

**Роберт Дилтс**

**ИЗМЕНЕНИЕ УБЕЖДЕНИЙ С ПОМОЩЬЮ НЛП**

**Robert Dilts**

**CHANGING BELIEF SYSTEMS WITH NLP**

**Meta Publication**

**Москва  
Независимая фирма «Класс»  
1997**

УДК 615.851.42  
ББК 53.57  
Д 46

**Дилтс Р.**

Д 46 **Изменение убеждений с помощью НЛП** /Перев. с англ В.П. Чурсина. — М.: Независимая фирма «Класс», 2000. — 192 с. — (Библиотека психологии и психотерапии, вып. 25).

**ISBN 5-86375-074-X (РФ)**

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

Можно ли изменять убеждения — отвергать старые и принимать новые? Как это сделать? Нейро-лингвистическое программирование вооружило нас эффективными техниками, которые позволяют понимать скрытые механизмы действия убеждений и их систем, а затем изменять — с пользой для себя и окружающих.

Для психологов, психотерапевтов, студентов психологических факультетов, а также всех, кто интересуется миром НЛП.

Главный редактор и издатель серии *Л. М. Кроль*  
Научный консультант серии *Е. Л. Михайлова*

ISBN 0-916990-24-9 (USA)

ISBN 5-86375-074-X (РФ)

- © 1990 Р. Дилтс
- © 1990 Meta Publication
- © 2000 Независимая фирма «Класс», издание, оформление
- © 1997 В.П. Чурсин, перевод на русский язык
- © 1997 А.А. Кулаков, обложка
- © 1997 Е.И. Виль-Вильямс, предисловие

*Исключительное право публикации на русском языке принадлежит издательству «Независимая фирма «Класс». Выпуск произведения или его фрагментов без разрешения издательства считается противоправным и преследуется по закону.*

**Отдельные экземпляры книг серии можно приобрести в магазинах:**

Москва: Дом книги “Арбат”, Торговые дома “Библио-Глобус” и “Молодая гвардия”, магазин № 47 “Медицинская книга”. Санкт-Петербург: Дом книги.

## «ПЛАНЕТА ЛЮДЕЙ» РОБЕРТА ДИЛТСА

«Во всем мне хочется дойти до самой сути...»

*Борис Пастернак*

Мир НЛП, такой единый и понятный в своем единстве в момент возникновения, раскололся на острова, государства, карты и территории. Наряду с Джоном Гриндером, Ричардом Бендлером, Лесли Камерон-Бендлер и Джудит Делозьер, наверное, одним из самых известных имен-островов является имя Роберта Дилтса.

Начав как ученик и соратник, он выстроил немного свое НЛП. И если коротко охарактеризовать «НЛП по Дилтсу», то это прежде всего подход, уделяющий большое внимание ответам на вопросы «почему?» и «кто я?»

Задав вопрос «почему?», вы услышите в ответ убеждение человека. О том, кто он, что в мире бывает и чего не бывает, что хорошо или плохо, правильно или неправильно, возможно или невозможно и о многом другом. Это то, что нам помогает ориентироваться в мире, выбирать пути, действовать и запутываться в своих действиях....

Это та самая «суть»... И, наверное, надежда и стремление до нее дойти немного наивны и заранее обречены... Хотя, читая книгу, обнаруживаешь, что даже просто двигаясь в поисках этих ответов, можно многое узнать и изменить, помочь себе, своим родным и клиентам. В ней описаны техники, случаи из практики и, кроме того, прочитав ее, можно узнать многое про автора, который очень искренен.

«Убеждения» Р. Дилтса знаменуют смену периода развития НЛП, некогда отрицавшего другие методы психотерапии, на этап, в котором НЛП ищет сходства и признает себя членом семьи, где возможно учиться у старших, не отказываясь при этом от своей уникальности и своеобразия.

НЛП больше не метод трехминутного решения проблемы. Снимая это ограничение, книга открывает много новых, интересных и манящих дорог. Наверное, именно это особенно актуально для русского читателя, для которого магия первых лет знакомства с НЛП, возможно, начала немного тускнеть при встрече с невротиком, никак не собирающимся вылечиваться за одну сессию.

Герои книги — прежде всего клиенты: «обычные невротики» и «шизофреники», которым Дилтс никогда не ставит диагноз, а просто помогает распутать клубок проблем. Это родные и близкие автора — его отец, умирающий и в то же время побеждающий смерть, мать, доверяющая сыну стать ее психотерапевтом и изменяющая свой семейный сценарий, раковой больной, Бог и задумавший понять его Божественный замысел Человек — Эйнштейн.

В книге, начинающейся с благодарности учителям и соратникам и завершающейся благодарностью слушателям и читателям, много надежды смирения и любви...

И вместе с тем язык ее сухой и «технический», и так легко споткнуться, читая «импринт», «репрезентация», «якорение», «кинестетика» и т.д. Мне кажется, для автора нет противоречия между алгеброй и гармонией. Безличность схем и формул никогда не приобретает отдельной власти. Она существует только «для», только «в применении к»... Мне это напоминает разговор доктора у постели больного про такие непоэтичные вещи, как пульс, дыхание, количество лейкоцитов. И при этом добрый, теплый, внимательный, поддерживающий взгляд.

Побывав в гостях на «планете людей» Роберта Дилтса, вам, возможно, захочется заглянуть к нему еще раз — его трехтомник «Стратегии гениев» скоро увидит

свет в нашем издательстве. Только не идите в гости с пустыми руками. Вашим вопросам «почему?» и «кто?» будут очень рады.

**Елена Виль-Вильямс**

С глубочайшим уважением эта книга с посвящается людям Восточной Европы, которые показали всему миру действительную мощь и силу подлинного изменения убеждений.

## **БЛАГОДАРНОСТИ**

Существует несколько элементов, на которые опирается процесс создания и развития любого подхода, техники, идеи или целой теории. Прежде всего в творчестве всегда присутствуют две стороны: концептуальная и операциональная. Концептуальные элементы служат теоретическим основанием. Операциональные должны помогать применению созданного на практике.

В концептуальном и операциональном развитии существуют основные принципиальные роли. Роль творца - это отправная точка в развитии. Кроме того, важны концептуальные и операциональные истоки, вклады других людей и также роль последователей и тех, кто занимается дальнейшей разработкой подхода, его адаптацией и «очищением» материала.

Во время разработки материала, описанного в данной книге, я получал поддержку многих людей, которым хотел бы выразить благодарность.

Техники реимпринтинга имеют свою концептуальную и операциональную предысторию. Концептуально понятие реимпринтинга во многом основано на разработках концепции импринтинга Конрада Лоренца, расширенного до понятия реимпринтинга Тимоти Лири. Нельзя не отметить вклад в эту концепцию идей Зигмунда Фрейда, выраженных в его работе «Изучение истерии», а также работ известного семейного терапевта Вирджинии Сатир. Операционально реимпринтинг как техника связан с техникой изменения личностной истории, которая была предложена создателями НЛП Ричардом Бэндлером и Джоном Гриндером.

Техника превращения неудачи в обратную связь с использованием глазных ключей доступа и стратегий мышления была разработана мною и моими коллегами в самом начале развития НЛП и описана в первом томе «Нейро-лингвистического программирования». На эту технику во многом повлияли работы Макса Вертмейера и его коллег гештальт-психологов.

Развитие техники интеграции убеждений во многом связано с комбинированием техник примирения конфликтных частей и рефрейминга. Концептуально они испытывают огромное влияние работ Фрица Перлза и Вирджинии Сатир.

Фундаментальная концепция идеи логических уровней и изменения убеждений сформулирована Грегори Бейтсоном в его работах по изучению систем и шизофрении. Огромное вдохновение при дальнейшей разработке этой идеи дали мне работы и наблюдение практики Милтона Эриксона.

Пространственное применение техники линии времени было разработано в серии семинаров «Синтакс», которые мы проводили с Джоном Гриндером. На этих семинарах мы наблюдали позитивный эффект от применении техник изменения позиций восприятия и Мета-зеркало.

Огромную поддержку оказал мой коллега Тодд Эпштейн, который первым «опробовал» мои изобретения и давал мне обратную связь, вникая в мои идеи.

Я хотел бы выразить огромную благодарность Луизе Беллер за подготовку рукописи данной книги, а также Алану Монарту и Анне Пирерд, спонсировавшим семинары, на которых основана эта книга.

## **ВВЕДЕНИЕ**

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

значительной мере влияют на повседневную деятельность. У каждого есть убеждения, служащие ресурсом, и наряду с этим - убеждения, сдерживающие движение вперед.

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

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

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

Даже те убеждения, что сложились в отношении нас у других людей, могут возыметь на нас свое действие. Это было продемонстрировано в одном весьма оригинальном исследовании, в ходе которого группа детей с уровнем умственного развития, аттестованным как средний, была совершенно произвольным образом разделена на две равные подгруппы. Одна из них была вверена одному учителю как группа "одаренных" детей. Вторая - другому учителю, но уже как группа "отстающих". Год спустя обе подгруппы были вновь аттестованы на уровень умственного развития. И во все не удивительно, что большинство детей, произвольно записанных в "одаренные", получили гораздо более высокий балл, чем на предыдущей аттестации, в то время как большинство тех, кого определили в "отстающие", показали значительно более низкий результат! Убеждения учителей относительно способностей своих учеников повлияли на обучаемость последних.

Наши убеждения могут формировать, изменять и даже определять уровень наших умственных способностей, состояние здоровья, социальные связи, творческие способности и даже степень личного счастья и жизненного успеха. При этом если убеждения и в самом деле являются столь могучим фактором нашей жизни, каким образом можно научиться управлять ими так, чтобы они не начали управлять нами? Многие из наших убеждений были получены нами в детстве от наших родителей, учителей, социальной среды и средств массовой информации еще до того, как мы могли осознать оказываемое ими влияние или сделать выбор по своему усмотрению. Возможно ли перестроить, изменить или разучиться верить в свои старые ограничивающие убеждения и взять на вооружение другие, способные вывести нас за пределы старых ограничений, на новые орбиты, превосходящие

наши самые смелые предположения? И если такое возможно, то каким образом мы можем это осуществить?

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

Данная книга является результатом моих собственных исследований при помощи средств НЛП глубинных внутренних процессов, лежащих в основе убеждений. Книга по большей части основана на конспектах семинара по изменению убеждений. С ее помощью я надеюсь поделиться с читателями и запечатлеть в памяти чувства и открытия, сделанные мной во время реальной работы с людьми и их убеждениями.

## I. ПРИРОДА УБЕЖДЕНИЯ

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

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

1. Базовым уровнем является наше *внешнее окружение*, наши *внешние сдерживающие факторы*.
2. Мы взаимодействуем с внешним окружением с помощью нашего *поведения*.
3. Наше поведение направляется нашей моделью мира и нашими стратегиями, которые определяют наши *способности*.
4. Эти способности организуются посредством *систем убеждений*, непосредственно являющихся предметом данного исследования.
5. Сами убеждения организуются через *идентичность (identity)*.

### Идентичность

*Кто?*

### Убеждения и ценности

*Почему?*

### Способности

*Каким образом?*

### Поведение/Поступки

*Что?*

### Внешнее окружение

*Где? Когда?*

Рис. 1 Логические уровни организации систем

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

Все это - важные различия, полезные для любого, кто работает в области обучения, общения или совершенствования.



## **ПРИМЕРЫ ЛОГИЧЕСКИХ УРОВНЕЙ**

### **Логические уровни отдельного человека**

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

### **Логические уровни компании**

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

Вот только один пример. В начале 80-х годов Джон Гриндер, Ричард Бэндлер и я давали ряд консультаций фирме “Ксерокс”. Если представить себе идентичность и метапрограмму “Ксерокса” [см. перечень составляющих метапрограммы в приложении 1], то ее можно выразить словами: “Каким образом я могу изготовить лучшую копию?”

В этом заключается *соответствие положительному в прошлом*: кампания изготавливает копировальные машины.

Однако и у нее возникли проблемы. Один из сотрудников исследовательского сектора посетил центральный офис газеты “Лос-Анджелес Таймс” и обнаружил, что бумага в нем полностью отсутствует. В крупнейшей газете все работали на компьютерах и пользовались электронной почтой.

В результате этого компания “Ксерокс” начала заниматься непривычным для себя делом: постаралась заглянуть в будущее и начала искать *соответствия отрицательному в будущем*: что прикажете делать компании, которая получает свой доход за счет тех, кому нужно делать копии, а через десять лет в офисах не останется никакой бумаги?

Таким образом, компания “Ксерокс” начала действовать, исходя из “отрицательного в будущем” и приняла решение переключиться на персональные компьютеры.

Но проблема в том, что при слове “Ксерокс” мы представляем себе копировальные машины, а отнюдь не персональные компьютеры. Компания попыталась заняться разработкой компьютеров, но компьютеры не вписывались в рамки ее идентичности; не вписывались они ни в систему убеждений, ни даже в текущие способности корпорации. Компания была способна проводить исследования и новые разработки, но не в области персональных компьютеров.

Мы объяснили компании, что она собирается совершить слишком большой скачок, поскольку речь шла о создании практически нового “я”, а это неизбежно приводит к конфликту, - со старой идентичностью и старыми ценностями. Именно это и произошло с “Ксероксом”, - компания выпустила таки свой компьютер, но о нем мало кому известно.

Как все это происходило, довольно интересно, поскольку эта ситуация зримо продемонстрировала, насколько сильны данные уровни убеждений и идентичности метапрограмм и как они проявляют себя в компаниях.

Вот лишь два примера:

1. Для презентации сотрудникам компании этого персонального компьютера было решено нарядить кого-нибудь изобретателем первой копировальной машины “Ксерокс”, который уже пятнадцать лет как умер, и «воскрешение его из мертвых» придало всему мероприятию некоторый оттенок поминовения усопших. Он представлял этот компьютер как новейшую и самую лучшую модель “Ксерокса”, говоря при этом: “Это улучшенная версия того, что я пытался сделать.”

2. Главным персонажем рекламы этого компьютера был монах! Согласитесь, что образ монаха как-то не слишком вяжется с высокими технологиями. Чем вообще может заниматься монах? Помимо всего прочего, он переписывает рукописи. Таким образом, “Ксерокс” оказался в ловушке своей метапрограммы, поскольку никто вовремя не заметил, что она не соответствует тому внешнему окружению, в которое компания пытается внедриться.

Новое направление началось с идеи на уровне способности исследования и разработки и первое время никому не внушало опасений, как некая мелкая затея в исследовательском центре. Те, кто там работал, имели привычку носить джинсы и длинные волосы, поскольку в те времена, особенно в исследовательской среде, было принято считать, что тот, кто не носит длинных волос и бороды, вряд ли способен полностью осознать, чем он вообще занимается. А уж если он гладко выбрился и

повязал галстук, то его способность работать с компьютерами и вовсе оказывалась под большим сомнением.

Чем больше средств вкладывал “Ксерокс” в данное направление, подходу с позиций отрицательного в будущем, тем больше пропагандировалась идея, что оно необходимо для выживания компании в целом и тем больше прилагалось усилий к тому, чтобы сделать его частью идентичности компании.

