьма гибко отношусь к тому, где живу.

В этом случае вместо того, чтобы задавать Стиву вопросы о субмодальностях, я идентифицировалась с ним путем синхронизации с его внешним поведением. Внешнее поведение является проявлением внутренних субмодальностей, поэтому если вы очень близко синхронизируетесь с кем-либо, вы также воспримете и его субмодальности.

Этот процесс «влезания в чужую шкуру» называется ещё «глубоким трансовым отождествлением» и «переключением референтного индекса». Для того, чтобы сделать усвоенное с помощью этого процесса легко доступным в будущем, в том числе и другим людям, важно пойти дальше и определить конкретные внутренние субмодальности, характеризующие состояние.

В некоторых отношениях это конкретное применение может показаться тривиальным. Однако этот метод является входной дверью ко многим других завораживающим открытиям касательно человеческих умений и способностей. Отождествляясь с кем-либо, имеющим некий навык, и кодируя в субмодальностях то, чему вы научились, вы можете понять его «природную» способность и легко обучить ей других.

Мы изучили процесс глубокого трансowego отождествления много лет назад. Несмотря на то, что мы нашли его полезным лично для себя, мы не могли определить основополагающую структуру того, чему мы научились, применяя его. Изучение тонких субмодальных различий позволяет тщательно определить состояние, которого вы достигаете, отождествляясь с кем-либо другим. Нам нравилось наблюдать за людьми в парке или местах для гуляния, или за знаменитостями по телевизору, перенимая их положение тела, манеру двигаться, интонации голоса и т. п., и, наблюдая, как сдвигаются наши внутренние субмодальности. Это хороший способ начать детально понимать, насколько сильно состояния других людей отличаются от ваших собственных. Отождествляясь со своими клиентами, вы можете получить ценную и



*Преврати свой интеллектуальный
потенциал в прибыль*

детализированную информацию о том, в какого рода мире они живут. Поскольку всегда остается опасность, что вы можете галлюцинировать, мы предлагаем вам обращаться с информацией, которую вы получаете, как с подлежащей проверке гипотезой, а не как с истиной. Позволяет ли это более эффективно работать с вашим клиентом? Позволяет ли это вам преуспеть в умении, которое было раньше вне пределов вашей досягаемости?

Субмодальное моделирование — необычайно мощный и полезный процесс. Хотя мы многое можем сделать с помощью существующей технологии, всё ещё есть вещи, которых мы пока делать не можем. Мы не начали исследовать границы существующих методов, а новые изобретения и открытия сделают их ещё более эффективными. Когда вы досконально овладеете техниками из этой книги, мы приглашаем вас продолжить моделирование других умений и способностей.



*Преврати свой интеллектуальный
потенциал в прибыль*

Библиография

Бэндлер Ричард. «Используйте свой мозг для изменения» 1985

Бэндлер Ричард и Гриндер Джон. «Из лягушек - в принцы» 1979

Бэндлер Ричард и Гриндер Джон. «Рефрейминг: Нейро-Лингвистическое Программирование и трансформация смысла» 1981

Гриндер Джон и Бэндлер Ричард. «Транс-Формация: Нейро-Лингвистическое Программирование и структура гипноза» 1981

Бэндлер Ричард. «Магия в действии». 1985



Содержание

Предисловие Ричарда Бэндлера

Выражения признательности

Введение

1. Временные линии

Способ, каким вы думаете о времени, оказывает удивительное влияние на ваш опыт. В этой главе показывается, как выявить у себя и других способы кодирования времени и как изменить их, приводятся интересные примеры того, как изменение временных линий позволило людям совершить значительные личностные трансформации.

2. Использование времени

Используемые вами временные формы глаголов могут либо помочь в вашей работе по изменению, либо помешать вам оказать желаемое воздействие.

3. Техника взмаха.

Описываются тонкие нюансы эффективности при выполнении «продвинутого» взмаха и способы выполнения взмаха в аудиальной и кинестетической системах; приведены примеры того, как добиться эффективности взмаха в «трудных» или «уникальных» ситуациях.

4. Сдвиг важности критерииев.

Иногда критерии — такие, как «необходимость быть правильным», «ублажение окружающих», «власть» и т. п. — приобретают излишнюю значимость; или же другие критерии, типа «забота о здоровье», «учёт потребностей окружающих» значимы недостаточно. Субмодальности можно использовать для быстрого изменения важности чего-либо для вас.

5. Устранение навязчивостей.

Сильные реакции, такие как компульсивная еда, гнев, зависимости и т. д., не поддающиеся другим методам, часто могут быть быстро изменены с помощью «взрыва» компульсии с последующим взмахом.

6. Техника порога «Последняя соломинка»

Как «вытащить» кого-либо из разрушительного поведения или отношений.

7. Внутренняя/внешняя референция

Некоторые люди «от природы» принимают решения самостоятельно, в то время как на других легко произвести впечатление и подчинить мнению окружающих. Воспользуйтесь предлагаемой информацией, чтобы помочь людям принимать самостоятельные решения.

8. Стратегия реагирования на критику.

Пошаговая процедура, используемая теми, кто от природы хорошо реагирует на критику. Научитесь оставаться в ресурсном состоянии, оценивая критику и, решая, как вы можете использовать эту «обратную связь» для улучшения своего поведения.

9. Доступ к кинестетическим состояниям...

Вызывание наркотических состояний может быть больше, чем просто развлечением. Этот метод используют люди, нуждающиеся в анестетиках или обезболивающих, но желающие избежать отрицательных побочных эффектов действительного приема наркотиков. Метод может быть использован для получения любого состояния с сильным кинестетическим компонентом.



*Преврати свой интеллектуальный
потенциал в прибыль*

10. Другие субмодальные вмешательства....

Специфические вмешательства «Кратчайшей Терапии» для изменения вашего мышления.
Моделирование мастерства.