Когда эта тенденция набрала силу, сотрудникам исследовательского центра было предложено постричься, сбрить бороды и повязать галстуки, дабы соответствовать общему облику (“идентичности”) компании.

Оказалось, что исследователи по своим метапрограммам не соответствовали настоящему, которым они пренебрегали в пользу перспективы соответствовать положительному в будущем, желая сохранить неизменной свою идентичность, а не превратиться в незначительную часть чужой идентичности. Они хотели стать главной частью идентичности компании. Таким образом, назрел конфликт двух разных идентичностей, который завершился полным разрывом.

Все это говорит о том, что даже в бизнесе существуют различные уровни и различные типы реакций и откликов при переходе с одного уровня на другой.

Мы рекомендовали “Ксероксу” заниматься тем, чем они занимались всегда: не посягать на область персональных компьютеров, а продолжать подстраиваться и действовать в своем ключе, то есть начать разработку компьютеризированных модулей для своих копировальных машин. Если вы обеспокоены тем, что в будущем никто не будет пользоваться бумагой, то начните разрабатывать сканеры, способные оцифровывать текст и сохранять его в компьютере, вместо того, чтобы тратить деньги на разработку персональных компьютеров. Разрабатывайте технологию, которая наилучшим образом соответствует тому, чем вы занимаетесь в настоящее время.

Похоже, что “Ксерокс” прислушался к нашим советам. В своей рекламе он вместо монаха начал использовать образ Леонардо да Винчи, в большей мере символизирующий творчество: метапрограммы требуют изменений вместе с изменением продукта.

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

То, что произошло в фирме “Ксерокс”, происходит в каждой семье, где есть подросток. Семья обладает своей идентичностью и на первых порах ребенок так или иначе является частью внешнего окружения. Когда он начинает ходить и проявлять самостоятельность, совершая различные поступки, пора приступить к развитию его способностей: учить его, как управлять этими поступками, как двигаться, не разбивая все на своем пути. Разумеется, в школе у него развивается гораздо больше способностей.

У родителей проблемы возникают, когда у ребенка начинают развиваться свои собственные убеждения. А когда начинает формироваться “я”, тогда уже конфликт разгорается по-настоящему. Часто детям хочется быть самостоятельной личностью, а не только частью семьи, быть самими собой

и не делать то, что от них требуют родители или то, что нужно их семье. Они хотят делать то, что сами решили делать, а не то, что, по мнению других, было бы лучше всего.

Если вдуматься, то в этом есть настоящий вызов.

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

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

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

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

## **Роль убеждений**

Помимо всего прочего, убеждения интересны и тем, что в силу своего нахождения на ином уровне, чем поведение или способности, не изменяются в соответствии с теми же самыми правилами.

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

Другой пример - идея существования Бога. Нет ни одного способа окончательно доказать или опровергнуть ее. Это вопрос личных убеждений (“веры”) или истолкования определенных фактов, а любые факты, как известно, могут по-разному истолковываться в различных системах убеждений. Я знал многих неизлечимо больных людей, жертв рака или СПИДа. Многие уже считали себя почти на том свете. Зачем же о чем-то беспокоиться, что-то делать, если осталось уже недолго? Даже если обследование давало положительный результат, они были убеждены, что это лишь временное улучшение. Они не хотят заниматься самообманом, они точно знают, что скоро умрут. Спорить с ними бесполезно, поскольку любой аргумент они истолковывают с позиций своей убежденности. И одновременно существует масса примеров того, как позитивный взгляд на вещи и позитивные убеждения могут привести к выздоровлению даже при самых опасных болезнях. Но как убедить человека, считающего себя кандидатом на тот свет, что он еще вполне может жить и здорово-

вать? Уверен, что в споре с ним вы ничего не докажете. Почти каждый когда-то мог убедиться на собственном опыте, что попытки изменить чьи-либо убеждения, как правило, заканчиваются пустой тратой времени.

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

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

### **Избавление от лишнего веса**

Существует масса программ диетического питания, которые коренным образом отличаются друг от друга. В некоторых случаях различные программы толкуют совершенно обратное. Одни, например, говорят: “Вы можете есть все что угодно, до тех пор, пока занимаетесь физическими упражнениями”. Другие утверждают: “Неважно, какие упражнения вы делаете, главное - правильно питаться”. Некоторые регулируют то, что вы обычно едите. Другие требуют особого набора продуктов.

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

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

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

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

Когда кто-либо, готовый к переменам, входит в ваш кабинет, на него можно просто подуть, и он изменится. При этом можно делать все что угодно: единственное, чего он ждет. - это разрешения. Поэтому вопрос нужно ставить так: “*Как подготовить человека к тому, чтобы он был готов измениться?*”

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

Одним из наиболее эффективных электрошоковых аппаратов в Калифорнии является тот, который не включают уже три года. Прежде чем подключать к нему пациентов, им дают обезболивающие средства, в силу чего психические больные бывают уверены в том, что они получили электрошок, хотя на самом деле ничего не было. Эффект при этом гораздо выше, чем при настоящем электрошоке.

Еще одно исследование показало, что блестящие мелкие красные и очень дорогие пилюльки оказывают значительно больший эффект плацебо, чем крупные беловатые недорогие таблетки. Другими словами, субмодальности лекарства также имеют большое значение.

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

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

Эффект плацебо наглядно демонстрирует роль и скрытую силу убеждения. Убеждения неотделимы от будущего. *Функция убеждения связана с активацией способностей и поступков.* Человеческие существа обладают целым рядом способностей, позволяющих им влиять на глубинные биологические процессы, которыми мы никогда не пользуемся, поскольку не верим, что это нам под силу. До того, как была открыта биологическая обратная связь, никто не мог поверить, что мы можем влиять на частоту сердцебиений или на кровяное давление. Сейчас же мы начинаем верить, что человек может развить у себя эти способности. И раз люди начинают верить в то, что способны влиять на раковые заболевания или иммунную систему, они непременно начнут заниматься развитием этих способностей, используя в этих целях процесс проб и ошибок (или цепь обратной связи ТОТЕ). И именно на этом я собираюсь остановиться подробнее.

*Возрастание собственных ожиданий*

*Снижение эффективности в результате проб и ошибок и самосознания*

*Предел нынешней способности*

*Новые способности “ко двору”*

Ожидание

Реальная действенность

Бессознательная компетентность

Бессознательная компетентность

Бессознательная некомпетентность

Сознательная компетентность

Сознательная некомпетентность

Рис. 2 Влияние, оказываемое на действенность ожиданием собственной эффективности

Альберт Бандура из Стэнфордского университета выдвинул концепцию, которую назвал «*ожидание собственной эффективности*» (*self-efficacy-expectation*). Эта концепция касается наших убеждений в собственной эффективности при выполнении какого-либо действия. Он брал людей, которые боялись змей, и просил их оценить свое убеждение относительно своей способности дресси-

ровать змей. Сперва они давали себе весьма низкую оценку, и затем в действительности показывали плохие результаты.

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

Посредством моделирования и консультирования он заставлял людей поверить в их способность к дрессировке. Он часто обнаруживал, что убеждение человека в том, что он может это сделать, увеличивалось в соответствии с графиком, приведенным на рис. 2. Как правило, человек обладает некоторой степенью бессознательной компетенции, и его результат улучшается одновременно с ростом его убеждения до тех пор, пока не выходит на новое плато. В этой точке человек должен поддерживать свое убеждение или уровень ожидания до завершения процесса проб и ошибок, необходимого для развития новой способности, после чего его результат вновь возрастает.

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

Иногда же случается так, что человек испытывает разочарование на этой стадии, его убеждение начинает слабеть и часто оказывается ниже уровня изначальной компетенции. Люди вновь возвращаются к исходному состоянию. Это можно наблюдать и в случае, когда люди пытаются похудеть. Какое-то время им удается снижать свой вес, они выходят на плато и вдруг, ни с того ни с сего, возвращаются назад и набирают еще больший вес, чем у них было до этого.

*Возрастание собственных ожиданий*

*Предел нынешней способности*

*Кризис: Точка наибольшей разницы между ожиданием и фактическим выполнением*

*Значительно сниженное ожидание как реакция на восприятие неудачи*

Ожидание. Реальная действительность

Бессознательная компетентность

Бессознательная некомпетентность

Сознательная некомпетентность

Рис. 3 Регрессия ожидания в результате несоответствия действительности

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

Разумеется, при наличии подходящей умственной стратегии можно улучшить кривую действительности, поскольку не потребуется отдавать ее на произвол процессу проб и ошибок. Если учащийся



убежден, что он может правильно писать или читать, но не получил стратегию развития этой способности, ему придется выработать свою собственную стратегию, и тогда данная кривая будет расти гораздо медленнее. Чем медленнее рост кривой до того, как она будет соответствовать убеждению, тем больше усилий потребуются для поддержания самого убеждения.

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

*Возрастание собственных ожиданий*

*Предел нынешней способности*

*Внешне обусловленное приращение навыков*

Ожидание. Реальная действенность

Бессознательная компетентность

Бессознательная компетентность

Бессознательная некомпетентность

Сознательная компетентность

Рис. 4. Ускорение роста кривой действенности благодаря обучению новым стратегиям

Таким образом, вы видите, насколько важны способности или стратегии, призванные сократить разрыв между убеждением и фактическим поведением, поскольку чем быстрее мне удастся привести поведение в соответствие с убеждением, тем более возрастают шансы соответствовать ожиданиям, и цепь обратной связи продолжит свое действие.

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

Внешнее окружение также способно либо поддерживать, либо разрушать убеждение. Я могу продемонстрировать это на близком мне примере о моей матери, у которой семь лет назад был рецидив рака, и при тщательном обследовании врачи обнаружили, что практически каждая кость ее скелета была отмечена метастазой. В итоге решено было ничего не предпринимать, кроме того, что могло бы “уменьшить беспокойство”, но ничего хорошего ей при этом не обещали.

Мы не теряли надежды и прибегли к различным методам НЛП. И появилась вера в то, что она сама сумеет повлиять на свое здоровье. Когда же она рассказала об этом своему врачу, он был весьма раздосадован, заявил, что это полная ерунда и настоятельно рекомендовал прекратить эти попытки. Когда же я попытался убедить его в обратном, он сказал, что мне не следует “проводить опыты над своей матерью”.

Таким образом, убеждение начинает подвергаться влиянию внешнего окружения, и вам необходимо утвердиться в нем настолько, чтобы никакое давление извне не могло его поколебать. Если же внешнее окружение благоприятно, создается надежная система поддержки.

Хотя моя мать привыкла неукоснительно выполнять предписания врачей, однако в этом случае предпочла не следовать рецепту, в котором прописывался летальный исход, и когда через три месяца вновь посетила этого доктора, он был ошеломлен произошедшими в ней переменами и вынужден быть признать, что применяемый ею метод заслуживает внимания.

Тем не менее, как бы в отместку за успешное лечение без их участия, врачи пытались навязать моей матери курсы различных “терапий”, не будучи сами в состоянии объяснить, с какой именно целью они это делали, но она решила придерживаться ранее начатого курса и по прошествии семи с лишним лет по-прежнему живет и очень даже здравствует, проплывая по полмили как минимум четыре раза в неделю и даже думать забыв о каких-либо симптомах рака.

К сожалению, один из ее лечащих врачей, рекомендовавших ей не питать никаких иллюзий и готовиться к худшему, недавно покончил с собой, узнав, что сам неизлечимо болен. Возможно, он стал жертвой своей собственной самореализующейся системы убеждений.

Таким образом, система убеждений, взаимоотношение убеждений со способностями и поведением, а также влияние внешнего окружения являются теми вопросами, которым мы должны уделять особое внимание, работая с убеждениями.

### **Определение убеждений**

Попробуем теперь дать немного более точное определение тому, что такое убеждение. Во первых, убеждение не есть стратегия; оно не дает знать, “каким образом”; оно не является поведением.

*Убеждение - это обобщение какого-либо взаимоотношения между различными проявлениями жизненного опыта.*

1. Убеждение может быть *обобщением СЛУЧАЙНЫХ ВЗАИМООТНОШЕНИЙ*.

Например:

Что, по вашему мнению, служит причиной рака?

Верите ли вы, что рак вызывают химические вещества, попадающие в окружающую среду?

Вызывает ли рак то, что мы делаем?

То, что мы думаем?

То, во что мы верим

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

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

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

### **Убеждения в компании**

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

Сотрудники? Руководство? Отсутствие требуемой квалификации?

Организационная структура? Организационная культура?

Деловая среда? Рынок?

И то, что, по вашему убеждению, является причиной, определит, где вы будете искать решение.

Имея же конкретное убеждение, вы сумеете найти именно то, что ищете. Если вы убеждены, что это именно там, то там вы его и найдете.

Убеждение может быть также обобщением *ЗНАЧИМЫХ ВЗАИМООТНОШЕНИЙ*.

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

Значит ли это, что я слабый человек?

Значит ли это, что я похож на свою мать, которая умерла от рака?

Значит ли это, что я ненавижу себя и что я плохой человек, поскольку заболел им?

Значит ли это, что я слишком перенапрягался?

Значит ли это, что у меня появилась возможность по-настоящему что-то осознать?

Ваше значение и будет определять вашу реакцию.

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

Значит ли это, что я неудачник?

Значит ли это, что я не заслуживаю успеха?

Значит ли это, что я должен отказаться от дальнейшей борьбы или прикладывать больше усилий?

И наконец, убеждения могут быть обобщением *ОГРАНИЧЕНИЙ*.

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

Но где же предел? Как далеко я могу идти?

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

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

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

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

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

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

*БЕСПОМОЩНОСТИ*: “Некоторые люди могут победить рак, но это люди особого сорта”. “Я недостаточно хорош, я не обладаю такими способностями. Это возможно, но я на это не способен”.

“У некоторых людей бизнес процветает, но у меня нет того, что для этого требуется”.

*НЕЗАСЛУЖЕННОСТИ*: “Наверное, это возможно, может быть, у меня есть все, что для этого нужно, но достоин ли я? Заслужил ли я это? Может быть, я не заслуживаю хорошего здоровья.”

Возможно, я получаю по заслугам”. Люди не предпринимают попыток добиться того, чего, по их мнению, они не заслужили. Они будут уверенно добиваться того, что считают для себя заслуженным.

### **Работа с убеждениями**

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

Я могу высказать по этому поводу одно свое убеждение:

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

## **II. УБЕЖДЕНИЯ О СПОСОБНОСТЯХ**

### **Убеждения и опыт пережитых неудач**

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

Противоположный случай представляют люди, которые верят в то, что, если сумеют увидеть (визуализировать) картину успешного результата, то обязательно его добьются.

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

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

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

Вот пример того, как убеждения могут воздействовать на визуализацию.

Умение визуализировать является функцией наших способностей, но тем, что обеспечивает визуализации значимость, является убеждение.

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

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

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

Я бы хотел немного подробнее поговорить о неудаче. Различие между тем, воспринимается ли нечто как обратная связь или как неудача, приобретает особое значение в “кризисной” точке, упомянутой мною ранее (см. главу I, «Ожидание собственной действенности»), когда ожидания относительно некоторой способности и фактическая действенность человека максимально расходятся.

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

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

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

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

### **ПРАКТИЧЕСКАЯ ДЕМОНСТРАЦИЯ С ЛИНДОЙ**

*Р.Д.:* Как вас зовут?

*Л.:* Линда.

*Р.Д.:* Линда, есть ли у вас какое-нибудь желание, которое вы не пытаетесь осуществить из-за каких-либо прошлых неудач.

*Л.:* О, да.

*Р.Д.:* Здесь и сейчас, что дает вам основания считать, что тогда вы потерпели неудачу? Какие у вас сохранились воспоминания об этом? Задумайтесь просто о том, что происходит, когда вы вновь начинаете переживать это.

*Л.:* Это происходит прямо сейчас, когда вы заговорили об этом. У меня вдруг заболело здесь (кладет ладонь на солнечное сплетение), и в голове все смешалось.

*Р.Д.:* Когда вы говорите, что у вас вдруг заболело, а в голове все смешалось - это весьма важное заявление. Постарайтесь поглубже вдуматься в то, что все-таки имело место. (Линда опускает голову и глядит прямо перед собой.) Так, очень хорошо.

Визуальное конструирование (**V<sup>c</sup>**)

Аудиальное конструирование (**A<sup>c</sup>**)

Кинестетический (**K**)

Визуальное воспоминание (**V<sup>r</sup>**)

Аудиальное воспоминание (**A<sup>r</sup>**)

Аудиально-дигитальное (**A<sub>d</sub>**)

Рис. 5. Стандартная схема ключей доступа НЛП

*Р.Д.:* (Обращаясь к аудитории): У меня есть к вам один вопрос. Какой это ключ доступа? Кинестетический? Где он конкретно обозначился? Справа внизу? Слева внизу? Он обозначился внизу и прямо посередине. Какой это ключ доступа?

(Вновь обращаясь к Линде): Позвольте мне задать вам несколько вопросов. Когда вы испытали это состояние, не привиделось ли вам что-нибудь?

*Л.:* Когда я испытала это состояние - нет, когда же я начала думать об этом - да.

*Р.Д.:* Слышались ли вам какие-нибудь голоса?

*Л.:* Нет... хотя, возможно.... да.

*Р.Д.:* Нет? Возможно? Да? Ну вот, теперь я вижу, почему вы так смущены!

Я полагаю, что если вы тщательно все проанализируете, то обнаружите, что здесь присутствуют все репрезентативные системы.

Но, по ее словам, когда испытывает это состояние, в нем нет какой-либо доминирующей репрезентативной системы. Оно в основном кинестетическое. Мне это представляется весьма интересным. Это то, что в НЛП называется синестезией. Стратегия является последовательностью репрезентативных систем, в то время как в синестезии они все образуют единую группу и подпитывают друг друга.

**V<sup>c</sup>**

Образ цели

**V<sup>r</sup>**

**К**

**А<sup>г</sup>**

**А<sub>д</sub>**

Синестезия “неудачи”

Рис. 6. Синестезия: “Молекула” сенсорных опытов (Sensory Experiences)

*Р.Д.:* Линда, какова ваша цель? Я не хочу, чтобы вы мне о ней рассказывали. Я хочу, чтобы вы просто о ней задумались. Есть ли у вас для нее зрительный образ? Слова? Ощущения?

*Л.:* У меня есть репрезентация. (Глядит вправо и вверх.)

*Р.Д.:* Позвольте мне предложить метафору. Как мы знаем из химии, атомы различных элементов образуют молекулы, и не приходится слишком утруждать себя размышлениями, чтобы увидеть, что часть происходящего с Линдой является одновременно кинестетическими, слуховыми и зрительными воспоминаниями, прямо здесь, внизу перед ней образующими сложное единство, которое и представляет собой молекулу неудачи. А парящим над этой молекулой вы наблюдаете сконструированный зрительный образ некоторой желаемой цели.

(Обращаясь к аудитории): Теперь я спрошу вас: если она будет следовать этой линии поведения, что, по вашему мнению, должно одержать вверх? Молекула представляет собой прочное единство, она намного сильнее. Обратите внимание на мимико-физиологическую сторону, когда я прошу ее задуматься о своей цели. Она сказала:

“У меня есть репрезентация”.

ОДНА репрезентация! В то время как опыт испытанной неудачи является синестезией многих репрезентаций, захватывающей ее [Линду] полностью. Здесь нам придется прибегнуть к ключам доступа, поскольку мне представляется, что каждая из этих репрезентаций в отдельности важна и хороша, но не в той степени, как все они вместе. Другими словами: “Зачем Господь создает ключи доступа?” Для того, чтобы отделить одно от другого; чтобы вы могли отличить испытываемые вами чувства (feelings) от видимых вами картин и т.д. Но опыт неудачи, пережитый Линдой, не является ни слуховым, ни зрительным, ни кинестетическим, и взгляд ее направлен так, что не соответствует какому-либо стандартному для НЛП положению глаз. Ее взгляд был направлен прямо и вниз. Она сказала, что у нее “все смешалось”. Очевидно, что на сознательном уровне данное замешательство будет большей степени кинестетическим и аудиальным, со значительным отсутствием ясности в силу того, что глаза опущены вниз.

(Обращаясь к Линде): Итак, мы постараемся определить для каждой репрезентации соответствующие ей ключи доступа. Попрошу вас опять войти в это состояние, испытать все эти ощущения и направить свой взгляд вправо и вниз, а затем перейти к звукам и расположить их слева внизу. Итак, начинайте отсюда и уже можно попробовать испытывать это ощущение.

Теперь я хотел бы, чтобы вы реально испытали это ощущение и направили взгляд вправо и вниз, как это и должно быть при таких ощущениях. Очень хорошо.

Далее, верните его вновь на середину и начните прислушиваться к словам и звукам, которые могут вам слышаться. Удастся вам что-нибудь услышать? Они могут слышаться вот отсюда. Направьте взгляд сюда, влево и вниз.

V<sup>r</sup>

V<sup>r</sup>

K A<sup>r</sup> A<sup>r</sup>

A<sub>d</sub>

K A<sub>d</sub>

Рис. 7 Разделение и разнесение “молекулы” синестезии

Верните его на середину и постарайтесь разглядеть здесь какие-либо изображения, но опять же перенесите их налево от себя, где сможете их визуализировать. Занесите их в зрительную память. Теперь вновь вернитесь на место неудачи, и все, что будет вам представляться, расставьте по своим местам. Пусть испытываемые чувства (feelings) следуют направо, слова - налево, зрительные образы - налево и вверх. Так, хорошо. Давайте теперь обратимся к испытываемым вами чувствам, которые вы поместили внизу, справа от себя.

Когда вы обращаетесь к этим чувствам самим по себе, без каких-либо видимых картин, слов, звуков, - просто вы и чувства, - что при этом происходит? Как это ощущается?

*Л.:* Тогда чувства уже не играют такой роли.

*Р.Д.:* Заметьте, что когда испытываемое чувство - просто чувство, это не убеждение, это - чувство. Является ли оно неудачей? Как бы вы назвали его? Что оно собой представляет?

*Л.:* В какой-то мере оно просто меня раздражает.

*Р.Д.:* Хорошо, значит оно просто раздражает. Тогда у меня есть вопрос: как вы определяете, что оно вас раздражает?

*Л.:* Потому что я не испытываю чувства, что мне хорошо.

*Р.Д.:* Одно пояснение: **Если у вас возникает нехорошее ощущение, как вы определяете, что оно “нехорошее”?**

(Обращаясь к аудитории): То что одни называют страхом, другие называют волнением. Однажды я проводил такое же занятие с женщиной, которая испытывала чувство, почему-то всегда называемое ею отчаянием. Затем она начала обращаться к нему чаще и постаралась рассмотреть пристальнее. Как выяснилось, то, чем оно в действительности являлось, можно охарактеризовать, как состояние на грани открытия. По сути своей, это не было отчаянием: фактически это была готовность совершить большой скачок. Реакция на него была основана на том, каким образом она сопоставляла его с другими репрезентациями в молекуле.

*Л.:* Когда вы спросили меня, есть ли здесь какая-нибудь связь со страхом... Когда я испытываю сильный страх, у меня возникает то же самое впечатление.



*Р.Д.:* Поэтому я бы хотел, чтобы вы вернулись к этому чувству самому по себе и прежде всего **выяснили, что оно вам сообщает.** Если это всего лишь чувство, можете ли вы немного его сдвинуть? Если вы начали испытывать то же самое чувство и сдвинули его вверх или распространили немного вширь, останется ли оно тем же самым? Что будет происходить?

*Л.:* Оно становится легче.

*Р.Д.:* (Обращаясь к аудитории): Возникает еще один интересный момент. Если я отношусь к чувству всего лишь как чувству, тогда я могу заставить его работать на себя. Здесь уже не остается прежнего замешательства. Это именно то чувство, которое я могу использовать в своих интересах.

(Обращаясь к Линде): Что бы вы хотели получить от этого чувства?

*Л.:* Чтобы оно было волнением.

*Р.Д.:* Что вам для этого нужно сделать? Что могло бы произойти, если бы оно стало волнением? Стало бы оно легче? Сдвинулось бы дальше?

*Л.:* Оно бы стало более динамичным.

*Р.Д.:* Как бы вы это сделали? Сместили бы вы его немного дальше? Можете ли вы его немного сдвинуть так, чтобы оно стало более динамичным?

*Л.:* (Молчит.)

*Р.Д.:* Хорошо, давайте это оставим на время.

(Обращаясь к аудитории): Вот что мы проделали: взяли чувство само по себе, подстроились к нему и начали его изменять.

Это не “нехорошее” чувство - это просто чувство. Что оно вам сообщает? Что ему следует сделать, чтобы работать на вас больше?

(Обращаясь к Линде): Давайте в этом месте перейдем к словам. Присутствуют ли там какие-нибудь особенные слова? Много их или мало?

*Л.:* Это внутренний диалог.

*Р.Д.:* Это ваш голос? Никого больше, только вы?

*Л.:* Там есть и другие голоса, но прежде всего там мой голос.

*Р.Д.:* Что говорит этот голос?

*Л.:* Он критикует.

*Р.Д.:* Итак, просто слушайте этот голос. Никаких чувств, никаких видимых картин. Итак, вы слышите, что он критикует, но это всего лишь голос. Каковы намерения этого голоса?

*Л.:* Только как голоса? Ну, если это только голос, у него нет плохих намерений.

*Р.Д.:* Тогда зачем он говорит все это? По привычке? Что-то, чему вас учили ваши родители?

*Л.:* Вероятнее всего, по привычке.

*Р.Д.:* В таком случае, каково может быть намерение этого голоса? С какой целью он был вызван?

**И если это просто привычка, то о ней вы уже говорили ранее и она не имеет отношения к вашему внутреннему диалогу. Это относится к памяти.**

(Обращаясь к аудитории): Это нечто другое: голоса ваших родителей не относятся к вашему внутреннему диалогу, они относятся к памяти. Давайте возьмем старую привычку и поместим ее там,

где положение глаз соответствует аудиальной памяти, - слева по горизонтали, поскольку, по всей видимости, именно сюда она и относится.

(Обращаясь к Линде): Можете ли вы это сделать? Сдвинуть ее сюда вверх и слышать ее, направив взгляд вон туда, влево? Теперь, когда вы поместили эту привычку сюда, что происходит внизу в вашем внутреннем диалоге?

Л.: Если голос здесь, я не могу его отключить.

Р.Д.: Что бы вы сказали себе сейчас, здесь внизу, в своем внутреннем диалоге? Какого рода голосом воспользовались?

Л.: Я бы могла выбрать из большого числа голосов.

Р.Д.: Теперь у нас появилась возможность выбора. Я опять отвлекусь на время, оставив все как есть. И вновь мы подстраиваемся, подтверждаем и изменяем голос.

Рассмотрим эти воспоминания поближе. Они являются всего лишь зрительными образами воспоминаний.

На самом деле люди часто создают эти синестезии неудач с той целью, чтобы узнать “действительность”. Им хочется помнить “правду”, но если я возьму все свои некрасивые картины, скверные голоса, нехорошие ощущения и слеплю все это вместе, будет ли это действительностью? Будет ли это правдой?

Я имею в виду следующее: если вы взглянете на видимые там картины, они не будут единственными в вашей жизни. Они не будут даже единственными воспоминаниями, имеющими отношение к вашему результату или цели. Если вы рассматриваете все эти воспоминания только относительно самих себя, то чаще всего в этом взаимоотношении будет читаться: “НЕУДАЧА”; если же вы взглянете на эти воспоминания, соотнося их со своими целями, то, возможно, начнете осознавать, что на самом деле и в этих картинах присутствует некоторый элемент успеха.

**Если же вы постараетесь взглянуть на эти картины соотносительно с другими успехами, бывшими в вашей жизни, то в них уже не будет читаться: “НЕУДАЧА”. Они даже могут стать совершенно иными, чем ранее. Они - ваша наука.**

(Обращаясь к Линде): Я хотел бы предложить вам некоторое время поочередно переходить от этих воспоминаний к репрезентации вашей цели и обратно. Смотря направо, вы могли бы визуализировать свою цель, - чтобы ясно видеть, чего хотите. Сделайте более ясной картину цели, а затем поочередно переходите от этих воспоминаний, находящихся слева от вас, к находящейся справа от вас цели и обратно. Определите, что вам удастся узнать из этих картин. Например:

Действительно ли эти воспоминания отвращают и уводят от данной цели?

Или же они действительно ведут непосредственно к ней?

Они вполне могут служить проводником к данной цели.

(Обращаясь к аудитории): Пока она занята всем этим, я хотел бы еще раз подчеркнуть: если я рассматриваю свои ошибки относительно друг друга, то они выглядят как неудача.

**Если же я рассматриваю свои ошибки относительно своей цели или других своих успехов, то они будут “ОБРАТНОЙ СВЯЗЬЮ”. И это самое любопытное в том, что касается убеждений: убеждения бывают о взаимоотношениях и смысле чего-либо. Все эти воспоминания - не более чем**

воспоминания. Они суть содержание. То, что вы узнаете из них, основывается на том, как вы их сравниваете и что в них ищете.

Мой следующий вопрос:

**Наблюдаете ли вы какое-либо взаимоотношение между всем этим?**

*Л.:* В некотором смысле, да, потому что вон оттуда (указывает налево) я забрала все испытываемые чувства и перенесла то, что представлялось интересным в успехах, вон туда (указывает направо), но теперь уже и цель несколько изменилась.

*Р.Д.:* Обратите внимание, что обратная связь даже внесла коррективы в цель. И эта цель представляет для вас ту же ценность?

*Л.:* Эта цель для меня еще ценнее.

*Р.Д.:* То, что вы говорите, можно выразить таким образом: вместо того, чтобы лелеять подобного рода мечту, где-то здесь витающую надежду, вы опираетесь на то, что узнали из своих воспоминаний и благодаря этому фактически превращаете данную цель в нечто иное, отличное от того, что вы преследовали изначально, когда потерпели эти так называемые “неудачи”.

*Л.:* В основном цель остается прежней, но из видимых картин я взяла только положительное в своей жизни, а отрицательное стерла.

*Р.Д.:* Для этого существует еще одна хорошая стратегия: эти воспоминания в буквальном смысле высвечивают ресурсные зоны, поэтому когда вы оглядываетесь на свои прошлые опыты, то они выделяются весьма отчетливо, в то время как все остальное на этом фоне как бы теряется. Содержание здесь остается тем же самым, вы ничего не пытаетесь игнорировать или избегать - это скорее то, чему вы стараетесь уделять внимание исходя из нужного вам результата. И то и другое содержание одинаково реальны.

Вопрос заключается в том, что вас больше устроит: что чаша “наполовину пуста” или “полна наполовину”?

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

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

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

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

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

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

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

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

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

А теперь нам предстоит вновь соединить все эти репрезентативные системы, но уже так, чтобы они поддерживали друг друга при продвижении к цели. Чувства поддерживают и эти слова, и эти картины, и эти воспоминания; эти воспоминания, в свою очередь, поддерживают и эти цели, и эти слова, и эти чувства. Образуйте синестезию, в которой вместо взаимного подавления происходит взаимное усиление: чем больше у вас будет зрительных образов, тем сильнее испытываемое чувство и громче голос поддержки, а чем полнее голос, тем ярче воспоминания.

Теперь мы имеем нечто, больше напоминающее генетическую структуру, своего рода двойную спираль, которая сама себя поддерживает и самовоспроизводится в системе, где царит гармония и красота вместо беспорядка и хаоса смятенных чувств. Весьма важным является здесь то, что в данном содержании нам ничего не нужно игнорировать или отбрасывать - ни одного изначально имевшегося там компонента. Все происходит благодаря реструктуризации гармоничности системы.

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

*Р.Д.:* (Обращаясь к Линде): Не могли бы вы задуматься о чем-нибудь еще, что вы непременно собираетесь сделать в будущем, но еще к этому не приступали? Это может быть какая угодно проблема, но вы должны быть при этом уверены, что обязательно с нею справитесь.

(Линда смотрит прямо перед собой, устремив взгляд слегка вверх.)

(Обращаясь к аудитории): И опять обратите внимание на направление ее взгляда Этот ключ доступа отсутствует среди тех, которые мы обычно изучаем. Он не отвечает ни визуальному воспомина-

нию вверху слева, ни зрительному сконструированному вверху справа, ни аудиальному прямо посередине. Он направлен прямо вперед и вверх под углом 15-20°.

(Обращаясь к Линде): Возникают ли у вас какие-нибудь ощущения, картины и звуки?

*Л.:* Да, конечно.

*Р.Д.:* Это ключ доступа к еще одной синестезии. Теперь мы можем взять визуальные образы, звуки и чувства, ассоциировавшиеся ранее с неудачей, и организовать их в уже существующую структуру ресурсной синестезии. Прежде всего займемся визуальной частью. Необходимо привести данные образы в соответствие со структурой, дающей ей основания полагать, что она что-то может. Возьмите образ своей цели и разместите его вот здесь, прямо перед собой и немного вверху. Проследите при этом за тем, чтобы и расстояние, и яркость, и размер, и качество движения, и красочность, и глубина, и четкость изображения были теми же, что и у ресурсного опыта. Куда направляются воспоминания в вашем положительном эталонном опыте? Оказываются ли они у вас за спиной или остаются тут же вверху слева?

*Л.:* Скорее всего, они сзади.

*Р.Д.:* Перегруппируйте эти воспоминания, ассоциировавшиеся ранее с неудачей так, чтобы они оказались сзади вас и могли таким образом обеспечить поддержку будущей цели. Ну, а что касается звуков, голоса? В эталонном опыте, о котором вы уже знаете, что он вами выполнен, что вам там слышится? Где? Каким образом?

*Л.:* Он мне слышится изнутри, но голос не тот же самый. Голос соглашается с действиями.

*Р.Д.:* Можете ли взять голоса, которые мы поместили слева внизу, и перенести их внутрь? Могут ли они поддержать вас в продвижении к цели? Вы сказали, что не были даже уверены, что потребуется какой-либо голос. А что можно сказать о старом голосе? Где он расположен, какого рода качеством может он обладать?

*Л.:* Старый голос находится сверху, и я не могу заставить его замолчать.

*Р.Д.:* Ну, а что можно сказать о звуках результата в положительном эталонном примере? Ассоциируются ли с ним звуки? Где они возникают: внутри, спереди, сзади?

*Л.:* Это другие голоса, особенно один голос. Он звучит чисто. Все спокойно. Внутренние голоса поддерживают действие.

*Р.Д.:* **Последний шаг: испытываемые чувства.** Помните ли вы те ощущения раздраженности? Привнесите их в новую синестезию и определите, что с ними происходит. Преобразуются ли они, делаются ли легче? Как они согласуются с целью? Эти чувства вам очень скоро потребуются.

*Л.:* Я говорила вам о страхе, о чувстве страха. Оно по-прежнему где-то существует, но теперь оно поддерживает.

*Р.Д.:* Это очень интересное свойство страха: он может быть скрытой мотивацией. Часто люди говорят, что от страха у них “мурашки по телу бегают”. Вопрос заключается не в том, как избавиться от “мурашек”, а в том, как научить их бегать “как нужно”. Тогда они будут подсказывать, что существует нечто важное, и послужат мотивацией.

А теперь мой последний вопрос: верите ли вы сейчас, что сможете добиться этой цели?

*Л.:* Возможно.

*Р.Д.:* Возможно? Возможно - это недостаточно хорошо. Давайте проведем своего рода тонкую настройку. В чем разница между той, другой целью, в достижении которой вы уверены, и данной целью, которую, возможно, сумеете достичь?

*Л.:* Ну, скажем, насчет этой я не уверена, а насчет той у меня нет сомнений. (Линда вновь смотрит вниз, как это было в начальном положении, отвечающем первому убеждению).

*Р.Д.:* Не опускайте глаза. Перенесите эту цель вверх. Сейчас она переходит сюда. Там, внизу ее больше нет. Поднимите глаза сюда и поместите ее здесь, всю без остатка.

*Л.:* Я стараюсь поместить ее там вверху, но я не совсем уверена, что она действительно там.

*Р.Д.:* Ну вот! А как вы определите, что она действительно там? Когда я спрашиваю вас, можете ли вы сейчас добиться этой новой цели, насколько это отличается от вашего ресурсного эталонного опыта?

*Л.:* Ресурс связан с положительным опытом в прошлом.

*Р.Д.:* А этот не связан? С каким положительным опытом вам необходимо его связать?

(Обращаясь к аудитории): Между прочим, она сообщает вам нечто очень важное: как формируется убеждение. После того, как это убеждение представлено достаточно ясно и сенсорно очевидно, соединяем его с другим, положительным опытом.

(Обращаясь к Линде): Можете вы это сделать?

*Л.:* Да, могу.

*Р.Д.:* Вы уверены?

*Л.:* Да. Я могу соединить ее с тем положительным, что у меня получалось раньше, - с проектом.

*Р.Д.:* Это является важной составляющей того, как люди строят убеждения: теперь она укрупнила свою молекулу.

(Обращаясь к Линде): Ну, а теперь вы уверены, что сможете достичь своей цели?

*Л.:* Да, конечно! Никаких проблем.

*Р.Д.:* Я вам верю. А сейчас, поскольку наступает обеденный перерыв, я хочу оставить все это в качестве пищи для размышлений и после того, как вы переварите все, что мы сейчас делали, возможно, обнаружите еще что-нибудь, с чем вы могли бы связать эту цель. И дайте возможность вашему подсознанию удивить и порадовать вас тем, какое множество связей вы могли бы образовывать, стоит вам лишь только начать.

Спасибо.

## **УПРАЖНЕНИЕ**

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

## Часть первая

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

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

После того как вы выясните каково положение глаз, где находится данное убеждение и где появляется ограничивающее убеждение, то, возможно, обнаружите, что данная позиция включает в себя весь набор сенсорных репрезентаций, который вам предстоит увидеть и услышать одновременно. И, как в случае с Линдой, во всем этом, вероятно, будет царить полный беспорядок.

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

## **Часть вторая**

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

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



Это проделывается в два этапа.

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

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

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

V<sup>c</sup> V<sup>r</sup>

V<sup>c</sup> V<sup>r</sup>

A<sup>c</sup> A<sup>c</sup> K A<sup>r</sup> A<sup>r</sup>

A<sub>d</sub>

K A<sub>d</sub>

Рис. 8 Создание “молекулы” новой синестезии

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

### **Комментарий к упражнению**

*Данный процесс имеет отношение к обратной связи.* При творческом подходе люди способны справиться с просто невообразимыми вещами. Я предлагаю вам рассматривать это как обратную

связь, как возможность что-то предпринять или испытать себя в чем-то, а не заявлять: “У меня ничего не получилось, что-то здесь не так”.

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

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

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

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

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

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

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

Ответ: Я всегда пользуюсь якорями. Когда Линда впервые задумалась об отрицательном опыте, я заякорил его, чтобы мне потом было легче к нему возвращаться. Если хотите, то в конце вы можете их разрушить. Я пользуюсь ими в такой степени бессознательно, что, даже просто во время перерыва на кофе стоя рядом с кем-то, испытывающим хорошее чувство, то я якорю себя.

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

В данном упражнении в отдельных местах вы можете пользоваться субмодальностями. Относитесь к этому следующим образом: *Данный метод, как и любой другой, - это остов. То, что облекает остов плотью и вдыхает в него жизнь, - это вы сами.* Есть какие-то вещи, которые вы сможете проделывать весьма просто, лишь в силу того, чем сами являетесь, как порой контакт глазами с данным человеком будет иметь гораздо большее значение, чем любой из этапов данного метода. Именно ваша сущность и будет проделывать эту работу. Никогда не бойтесь обратиться к интуиции, если необходимо заставить что-то работать.

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

Ответ: Потому что, если эти воспоминания не имеют ничего общего с результатом, то не будет непрерывности, не будет поддержки. Люди могут сказать: “Да, это мой результат, но он не подходит ни подо что, чем я когда-либо занимался в жизни”.

И в дальнейшем между ними возникнет конфликт.

Необходимо следить, чтобы эти вещи согласовывались друг с другом. Если полученный вами результат никак с вами не вяжется, следует заняться им вплотную.

Вопрос: *Что это означает в терминах субмодальностей?*

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

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

Приведем далее краткое описание всего процесса.

### **Неудачу - в стратегию обратной связи**

1. Определите проблемное отношение или убеждение.

а) Пронаблюдайте за мимико-физиологическими проявлениями и положением глаз, ассоциированными с данным убеждением.

б) Выясните, что происходит внутри каждой из репрезентативных систем (ВАК) при данном убеждении.

2. Разделите “*синестезию*” ВАК, помещая каждую чувственную репрезентацию в позицию, определяемую “соответствующим” ей в НЛП положением глаз.

3. Посмотрите вправо и вверх (*в направлении визуального сконструированного*) и представьте желаемую цель/позицию/убеждение.

а) Проверьте *коммуникацию* (положительное намерение) испытываемого чувства (самого по себе) и речи (самой по себе), *относительно желаемой цели*, в сопоставлении с прошлыми воспоминаниями.

$V^c \dots V^r$

$A^c A^r$

$V^r$

$K K A_d A_d$

Ограничивающая синестезия

Рис. 9. Разделение компонентов ограничивающей синестезии

4. Взгляните на картины воспоминаний, ассоциируемых с убеждением, и постройте более реалистичную перспективу всей ситуации в целом, смешивая положительные воспоминания с проблемными так, чтобы они размещались на вашей линии времени в нужной временной последовательности.

а) Посмотрите, как ранее отрицательные воспоминания способны сейчас обеспечить положительную обратную связь, ведущую прямо к желаемой цели.

- б) Возможно, вам потребуется что-либо изменить или добавить к желаемой цели, в зависимости от того, что вы узнали из этих воспоминаний.
- в) Убедитесь, что видите шаги, способные связать воспоминания с положительной целью.

Ресурсная синестезия

$V^c V^c A^c V^r V^r$

$K A_d A^r$

$A^c A^r$

$K A_d$

Рис. 10. Создание “молекулы” ресурса

5. Выявите положительный, ресурсосодержащий эталонный опыт; например что-нибудь, что непременно будет осуществлено вами в будущем.
- а) Заякорите данный опыт.
6. Добейтесь полного совпадения субмодальных качеств **VAK** желаемой цели с теми же качествами положительного эталонного опыта.
- а) Для содействия данному процессу включите якорь позитивного эталонного опыта.

### Вопросы в конце упражнения

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

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

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

Думаю, вы и сами себя должны с этим поздравить.

Что касается установления результатов или целей, визуальная не является единственной системой. Я имею обыкновение начинать со зрения, поскольку переход к гештальту со зрением значительно легче, но это, разумеется, не единственный путь. Вы можете слышать голос, который содержит в себе все голоса, и вы, возможно, не станете отрицать, что бывают случаи, когда вы говорите голосом, в котором звучат все голоса. Вы даже можете расслышать в нем более глубокий отзвук всего себя.

Может возникнуть другой вопрос: насколько все-таки ясным должно быть видение - или же репрезентация результата, если она не является зрительной. Когда люди намечают цели и результаты, то, как правило, говорят о поступках. Таким образом, если вы собираетесь создать картину результата, то создаете картину поступков.

Но каким же образом вы представляете результат на уровне идентичности? Я могу вдруг обнаружить, что это не поведенческая "цель".

Личность не основывается на какой-либо особой цели или на каком-либо конкретном результате. *На уровне идентичности вы обладаете чем-то, что можно назвать миссией, а не каким-либо особым результатом.*

И очень часто тот, кто работает с вопросом идентичности, не сможет указать какой-либо особой цели, поскольку она к этому вопросу никакого отношения не имеет.

Миссия может заключать в себе множество целей. И в отношении вашего конкретного вопроса, *никакой особой картины может не быть. Это главным образом направление.*

Но как бы то ни было, это гораздо более мощный уровень нашей деятельности.

Иногда в компаниях возникают споры относительно ее целей, при этом участники спора не отдают себе отчета, что вопрос заключается вовсе не в этом. Если у организации нет миссии, легко возникают споры о целях. *Цели возникают из миссии.*

Миссия является совершенно иным уровнем процесса. Она в большей степени касается ценностей и критериев, чем каких-либо практических и конкретных результатов. И если конкретная цель вступает в противоречие с миссией, как вы думаете, что придется отбросить?

Вопрос: *Когда вы говорите "миссия", возможно ли иметь о ней представление, если, например, вы не верите в Бога?*

(Легкий смех в аудитории.)

Р.Д.: Это хороший вопрос.

Я не знаю. Все зависит от того, что вы подразумеваете под Богом. Это очень интересная тема, и я хочу уделить ей внимание.

Я изменяю или воздействую на свое внешнее окружение через свое поведение. *Чтобы изменить свое поведение, я должен перейти на вышестоящий уровень - на уровень способностей.*

Я не могу ни по-настоящему понять, ни изменить свое поведение, пока не окажусь над ним.

Уровень поведения является как бы кукловодом, управляющим марионеткой.

Для того чтобы изменить какую-либо способность, я должен быть на один уровень выше ее - на уровне убеждений.

А для того чтобы изменить убеждение, выйти за пределы своих убеждений, получив возможность по-настоящему хорошо их увидеть и изменить, я должен действовать с позиций идентичности.

Поэтому вопрос состоит в следующем: если я начинаю изменять идентичность, свою миссию и при этом должен находиться на следующем от нее уровне, что это будет за уровень?

Это не идентичность. Это уже не относится к моему "эго", это шире, чем моя миссия, это уже подразумевает, что я являюсь членом более широкой системы. Полагаю, это духовный уровень.

Поэтому я и говорю: все зависит от того, что вы подразумеваете под Богом.

Когда вы пытаетесь определить свою миссию, или когда больше не уверены, чем на самом деле являетесь, следует задать вопросы, относящиеся к данному “духовному” уровню. Я не считаю, что он обязательно должен отвечать какой-либо из существующих религиозных догм, но он действует на очень глубинном уровне. Это тот вопрос, на который каждый должен ответить сам, чтобы справиться с проблемой миссии.

Не думаю, что у человека, страдающего неизлечимым недугом, есть какая-либо возможность осуществить требуемые ему перемены до тех пор, пока он не сумеет перенестись на этот уровень, чтобы обрести смысл жизни и стремление жить. Мне представляется весьма интересным совпадением, что в медицине исчезновение проявлений угрожающего заболевания называется “ре-миссией”. А кроме того, оставляя болезни в стороне, я полагаю, что люди, ставшие мировыми гениями - это те, кто сумел подняться в своей деятельности на этот духовный уровень. Их труды не затрагивают их самих. Моцарт говорил, что его произведения исходят не из него. И независимо от того, как вы это воспринимаете, он хотел сказать, что музыка не является порождением его собственного “эго” или идентичности. Его гармония была выражением чего-то, стоящего вне конкретной личности или убеждений. Моцарт заявил: “Я постоянно ищу две ноты, которые влюблены друг в друга”. Если идентичность подразумевает миссию, то духовность, на мой взгляд, - нечто вроде “транс-миссии” (в обоих значениях данного термина, то есть и то, что передается и получается обратно, и то, что проходит сквозь множество миссий.)

То же самое справедливо и для такого человека, как Альберт Эйнштейн. О своей деятельности в области физики Эйнштейн сказал: “Меня не интересует ни световой спектр, ни сколько весит эта молекула, ни каково строение данного конкретного атома. *Я хочу знать помыслы Божьи. Все остальное - детали*”.

Мне не кажется, что данное заявление исполнено самомнения. Оно о том, что собой представляла его миссия. Он не сказал: “Я хочу совершить переворот в физике и этим прославиться” или “Я собираюсь доказать этим тупицам, что мои идеи справедливы”.

Он сказал: “Господь являет себя в гармонии всего сущего”. И физика была его богоискательством. Бог был для него в свойствах и взаимосвязях вещей, наполняющих вселенную.

Поэтому-то я считаю весьма важным то, что вас интересует, “каким образом можно пытаться ответить на вопросы, касающиеся миссии, никак не затрагивая тему Бога?”

Я с вами полностью согласен, и ничего смешного здесь нет.

“Транс-миссия”

**Духовное**

Миссия

*Кто?*

**Идентичность**

Позволение

Мотивация

*Почему?*

## **Убеждения и ценности**

Направление

*Каким образом?*

## **Способности**

Действие

*Что?*

## **Поведение/Поступки**

Реакция

*Где?*

## **Внешнее окружение**

*Когда?*

Границы и сдерживающие факторы

Рис. 11. Вопросы и цели на различных логических уровнях систем

Я полагаю, что важна вся данная совокупность уровней. Некоторые люди способны воздействовать на мир своими поступками. Другие - влиянием, оказываемым на убеждения других людей.

Некоторые способны воздействовать на мир только благодаря идентичности, то есть за счет того, кем они номинально являются. По-настоящему же выдающимися личностями являются те, кто воздействует не только на внешнее окружение и повседневные поступки, способности, знания или образ мышления, на наши убеждения или на нас как личность, *но также и на наш духовный уровень*. Чем большее число уровней подвержено влиянию, тем сильнее общее воздействие.

Когда мы занимаемся вопросами изменения отдельной личности, организации или семьи, то иногда проблема заключается в поведении, иногда - в убеждении, а иногда она пересекает сразу несколько этих уровней.

Мне приходилось встречать людей, чью позицию в отношении НЛП можно охарактеризовать не иначе как ожидание чудес: "Если вам не удалось сделать это за двадцать минут, значит, что-то вы делали не так".

Могу сказать одно: когда я работал со своей матерью, помогая ей победить рак, я и тогда не пользовался никакими быстрыми изощренными уловками, и не собираюсь пользоваться никакими уловками, с кем бы мне ни пришлось работать.

Вопрос заключается в следующем: *"Каким образом я смогу включить все эти уровни в проделываемую мной работу?"*

Полагаю, что, проделывая это упражнение, некоторые обнаружили, что, начав с убеждения о способности, *закончили на более глубинном уровне*.

Когда вы разрушаете молекулу, окружающую чувство неудачи, то по мере удаления всех наслоений, обнаруживаете, что это не только убеждение о способности. Вы внезапно обнаруживаете, что, возможно, это переходит в убеждение о себе самом.

*Это не столько то, что я не верю, что способен на это; быть может, я верю, что это не мой удел, что это вообще не мое.*

*Может быть, с самого существенного уровня и произрастает мое неверие в свою подлинность.*



*И это становится очень важным открытием.*

Если все это произошло, если вы проникли сквозь это первое убеждение лишь для того, чтобы обнаружить нечто более глубинное, то это не неудача - это успех. Я не убежден в том, что данный метод рассчитан на работу с идентичностью. Однако это вплотную подводит нас к следующему вопросу: *Как мы обращаемся с убеждениями об идентичности?*

И это один из тех вопросов, которыми нам предстоит заниматься с помощью других методов и иных навыков.

### **Выравнивание всех уровней**

На протяжении многих лет я пытался использовать средства (как НЛП, так и другие) для изучения стратегий людей, добившихся чего-то значительного. Один из тех, кого я изучал в последнее время, - Иисус.

Я изучал языковые паттерны Иисуса, и то, что мог узнать о его системе убеждений и стратегиях. Мне было весьма интересно рассмотреть его Заповеди.

Когда Иисусу предложили назвать величайшую из них, он перенесся на более высокий логический уровень. Он не сказал: "Ты не должен поступать так-то и так-то". Ни одного результата, заявленного в отрицательной форме!

Он сказал, что первая и самая важная заповедь - "Возлюби Господа своего всем сердцем своим, всем умом своим, всей душой своей и всеми силами своими".

#### **Духовное**

*"Твой Господь"*

#### **Идентичность**

*"Твоя душа"*

#### **Убеждения и ценности**

*"Твое сердце"*

#### **Способности**

*"Твой ум"*

#### **Поведение/Поступки**

*"Твои силы"*

#### **Внешнее окружение**

Рис. 12. Выравнивание логических уровней

Что это значит с точки зрения изученных нами уровней? Здесь говорится о том, что необходимо подготовить и направить себя на самую высокую духовную цель (Господа) всем своим сердцем (ваши убеждения), всем своим умом (ваши способности), всей своей душой (ваша идентичность), всеми своими силами (ваше поведение). *По сути, произошло выравнивание всех этих уровней.*

Иисус сказал также, что есть и вторая заповедь, столь же важная, как и первая, но идущая после первой: *"Возлюби ближнего своего, как самого себя"*.

Коль скоро все выровнено и конгруэнтно, то вы любите окружающих вас людей так же, как себя. На языке НЛП это будет означать способность занять “вторую позицию”. То есть умение воспринимать и дорожить как своей собственной моделью мира другого человека.

Но, заметьте, если все эти уровни не выровнены, если я раздираем конфликтами и сам себя ненавижу, то я неконгруэнтен и *полностью уверен, что буду относиться к своему ближнему точно так же, как отношусь к себе: с ненавистью и неконгруэнтно.*

То есть важнее всего внутренняя конгруэнтность.

Но если я обладаю лишь собственной конгруэнтностью и не способен понимать и относиться с уважением к модели мира другого человека, то могу просто сминать других людей, сам того не замечая.

Именно это и происходило в Крестовых походах. Каждый шел во имя Бога, отдавая ему и сердце, и душу, и ум, и силы... и убивая ближнего своего. Это шло вразрез со второй заповедью.

Во внутренней конгруэнтности заключается одна из интересных сторон силы личности. Я на самом деле считаю, что для равновесия необходимы как выравнивание, так и конгруэнтность и что следуют они именно в таком порядке. И надеюсь, что именно этим все вы и будете обладать по завершении нашего курса - или, по крайней мере, будете ближе к этому.

### **Пример Милтона Эриксона**

Когда Милтону Эриксону было девятнадцать лет, его свалил полиомиелит. Он не мог ни двигаться, ни говорить. Все считали, что он в коме. Всего девятнадцать, жизнь только открывалась, а он оказался заточенным в своем собственном теле, которое ни на что не реагировало.

Кто-то мог бы и разозлиться. Можно было расценить это как подтверждение собственной несостоятельности. Можно было почувствовать свою беспомощность, безнадежность, особенно когда слышал, как доктор говорил его матери, что он не доживет до утра.

Что делать в подобной ситуации? Все сводится к убеждению.

Эриксон собрал все силы до последней капли и попытался определить, может ли он пошевелить хоть одним мускулом. Он обнаружил, что может слегка моргать глазами. Он затратил невероятные усилия и массу времени на то, чтобы на него обратили внимание и поняли, что он подает знаки. После чего масса невероятных усилий и времени потребовались на разработку системы коммуникации. После многих часов непрерывных усилий ему наконец удалось передать то, о чем он хотел сказать своей матери: чтобы его кровать поставили поближе к окну, и на следующее утро он мог видеть восход солнца.

Полагаю, что отчасти именно эти обстоятельства и сделали Эриксона тем, кем мы его знаем. Не содержание его жизни, а образ действий, когда ему пришлось принять вызов, брошенный судьбой. И он оставался таким в течении всей жизни.

Когда я однажды был у него в гостях (а ему тогда было семьдесят пять или семьдесят шесть лет), кто-то спросил, до какого возраста он собирается дожить. Он ответил: “С медицинской точки зрения, я мог бы прожить лет до семидесяти”.

Это уже кое-что говорит о его убеждениях и жизненной позиции.

Я помню, что приехал к нему лет в двадцать. Там были только я и еще один молодой человек.

Милтон показал нам открытку, полученную от дочери, где был изображен герой одного мультфильма, стоящий на крошечной планете посреди бескрайней вселенной, и подпись под ним гласила: “Когда вы задумываетесь о том, насколько огромна, беспредельна и сложна вселенная, не начинаете ли вы себя чувствовать маленьким и ничтожным?”

На развороте же открытки было написано: “Только не я!”

И это еще один штрих к портрету Эриксона.

Я не склонен полагать, что его целительская сила проистекала из способности отдавать скрытые приказания или вводить людей в состояние гипноза. Мне кажется, что сила Эриксона заключалась в качестве раппорта, который он устанавливал с людьми на столь глубинном уровне, что тем и в голову не могло прийти в чем-либо его ослушаться из одного только страха разрушить этот раппорт.

Если вы с кем-либо устанавливаете раппорт на уровне идентичности, то нет надобности действовать исподтишка или окольными путями. Сила, которую он придает, когда вы начинаете верить в кого-то еще, кто, подобно Эриксону, имел свой «момент истины» и проник вглубь своей личности, а возможно и далее, просто огромна. Именно то, каково ваше убеждение в чем-то, обеспечивает раппорту всю силу его воздействия.

Быть может, вам стоит обратиться на время к своему жизненному опыту, когда подвергнуться испытанию пришлось вам, вашим убеждениям, быть может, вашей личности, вашей жизнеспособности, и когда вы, заглянув вглубь себя и нашли то самое убеждение, которое приказало: “Дерзай!” И как сказал Иисус: “Имеющий веру в малое, имеет веру и в большое”.

НЛП обладает одним хорошим свойством: вы можете ухватиться за что-либо, едва промелькнувшее в вашей жизни, и сделать из него нечто значительное. Вы можете усилить этот опыт, закрепить его или даже распознать стоящие за ним стратегии и начать использовать и эти ресурсы, и эти убеждения, и эту силу, и эту идентичность и распространить все это на другие области своей жизни, где вам это более всего необходимо.

Продолжайте возвращаться к своей собственной биографии, к своему жизненному опыту. Быть может, вы отыщете и другие ресурсы. Может быть, какую-то особенную дружбу с человеком, на которого вы менее всего рассчитывали и от которого получили поддержку в то время, когда более всего в ней нуждались. Попробуйте обнаружить что-нибудь приятное в своем детстве, что послужит для вас ресурсом. Может быть, велосипед, на котором вы научились сохранять равновесие. Вернитесь еще дальше в прошлое, быть может, в то время, когда только научились отличать прописные буквы от строчных, а потом - составлять из букв слова, а вместе с этим осознавать, что значение слов определяют не сами буквы, а их порядок в слове. Из слов вы научились составлять предложения, а из предложений - абзацы. Точно так же вы научились разбираться в своих чувствах. Вначале вы могли и не знать, что означает то или иное чувство, но постепенно их значение стало понятно. И все вместе эти чувства слагались в предложения и параграфы, из которых составлялась ваша биография.

Отыщите в своей жизни те особые чувства, которые стали вашими проводниками, указали дорогу к вашей собственной правде, к себе самим. Храните и оберегайте эти чувства. Неважно, приятны они или нет, они вели вас. Возможно, что с возрастом они несколько изменились, приобрели новое значение. Возможно, что какие-то чувства из вашего детства остались где-то далеко, чувства, к которым вы можете сейчас возвращаться, только если это уместно или экологично. Чувства, которые вы вновь позволите себе ощутить завтра или на днях.

Я хотел бы перейти к нашему следующему процессу: изменения убеждений через метафору о людях, живущих где-то далеко в космосе. В том, как они проживают свою жизнь, эти люди являются нашей полной противоположностью. Глядя на нас, они считают, что мы все делаем в обратном порядке: мы рождаемся, растем, упорно трудимся всю свою жизнь и под конец умираем.

Эти люди живут в обратной последовательности. Сначала они умирают и заканчивают свой жизненный путь. Первые несколько лет жизни проводят в домах для престарелых, утомленные и пресыщенные этим миром, несколько отчужденные от родных и близких им людей.

Но по мере своего старения они молодеют. Чем дольше они живут в доме для престарелых, тем больше крепнут их отношения с окружающими, тем больше привязываются они к своей семье. Наконец, когда возраст начинает им позволять, они покидают дом престарелых, кто-нибудь награждает их золотыми часами, и они идут работать. Поначалу чувствуют, что уже сделали все, что могли. Для них уже нет никаких новых направлений: работа им кажется скучной и утомительной. Но чем дольше они занимаются своей работой, тем больше молодеют; у них начинает возникать все больше творческих идей, и чем больше интереса они проявляют, тем с большим энтузиазмом приходят каждый день на работу.

И наконец, работа становится похожа на романтическое приключение. Наступает такой момент, когда они уходят с работы и отправляются в колледж, где могут посвятить свое время самопознанию и поиску.

В этом мире студенты иногда голосуют за войны, поскольку на их войнах все происходит в обратном порядке: самолеты пролетают как в кадрах обратной перемотки над руинами, и эти руины вдруг взрываются мирными пейзажами, а все взрывы сжимаются и уходят в стальные капсулы, которые догоняют самолет и залетают в него. На земле эти капсулы извлекают из самолета, увозят, разбирают и вновь возвращают в землю, чтобы они никому никогда не причинили вреда.

А люди все молодеют, переживают полный сомнений подростковый возраст, не будучи даже уверены в том, что представляют собой. У них весьма смутное понимание о себе и о своих взаимоотношениях с окружающими. Но поскольку все их взрослые воспоминания живы, они располагают ресурсами, помогающими им пережить это время.

Наконец, приходит их детство, и с каждым днем они глядят на окружающий мир все более широко открытыми глазами. Чувство удивления и восторга растет постоянно. Их убеждения становятся с каждым днем все более общими, открытыми и неустойчивыми. Последние девять месяцев жизни они проводят в нежной и теплой среде, где все потребности и желания удовлетворяются без каких бы то ни было усилий с их стороны. И все у них заканчивается мерцанием чьих-то глаз.

Иногда мне представляется полезным изменить образ нашего восприятия своей жизни. Учиться у сновидений и другими методами. Возможно, сегодня ночью ваш бессознательный разум порадует и восхитит вас каким-либо особым даром, приятным воспоминанием или переживанием; или вам доставит особое удовольствие чья-либо компания, или возможность с детской непосредственностью поделиться с кем-либо своими чувствами или убеждениями. И с этой же детской непосредственностью, которая является весьма ценным даром, быть может, вы вернетесь в эту аудиторию, в это пространство с чуточку более широко открытыми глазами, с чувствами, чуть более открытыми этому миру и чуть с большим запасом энергии для дел, которые задумали.

### **III. СИСТЕМЫ УБЕЖДЕНИЙ И ГЛУБИННЫЕ УБЕЖДЕНИЯ**

Иногда ограничение, которое испытывает человек, проистекает из системы убеждений, а не из какого-то отдельного убеждения. И тогда вы работаете не с каким-то одним убеждением, а со множеством убеждений, подпитывающих друг друга.

В подобном случае необходимо осознать, что требуется несколько отступить и охватить взглядом всю систему убеждений в целом. Ограничение может также проистекать из убеждения более глубинного, чем убеждение о способностях. Если у человека возникает убеждение, что вы намереваетесь причинить ему вред, а вы в это время стараетесь разложить синестезию на составляющие компоненты, то воздействие данного, находящегося на более высоком уровне убеждения о вашей идентичности будет гораздо более значимым, чем любые ваши действия. Вот поэтому и следует отступить на шаг и спросить: *“Где находится данное ограничивающее убеждение?”*

“Является ли им то убеждение, над которым я работаю, или это то, о которое я ударяюсь лбом каждый раз, когда пытаюсь что-либо сделать?”

Как сказал Альберт Эйнштейн: “Все следует упрощать настолько, насколько возможно, но не более того!”

Другими словами, если нечто требует сосредоточенности и времени, то этим и будет определяться его цена. Это уместные обязательства и капиталовложения. Пытаться же найти “дешевый и сердитый” способ изменить что-либо достаточно важное и отнюдь не простое - не обязательно самая подходящая для этого стратегия. Наложение повязки на инфицированный участок лишь усугубит заражение.

Именно на это я и хочу обратить внимание. Накладывайте повязку, если необходимо. Но если пошло заражение, то лечить нужно уже иммунную систему.

В НЛП это очень важно. Я вовсе не хочу сказать, что все должно занимать много времени и быть как можно сложнее, но *кое на что стоит затратить время и сделать так, чтобы не было “ни сучка, ни задоринки”*.

*Итак, каким образом вы обнаруживаете глубинное убеждение? Как определяете, что добрались, наконец, до нужного вам убеждения? Как обнаруживаете убеждение, с которого следует начать?*

Я не могу подходить к каждому и постоянно спрашивать: “Не назовете ли вы глубинное убеждение, которое вас беспокоит?”

*Каким образом нам станет известно, что данное убеждение и есть то самое?*

Утверждают, что изменение убеждений напоминает рецепт жаркого из тигра. Прежде всего, нужно добыть тигра - и здесь могут возникнуть определенные трудности! В остальном же - ничуть не сложнее, чем жаркое из кролика.

Наверно поэтому следующий вопрос таков:

### **Каким образом скрываются убеждения?**

*Самое сложное в выявлении убеждений состоит в том, что о тех из них, которые оказывают на вас самое сильное влияние, вы, как правило, меньше всего подозреваете.*

Это первое, с чего нужно начинать работу с убеждениями. При выявлении убеждений возникают четыре общих затруднения. Прежде всего опишу вкратце каждое из них, затем перейдем к рассмотрению некоторых решений.

### **«Дымовая завеса»**

Когда Джеймса Бонда начинают настигать преследователи, он нажимает кнопку и, выставив дымовую завесу, благополучно уходит от погони. Подобным же образом, особенно когда убеждение ассоциируется с чем-то весьма сокровенным или болезненным, люди часто выставляют «дымовую завесу».

Вам кажется, что все идет прекрасно. Вы беспрепятственно продвигаетесь к сути проблемы, и вдруг, ни с того ни с сего, пациент становится непроницаемым, все смешивается и никакой ясности не остается и в помине.

Вы подошли вплотную к убеждению своего пациента, и та его часть, что постоянно настороже, нажала кнопку. И вы оказываетесь в полном замешательстве и недоумении.

Когда случается подобное, то следует иметь в виду, что это не так уж и плохо. Это означает, что вы близки к цели. Обычно в таких случаях я вынуждаю человека отвлечься от того, чем он занят в данный момент, и сосредоточиться на дыме, в какой бы форме он ни выразался.

Внезапно, как бы из ничего, может возникнуть чувство, которое говорит: “Все, дальше я идти не могу”. И это может служить дымовой завесой.

Дымовая завеса может быть и тогда, когда человек внезапно меняет тему и начинает говорить и отвечать невпопад.

Помимо того, что человек становится непроницаемым и уклончивым, он может также полностью замкнуться в себе. И это тоже дымовая завеса. Вы же должны четко осознавать, что это и есть та заветная дверца, за которой скрыто убеждение.

Однажды я и мой коллега работали с человеком, нацеленным на какие-то несложные поведенческие результаты. Сколько мы ни пытались добиться четкой, основанной на сенсорных восприятиях формулировки результата, не получали ничего, кроме неопределенности и размытых образов. Это и вправду напоминало дым. Все окутывалось густым туманом, через который ему невозможно было что-либо разглядеть. Поэтому мы перестали пробираться к результату и предложили: “Просто глядите на этот дым, сосредоточьтесь на нем. Дайте ему немного рассеяться и рассмотрите, что в действительности за ним скрывается.

Внезапно он почти забился в судорогах, вновь переживая ранее испытанное крайне эмоциональное глубоко врезавшееся в память воспоминание.

Однажды, когда ему было девять лет, он играл со своими приятелями в бейсбол и, наметив цель, готовился нанести удар, вкладывая в него всю силу и не замечая в азарте игры, что сзади бежит трехлетний брат одного из его друзей. Он ударить по мячу, но промахнулся, и удар пришелся в голову трехлетнего малыша, убив его наповал.

Теперь поглядите, как это было связано с тем, что он никак не мог определить результат: “Наметив цель и стремясь к ней изо всех сил, я могу промахнуться и убить кого-нибудь”.

Для него это было гораздо более сильным соображением, чем определение цели. Данный опыт укоренил в этом человеке ограничивающее убеждение, когда ему было всего девять лет и он не обладал необходимыми ресурсами для того, чтобы полностью его осознать. И данное убеждение было вовсе не тем, какое следовало вынести из случившегося. То, что случилось, было поистине трагично, но убеждение не должно было быть “я никогда не буду пытаться что-нибудь сделать”. Заглядывая за дымовую завесу, вы часто обнаруживаете нечто гораздо более важное. Скоро мы вновь к этому вернемся и рассмотрим, каким образом следует действовать в подобных ситуациях. А теперь перейдем ко второму вопросу в выявлении убеждений.

### **«Копченая сельдь»**

“Копченая сельдь” - это ложный ключ (отвлекающий маневр).

В английской псовой охоте копченую сельдь протаскивают через тропу, чтобы сбить гончих со следа, отвлекая в ложном направлении. В детективных романах так называется ложная улика, которую беглец нарочно оставляет своим преследователям, направляя их по ложному следу.

Некоторые психотерапевты обыкновенно поощряют своих посетителей к рассказам о своих матерях и своем детстве, но интересует их, как правило, совсем иное. Таким образом, пациент приучается говорить: “Он пошел по «тому» пути”, - в то время, как на самом деле он идет по «этому» пути. Это напоминает дымовую завесу, поскольку *представляет собой защиту той части, которая не хочет быть обнаруженной.*

Если вдуматься, многие люди стараются не обнаруживать в себе те стороны, которые им не нравятся и от которых они могли бы таким образом избавиться. Это еще один способ отгородиться от боли - упрятать ее как можно дальше.

В различных ситуациях на работе некоторые люди прибегают, как они сами говорят, к “скрытой повестке”, тщательно от всех скрывая, что на уме у них совсем не то, что на языке. Они могут быть злы на вас, но при этом говорят приятные вещи, желая заставить вас что-то сделать. В подобных случаях важно распознать конгруэнтность.

Однако, справедливости ради, следует отметить, что человек, оставляющий “копченую сельдь”, не во всех случаях обманывает. Он даже может не отдавать себе отчета в этом. Может быть даже так, что на одном уровне он удовлетворен, а на другом - нет. Или на одном уровне - это верный ключ, а на другом уровне - нет.

В наши дни проблема “копченой сельди” - одна из самых значительных для специалистов в области психологии и медицины. Недавно я прочитал две научные статьи, опубликованные в течение месяца. Авторы одной статьи утверждали, что ими окончательно доказано влияние отношения больного к процессу выздоровления. В другом же исследовании категорически утверждалось, что позиция их пациентов никакой роли в выздоровлении не играла.

Меня это заинтриговало, и я постарался вникнуть в каждую из точек зрения. Первая определяла отношение пациентов на основе их участия в группах поддержки и тех изменений в поведении, которые у них произошли.

Вторая же основывала свое суждение о позиции пациентов на анкетных самооценках.

Несложно предположить, что тяжело больной человек едва ли будет способен оценить свою позицию. Так же, как человек в сильной степени опьянения теряет адекватный контроль за автомобилем. Если в такой момент его спросить, трудно ли ему управлять машиной, он непременно ответит: “Нисколько”. И будет при этом утверждать, что никогда так уверенно не чувствовал себя за рулем. То же самое происходит и с серьезно больным человеком. Если вы спросите его, сумеет ли он поправиться, он ответит: “Непременно!” - поскольку желает своего выздоровления настолько, что уже не всегда бывает честен с самим собой.

*Копченая сельдь часто “выплывает” из неконгруэнтности.*

Единственное решение - наблюдать за всеми ключами, тоном голоса, мимико-физиологическими проявлениями и за самыми мельчайшими знаками.

### **«Приснившиеся рыбы»**

Это название пришло из юмористической программы, в которой пародист высмеивал психоаналитика, по теории которого все проблемы человека напрямую связаны с приснившимися ему рыбами. Поэтому когда к нему приходит посетитель, он первым делом спрашивает:

- Вам сегодня что-нибудь снилось?

- *Что-то не припоминаю.*

- Подумайте хорошенько. Что-то должно было присниться.

Разумеется, если это примерный пациент, он должен знать, как поладить со своим врачом.

- *Ну, если мне от этого будет лучше, тогда да, я видел сон.*

- А не было ли там каких-нибудь рыб?



- Нет, рыб я что-то не припоминаю. Нет, точно не было.

- Так, ну а что же вы делали?

- Я шел по тротуару.

- А не было ли на тротуаре какой-нибудь лужи?

- Что-то не припомню.

- Но могла быть?

- Да, конечно.

- А не плавала ли в этой луже какая-нибудь рыба?

- Нет, ну что вы, откуда?

- А не было ли на улице какого-нибудь ресторана?

Пациенту волей-неволей приходится признать, что ресторан вполне мог быть.

- А могла ли у них в меню быть рыба?

- Да, пожалуй, рыба у них в меню могла быть.

- Отлично! Это подтверждает мою теорию. Я сделал открытие.

И что интересно, практики НЛП способны делать то же самое. *А вы уверены, что не рисуете себе картину на бессознательном уровне?*

Из своих посетителей можно извлечь все что угодно, особенно если они покладисты. Они подтвердят вам любые теории.

Я считаю, что решение здесь опять же лежит в мимико-физиологических проявлениях. Вы не можете полагаться ни на то, что говорят люди, ни на свое собственное суждение, поэтому приблизиться к решению можно лишь *калибруя мельчайшие знаки* поведения.

## **Критическая масса**

Термин “критическая масса” пришел из физики; это минимальная масса делящегося вещества, обеспечивающая возникновение цепной реакции деления. Это как та соломина, что ломает хребет верблюду: как только масса достигает критического порога - немедленно возникает ядерная реакция.

Иногда мне приходилось видеть, как люди хватались за эту последнюю соломину, восклицая: “Наверное, эта соломина волшебная; я могу доказать это, она только что переломила хребет моему верблюду”. Но ведь если бы все остальные соломины не были уже нагружены на верблюда, он не заметил бы и последней.

Иногда, когда я с кем-либо работаю, я перестраиваю части, заменяю некоторые страхи, изменяя субмодальности, противостою ограничивающему убеждению и т.д. Наконец, якорю ресурс и разрушаю якоря. После чего человек восклицает: “Вот здорово, я так хорошо себя почувствовал!”

После чего кто-нибудь в аудитории поднимает руку и спрашивает, почему я не образовал этот ресурсный якорь в самом начале и не пропустил всего остального. Он же так хорошо действует.

А работает он так замечательно потому, что все остальное было уже под него подведено.

То же самое справедливо и для убеждений. Я должен обнаружить убеждения и работать, может быть, с несколькими сразу.

*Нужно осознавать, что человека может ограничивать не одно убеждение, а целая система.*

Обо всем этом необходимо помнить постоянно.

*Убеждение - это не рисунок "А", и не набор слов "А", и не чувство "А", а отношения между ними. Это иной уровень мышления.*

Наша работа с убеждением заключается не только в избавлении от его содержания, но и в формировании новых взаимоотношений.

Люди могут переживать один и тот же опыт, но реагировать на него совершенно по-разному.

## **ГЛУБИННЫЕ УБЕЖДЕНИЯ**

### **Работа с Карлой**

Давайте исследуем, как обнаруживаются убеждения. Лучше всего проделать это в ходе демонстрации с Карлой.

Карла сказала, что у нее есть кое-что, над чем она работает. Из этого могла бы получиться интересная и поучительная демонстрация. Прежде всего мы должны постоянно помнить о тех четырех проблемах, что нас ожидают при поиске убеждений: дымовая завеса, копченая сельдь, приснившиеся рыбы и, наконец, идея критической массы или группы убеждений, в совокупности образующих систему.

Итак, нам требуется найти тупиК.

### **Поиск тупика**

*Р.Д.:* Карла, нам вовсе не обязательно знать содержание, но существует "нечто", которое постоянно возвращается и представляется вам болью в голове. Вы пытались что-то предпринять, но, как мне стало известно из ваших слов, вчера, когда вы собирались проделать какие-то упражнения НЛП, оно опять вернулось, и вам пришлось отступить.

Итак, что собой представляют возникающие проблемы или симптомы?

*К.:* У меня в голове возникает боль, похожая на выстрел из пистолета. Она возникает здесь и движется туда. И я не могу от нее избавиться.

*Р.Д.:* Первый вопрос такой: является ли это результатом убеждения или это обычная головная боль?

Мне почему-то кажется, что для вас это представляет нечто большее, чем периодическую головную боль. Давно ли это у вас? Может быть, это возникло совсем недавно?

*К.:* Нет, у меня это случалось и раньше. Это возникает, когда я что-либо "ДОЛЖНА".

*Р.Д.:* Когда вы должны что-то сделать?

*К.:* Да, мне нравится это делать, но если я *должна* это делать, то не знаю, как и подступить.

*Р.Д.:* То, что вы сказали, подводит к некоторым совершенно обычным вопросам. Это своего рода парадокс: я хочу это сделать, но еще и *должен* это сделать, и с этого-то все и начинается.

Я хотел бы сделать уточнение в терминах выявления причин. Когда мы работаем над какой-либо проблемой, нам необходимо отделить симптомы от причины.

Головная боль - это симптом. Вопрос в том, *что является причиной головной боли?*

Многие владеют техникой работы с симптомами, не приспособленной к работе с причинами. Другими словами, вы можете владеть техникой подавления боли или болеутоляющим лекарством, но если будете игнорировать причину боли, то она непременно вернется. Если кто-то хочет сбросить лишний вес, то лишний вес - это всего лишь симптом. Это не причина.

То же самое справедливо и для бизнеса, где некоторые проблемы являются симптомами, и если вы лишь залатаете симптомы, то коренных, действительно необходимых изменений в системе от этого не произойдет.

В вашем случае симптомом является головная боль, и нам требуется установить, что ее вызывает. И далее: связано ли это с убеждением? И если - да, то с каким именно убеждением? Единственное ли оно?

Итак, есть ощущение, как будто кто-то стреляет в голову из пистолета.

Она сказала об этом буквально так: “Как будто у меня в голове пистолет” - и показала это жестом левой руки.

(Обращаясь к Карле): Что же это такое? Может быть, какая то ваша часть удерживает вас от продвижения вперед?

*К.:* Нет, мне так не кажется.

*Р.Д.:* Откуда же стреляет этот пистолет?

*К.:* Если я не целюсь в себя, значит, я целюсь в других.

*Р.Д.:* Это интересное заявление. Мне кажется, это похоже на *чрезмерную реакцию всего лишь на ощущение того, что вы должны что-то сделать.*

Мы обнаружили сейчас реакцию, которая кажется неподходящей к вопросу, что, похоже, здесь кроется. Давайте будем двигаться в этом направлении.. Это нечто, что существует уже на протяжении некоторого времени.

Мы располагаем интересным убеждением, что *если я не направляю эту боль или этот пистолет на себя, то должна направить ее на кого-то еще.* Это, бесспорно, следует расценивать как *убеждение.*

Но возникает ощущение, что это еще не все убеждение, должно быть что-то еще. Как говорил Фрейд: “Убеждение повторяет историю своего собственного происхождения”. И я полагаю, что одна из наилучших стратегий, которые можно применить на данном этапе, - выяснить происхождение всего этого.

*Как мы собираемся это делать?* Как я сказал, первое, что нам необходимо получить - это тупик. Поэтому я прежде всего собираюсь проследить за этим “нечто” вплоть до первоисточника, но мне еще нужно определить, что же необходимо *проследживать* прежде всего.

Собираюсь ли я проследить до первоисточника “боль”, или ее “должен”, или же убеждение о том, что “если я не навлеку это на себя, то непременно должна навлечь на других”?

Прежде чем перейти к этой стадии, я собираюсь отвлечься на время и заняться поиском тупика.

(Обращаясь к Карле): Когда возникает это ощущение или боль, у вас, наверное, есть и множество ресурсов. Вы знаете, что не должны делать того, чего вам не хочется. По логике, вы знаете, что не должны.

К.: Здесь нет логики. Если бы я могла прийти к этому по логике, то я так бы и поступила, потому что мне действительно нравится то, что я делаю.

Р.Д.: Почему же вы попросту не отбросите головную боль, а соответственно, и “пистолет”?

К.: Потому что у меня в голове как будто засел крючок, и каждый раз, когда я хочу сделать то, что мне нравится, кто-то начинает его тянуть. Как будто кто-то тянет меня назад.

Р.Д.: А теперь вслушайтесь: “Каждый раз, когда я хочу сделать что-либо, что мне нравится, кто-то меня тянет назад”. Для многих людей это вполне обычная проблема. Сам факт, что я хочу это сделать, заставляет срабатывать то, что пытается меня удержать.

А не давали ли вы ему возможность сработать? Пытались ли вы вообще что-нибудь сделать?

К.: Когда я хочу добраться до того, чем хотела бы заняться, я закрываю глаза и становлюсь такой маленькой, какой только могу, чтобы никто не заметил, как я ускользаю. Но эта штука такая хитрая, что всегда меня перехватывает и возвращает назад.

Р.Д.: Вы заметили, что она говорит об “этой штуке”. Если мы задумаемся об идентичности, то из того, что она говорит, следует присутствие в ней еще одной, другой личности. Того самого “нечто”.

К.: Или мне приходится вести себя очень тихо, чтобы можно было притворяться, что я вовсе не занимаюсь тем, что мне нравится делать. Это происходит главным образом из-за того, что я работаю в театре и ставлю детские спектакли. Я могу только обращаться и прислушиваться к своей интуиции и просто делать то, что она мне подсказывает. Но не могу ни принимать решения, ни думать о том, чтобы это сделать. Я не могу отойти назад, чтобы все обдумать и решить, как и что нужно делать.

Р.Д.: Давайте рассмотрим это на поведенческом примере. На чем-нибудь, что вам хотелось бы сделать.

К.: Я люблю пение.

Р.Д.: Что бы вы хотели спеть?

К.: Ну, это не совсем песня, а просто звуки.

Р.Д.: А могли бы вы спеть прямо сейчас?

К.: Да, могу, но ничего, кроме звуков. Я все это могу делать. Я знаю, что к этому у меня есть все способности, но я не могу ничего осуществить.

Р.Д.: А что будет, если я попрошу вас продолжать и сделать это прямо сейчас?

К.: Я бы могла, но мне было бы страшно.

Р.Д.: (Обращаясь к аудитории): То, чего я добиваюсь, это создать тупик, продвигаясь все дальше и дальше вперед.

(Обращаясь к Карле): Ну же, сделайте следующий шаг!

Вы говорите, что когда хотите сделать, что вам нравится, то не можете, из-за того, что у вас сидит этот крючок. Вот я и хочу увидеть этот крючок. *Я не хочу преследовать копченую сельдь*. Поэтому давайте сейчас определим что-нибудь, что по-настоящему нравится делать.

К.: Я могу делать что-то спонтанно, но обдумывать и делать спокойно, - на это я совершенно неспособна.

Р.Д.: Давайте-ка разберемся. Это весьма интересный парадокс, потому что все ограничивается обдумыванием, но не выполнением. И это иногда вводит людей в заблуждение. Проблема заключается не в самом поступке.

Если вы попытаетесь найти какой-либо конкретный поступок, то она скажет: “Это нетрудно, я могу это сделать”. То, что вы слышите вначале, означает, что на уровне результата она, вероятно, может всего добиться. Она говорит: “Когда я делаю это *для себя*, вот тогда и возникают затруднения”.

Для меня это означает, что все происходит в большей мере на уровне идентичности. Это обдумывание того, “что я хочу делать и чего мне бы хотелось”. Поэтому я и предлагаю вам подумать прямо сейчас: чего бы вам хотелось для себя.

К.: Что делать или кем быть?

Р.Д.: Кем быть.

К.: Кем бы я хотела быть? Я бы хотела обладать хорошей внутренней модуляцией, чтобы слышать ритмы и звуки. Впускать их из внешнего мира, играть с ними в себе и возвращать опять во внешний мир, но уже в ином виде, делиться ими с другими, обучать им других.

Р.Д.: Я вижу, что вы можете об этом думать и не похоже, что это вызывает у вас какие-либо опасения.

К.: Нет, я всегда испытываю от этого большую радость.

Р.Д.: В таком случае, в чем же трудность?

К.: Я не могу! Я не знаю. Я не знаю, что это!.

Р.Д.: И это происходит прямо сейчас?

К.: Что именно?

Р.Д.: Это затруднение!

К.: Мне чего-то здесь не хватает. Может быть, я не готова взять на себя ответственность за то, кем хочу быть.

Р.Д.: Повторим еще раз, чтобы определиться, где мы *пытаемся выяснить, откуда берутся симптомы и каким образом они становятся тупиком*. Это не так просто определить, поскольку все не происходит непосредственно на уровне поведения. Это не то, что: “Я хочу так себя вести и могу этого добиться”. Скорее: “Если я и хочу собраться это сделать, то не могу”. Я знаю множество людей, обладающих огромной поведенческой компетентностью. Они со многим вполне справляются, но, по их убеждению, не достаточно хорошо. Разумеется, никто не воспринимает этого всерьез, потому что все недоумевают, какие же, в самом деле, у этого человека могут быть затруднения?

Они со всем справляются, но вопрос не в этом, а в том, что происходит в самом человеке. Я слышу от Карлы буквально следующее: “Я могу это делать, если не несу за это ответственности, но если беру на себя ответственность, я не могу этого делать”.

(Обращаясь к Карле): Вы можете взять на себя ответственность.

К.: Когда мне требуется принять на себя ответственность, я не могу этого сделать. Я не знаю, как сделать, и не могу отделаться от своего “я должна”. Я не могу обратить это себе на пользу, потому что позднее все равно теряю все преимущества до, во время и после всего этого.

Р.Д.: Думаю, что мы подходим вплотную к тупику. У нее и некоторые жесты и тон голоса те, что уже были раньше. Похоже, что мы обнаружили некий паттерн. Этим-то я и хочу заняться.

### **Линия времени, ассоциированная со временем: включенное время**

(Роберт собирается далее использовать два разных голоса: свой обычный голос, когда будет обращаться к аудитории, и мягкий, очень медленный, гипнотический голос, - говоря с Карлой.)

Р.Д.: Карла, я бы хотел, чтобы вы представили, что перед вами, прямо на полу проходит линия. Это ваша линия времени.

ПРОШЛОЕ

НАСТОЯЩЕЕ

БУДУЩЕЕ

???

Рис. 13. Линия времени

Слева находится прошлое, справа - будущее, то есть то, куда бы вам хотелось направиться, а слева то, что уже произошло. Вы находитесь здесь, в настоящем, и здесь же у вас имеется это нечто, что “высасывает” часть вашей идентичности.

Сейчас я собираюсь попросить вас чуть позже встать на эту воображаемую линию, обратившись лицом в будущее, а кроме того, чтобы вы *наложили осознание этого “высасывания” из вас, на этот “пистолет”*. После этого начните двигаться вдоль линии в обратном направлении.

И сознательно или нет, отмечайте про себя, какие события в вашей жизни ассоциируются с этим ощущением.

Я бы хотел, чтобы, двигаясь в обратном течении жизни направлении, вы обнаружили события или группы событий, когда впервые началось это “высасывание”. И когда вы наступите на эту линию, я хочу, чтобы вы полностью ассоциировались со своим опытом.

(Обращаясь к аудитории): Другими словами, имеются два основных вида восприятия времени: *сквозь время и во времени*. *Сквозь время* - это когда вы смотрите на свою жизнь со стороны диссоциированно. *Я могу находиться снаружи и смотреть на события прошлого, на будущее, или войти во время и заново пережить какой-либо конкретный опыт.*

(Обращаясь к Карле): Я хочу попросить вас встать на эту линию и, по мере того как будете продвигаться назад, заново пережить события своей жизни, до тех пор, пока не обнаружите наиболее ранний опыт, ассоциированный с этим “всасыванием” того, кто вы есть.

(Карла встает на линию времени и начинает двигаться назад.)

*Р.Д.*: Вы можете закрыть глаза. Вот это настоящее, то, что сейчас. Когда вы становитесь сюда, будущее будет впереди, а прошлое - за вами. После этого начинайте медленно идти в свое прошлое. Каждый шаг будет вести вас сквозь события вашей жизни, связанные воедино данной нитью, этим пистолетом, этим “высасыванием”. Как только вам встретится любое событие, имеющее значение в этом смысле, вам нужно остановиться и отметить его... и оказаться в нем.

(Обращаясь к аудитории): А теперь я хочу попросить вас всех *внимательно наблюдать за физиологическими изменениями.*

(Обращаясь к Карле): Продолжайте непрерывно двигаться назад во времени; с каждым шагом все приближаясь к тому случаю.

*К.*: Я не знаю. Я не имею права знать.

*Р.Д.*: (Обращаясь к аудитории): Вот мы уже имеем одно убеждение: “Я не имею права знать.”

*К.*: Я не имею права сказать, что знаю.

*Р.Д.*: Заметьте, что это уже что-то другое. Между прочим, если вы заметили, где присутствовали ее ключи доступа, каждый раз, когда она задумывалась о проблеме, ее глаза были опущены влево вниз (внутренний диалог).

*К.*: В любом случае, я никогда не смогу знать, потому что мне это не позволено. Если я знаю, то совершаю предательство и не знаю, что я делаю не так. Я делаю вид, что ничего не знаю.

*Р.Д.*: Я хочу попросить вас продолжать двигаться назад, *но при этом не будучи обязанной знать*, вы должны вернуться к этому.

*К.*: Я ничего не должна делать. (заметно вздрагивая) Мне страшно.

*Р.Д.*: Я бы хотел, чтобы вы отметили это чувство, и знали, что оно вполне нормально. Продолжайте и далее отмечать, что происходит. Я бы хотел, чтобы вы отступили шаг назад прежде, чем это успеет произойти.

*К.*: Мне нужно кое через что перепрыгнуть.

*Р.Д.*: Ну что ж, хорошо. Тогда прыгайте.

(Карла перепрыгивает через воображаемое препятствие.)

Ну, а теперь вы снова там, где это еще не произошло.

*К.*: Но я по-прежнему вижу, как оно приближается.

*Р.Д.*: Хорошо. А теперь отступите, прежде чем оно вас настигнет, или, скорее, даже наблюдайте, как оно удаляется в будущее в том направлении. Итак, оно удаляется в будущее, находясь все время впереди вас. Вы стоите там, где это событие еще не произошло, глядите на него, и оно удаляется в будущее.

*К.*: Получается, что мне придется уйти туда, где я еще не родилась, получается, что это произошло сразу же после того, как я родилась.

*Р.Д.*: Тогда давайте сделаем шаг туда, где вы еще не родились.

*К.:* Тогда бы я была свободна.

(Смех облегчения в аудитории)

(Карла смеется.) Мне нужно выйти из своей матери.

*Р.Д.:* Теперь, уже оттуда, вы можете взглянуть на это событие, которое произойдет, но вы уже за его пределами, где это еще не произошло.

*К.:* Когда я сделала шаг в сторону, моя головная боль удалилась прочь, и сейчас, когда мне придется видеть ее далеко впереди себя, чтобы от нее избавиться, она повторяет: “Нет, нет.” Она удаляется, и я чувствую освобождение. Но теперь, когда мне опять приходится ее видеть, она немедленно возвращается.

*Р.Д.:* Хорошо. Прежде всего остановитесь на какое-то время и освободитесь от “этого”. Отступите назад и не смотрите на это событие.

*К.:* Но оно возвращается. Я не знаю, как его избежать. Это похоже на то, когда я пытаюсь незаметно ускользнуть и что-то создать, чтобы никому не было известно. Как только я вспоминаю об этом, оно возвращается.

*Р.Д.:* Во-первых, я только хочу, чтобы вы встали там, где будете от него на время свободны. Может быть, вам нужно отступить еще дальше?

*К.:* Поскольку вы это сказали, это все знают. Поэтому оно возвращается и настигает меня. Оно настигает меня даже в темноте.

*Р.Д.:* Я хочу, чтобы вы отступили в такое место, где оно не может вас настичь, куда не может добраться. Думайте об этом оттуда, где вы находитесь, глядя на это место в будущем на своей линии времени: это событие еще не произошло. Оно даже и не должно произойти.

*К.:* Я не могу этого сделать, потому что оно увлекает меня туда. Я бы хотела это сделать, но я не знаю как.

*Р.Д.:* Какое убеждение вам будет необходимо для того, чтобы быть в состоянии это сделать? Какое убеждение необходимо, чтобы освободиться?

*К.:* Мне нужно иметь право быть самой собой, этого достаточно.

*Р.Д.:* (Обращаясь к аудитории): Это определенно убеждение об идентичности, о собственной значимости. (Один из трех типов затруднений, касающихся убеждений, состоит именно в вашей уверенности в том, что вы этого недостойны, что вы этого не заслуживаете.)

*К.:* Что я не должна расплачиваться за кого-то или за всех.

*Р.Д.:* “Я имею право быть сама собой”. Я хочу выяснить, имели ли вы право быть собой здесь, до того, как все это случилось.

*К.:* Да, имела, но у меня есть ощущение, что это “нечто” настолько умнее, что всегда будет оказываться позади меня. Или же мне придется непрерывно бежать вперед все быстрее и быстрее, а оно повсюду будет следовать за мной.

*Р.Д.:* А что произошло бы, если бы вы имели право быть тем, что вы есть?

*К.:* Я бы обернулась и избавилась от этого “нечто”.

*Р.Д.:* А можете вы буквально “обернуться” на своей линии времени и избавиться от “нечто”, следящего за вами?



(Поворачивает Карлу лицом к опыту до момента рождения на линии времени.)

К.: Внутри все начинает успокаиваться. Оно по-прежнему причиняет боль, но я с ней уже справляюсь.

Р.Д.: Сейчас вы обращены в том направлении, где ваша жизнь еще не началась; “нечто” находится позади вас. Когда вы оглядываетесь назад в этом направлении на это событие, можете ли видеть:

*“Да, я имею право быть тем, что я есть”?*

К.: Как только появляется свет, я оказываюсь как бы в середине сэндвича, и как только у меня появляется доступ к чему-нибудь, оно это убивает. У меня такое ощущение, что мне хотелось бы сделать то, что вы меня просите; я хочу выбраться из этого, но обложена со всех сторон. Это “нечто” гораздо умнее вас!

(Смех в аудитории)

Р.Д.: Ну, это мы еще посмотрим. Я люблю, когда мне бросают вызов. Думаю, что мы наконец обнаружили тупик! Во-первых, сойдите, пожалуйста, на некоторое время с этой линии. “Нечто” еще не знает, на что я способен! Я пока еще и не начинал ничего с ним делать. Мы занимались поиском тупика.

*Это классический пример убеждения, и вы сами можете видеть, как оно работает.*

Я хотел, чтобы вы добрались до тупика. То, что вы чувствуете и описываете, и есть тупик.

К.: На меня это находит со всех сторон.

Р.Д.: Это не имеет ничего общего с поведением. Я имею в виду, что все эти ощущения и мысли не имеют ничего общего с той реальностью, какую мы знаем.

К.: Я постоянно попадаю в ловушку, независимо от времени, где я нахожусь.

Р.Д.: Но что это?

Для меня то, что здесь происходит, является хорошим примером убеждения, связанного с идентичностью. *Это может даже не иметь ничего общего с конкретным миром внешней действительности, ибо это относится к вашему внутреннему миру.*

## **Сквозь время**

ПРОШЛОЕ

НАСТОЯЩЕЕ

БУДУЩЕЕ

“Нечто”

Диссоциированная позиция

Вне линии времени

Рис. 14. Взгляд на отрицательное событие “сквозь время”

*Р.Д.:* Вот теперь отсюда, *вне* линии времени, посмотрите на все, что мы сделали. Там был этот страх. Там было это “нечто”, через которое вы перепрыгнули и опять вернулись сюда. На какое-то мгновение вы на один шаг опередили его и оказались свободны.

Потом вы вновь о нем подумали, и оно вернулось. Вы направились в эту сторону к более отдаленному прошлому, и положение улучшилось, но затем оно опять упряло вас в середину сэндвича. Я хочу, чтобы вы на все это посмотрели со стороны. Согласны?

Откуда приходит это “нечто”? Приходит ли оно сзади, оттуда, или откуда-то отсюда, или вообще откуда угодно?

(Указывает на некоторые участки на линии времени.)

*К.:* Я думаю, что оно приходит откуда-то отсюда (отрицательный опыт), а затем приклеивается сзади меня. Но оно прячется и следует за мной неотступно, куда бы я ни пошла: в моем уме или в теле, оно преследует меня. У меня такое ощущение, что оно похоже на пиявку. Если я снимаю ее, то она либо становится в два раза тверже и сидит на мне, пока не выбьюсь из сил, либо я отдираю, давлю и убиваю ее. Я очень быстро убегаю прочь, но когда оказываюсь в нужном месте, то обнаруживаю, что она уже там меня поджидает.

*Р.Д.:* Теперь вы уже слышите о чем-то, обычно происходящем с убеждениями, и именно так, как все это происходит, когда человек оказывается в тупике.

Прежде, чем я продолжу, хочу обратить ваше внимание на то, что *мы получаем диссоциированную репрезентацию* этого “нечто”.

Когда Карла находилась на линии, она была внутри “нечто”. Теперь же, выйдя за пределы всего этого, она находится с ним в совершенно других отношениях.

Здесь, на этой линии, я хотел, чтобы она была ассоциирована внутри этого “нечто”. Вне линии мы уже диссоциированы, уже наблюдаем со стороны. Это дает нам две перспективы, две позиции. Она сказала еще кое-что весьма важное, когда была здесь ассоциированной со своей линией времени: *“Нечто гораздо умнее вас”*.

Это имеет действительно важное значение в двух отношениях.

Во-первых, это утверждение касается ее отношений со мной. Она говорит, что в данных отношениях со мной должно быть доверие, чтобы можно было хоть что-то сделать с этим отрицательным событием. Другими словами, у нее имеется проблема, которая не дает ей покоя всю жизнь. Предполагается, я должен помочь.

Очень часто в подобных ситуациях люди будут говорить примерно следующее: “Вы полагаете, что сумеете мне в этом помочь? Я собираюсь поместить вас внутрь этого. Я хочу передать это убеждение вам и посмотреть, как вы будете с ним обращаться. Вы думаете, что сумеете справиться лучше меня? Хорошо, я предоставлю вам такую возможность”.

И это вполне обоснованно. Именно это я и имел в виду, когда говорил, что к основному мы еще и не приступали.

Во-вторых, данное “нечто” является убеждением на некотором конкретном уровне. И вам нужно быть умным на этом уровне. Это уровень не логики, а убеждения.

## Встреча двух частей

Другими словами, утверждение Карлы говорит нам о следующем: какой тип ресурса потребуется для решения проблемы, а кроме того, какие отношения между мной и моим предметом. И данное отношение играет важную роль.

И то и другое может увеличить тупик. Она сказала: “Мне бы хотелось, чтобы я могла сделать то, что вы говорите”. И в то же время другая ее часть говорит: “Да, в самом деле?” *Мне необходимо иметь отношение с обеими.*

Очевидно отсутствующее здесь “нечто”, то самое “оно”, является другой ее частью. Это и есть то, что она хочет вырвать, уничтожить, от чего пытается избавиться всю жизнь. Но это никуда не девается - это часть ее личности.

(Обращаясь к Карле): Это часть вас. Вот поэтому вам никогда не удастся уйти от того, что оно вам говорит. Вопрос в том, что вы собираетесь с ней делать.

К.: С кем? Что?

Р.Д.: С этой частью вас самой, которая не дает вам нормально жить.

К.: Это я сама?

Р.Д.: Не знаю, задумывались ли вы об этом когда-нибудь раньше.

К.: О чем? Я вообще здесь ничего не понимаю.

Р.Д.: Да, я вам верю! Вы слышите, что она говорит? Она сейчас не понимает. Это всегда был кто-то другой, не она. Я думаю, это часть вас самой.

И вопрос не в том, как от этого избавиться, а в том, какую роль это играет в вашей жизни. Мы можем сказать, что было нечто, случившееся где-то там, в прошлом, что внушало сильный страх. В это время произошло то, от чего данная часть либо развилась, либо, возможно, отделилась.

Мы хотим выяснить, как снова соединить все это в новое отношение, полезное и сильное, а не в нечто, постоянно связывающее вас по рукам и ногам.

(Обращаясь к аудитории): Она всегда будет чувствовать, что чего-то не достает.

*Если я попробую оставить ту, другую, часть меня, позади, ее будет постоянно недоставать.*

*Это целая неизвестная часть меня самой и моей жизни.*

Здесь мы вплотную подходим к *системе убеждений*.

Начиная с настоящего, это будет: “Я не могу знать, я не могу говорить об этом”.

Здесь, в прошлом, это: “Я не могу от этого избавиться”.

Чертовски хороший набор: “Я не могу от этого избавиться, я не могу этого знать, я не могу говорить об этом”. И это убеждения, с которыми нам придется работать.

Думаю, что к моменту, когда мы все завершим, вы увидите, что это классический пример убеждений такого рода, иллюстрирующий некоторые очень важные моменты, касающиеся убеждений.

Между прочим, мы уже начали вмешиваться. Я уже начал вырабатывать иное убеждение, не так ли?

Я сказал, что трудность заключается в том, что “это” является частью ее; это нечто такое, о чем она раньше никогда по-настоящему не задумывалась. Отметьте: это является убеждением, находящимся на уровне, отличном от уровня других ее убеждений. Это не что-то типа: “Я не могу от этого избавиться, я не могу об этом говорить”. Наоборот, я прошу ее поверить в то, что это Она, это ее идентичность.

*К.:* Я слышу какую-то счастливую вещь вон там, если она моя, я возьму ее!

*Р.Д.:* Обратите внимание на то, что, говоря о невозможности избавиться от “всего этого”, она пользовалась левой рукой. Сейчас же она пользуется правой.

Думаю, вы уже начали наблюдать асимметрию.

### **Как работает эта система**

(Карла по-прежнему находится вне своей линии времени.)

*Р.Д.:* Давайте-ка займемся на время одним исследованием. Проведите его здесь. Что произошло в этом месте вашей линии времени, откуда появилось “нечто”?

Думаю, вы могли видеть, что, приближаясь к этому месту, она вся дрожала, и не думаю, что она притворялась.

Можете ли вы разглядеть диссоциированный образ того, что там произошло?

*К.:* Нет, потому что я прошла через это с закрытыми глазами и не могу видеть, и не желаю видеть. Но я хотела бы видеть сейчас.

*Р.Д.:* (Обращаясь к аудитории): Полагаю, вы улавливаете мою мысль о двух частях ее идентичности. Не замечаете ли вы в этом утверждении какого-либо противоречия?

(Обращаясь к Карле): Я думаю, что у вас есть одна часть, которая видит, и одна часть, которая не видит.

Какой бы ресурс вам потребовался, для того чтобы быть увидеть это событие отсюда?

*К.:* Мне бы нужно было смотреть с какого-то расстояния и хотелось бы, чтобы тем, кто это видит, была не я. Мне нужно иметь возможность поступать так, как если бы тем, кто наблюдает за мной, была не я.

*Р.Д.:* Вы слышите это? Вероятно, это именно то, во что она действительно верит для того, чтобы существовать, не зная, что произошло. Сколько лет вам тогда было?

*К.:* От четырех до семи.

(Обращаясь к аудитории): Очевидно, что этот ребенок пережил какую-то травму в возрасте от четырех до семи лет. В таком возрасте ваша идентичность обладает гораздо большей гибкостью.

Каким образом поступает ребенок, когда ему приходится иметь дело с травмирующим событием?

Существуют две наиболее распространенные стратегии:

- 1) Я сделаю так, чтобы это случилось не со мной, а с кем-то другим.
- 2) Я сделаю так, чтобы тем, кто помнит или видит, как это происходит, был не я.

В каждом из этих случаев возникает интересный вопрос.

“Я никогда не смогу с этим справиться, потому что по-настоящему я этого не вижу. Тот, кто по-настоящему видит это, не я. Или, если я и вижу это, то происходит это вовсе не со мной.”

Думаю, вы начинаете слышать, как вопросы, связанные с идентичностью, могут на вас повлиять. (Начиная с этого момента, мы будем все время подчеркивать диссоциированность и работать с субмодальностями так, как если бы речь шла о какой-нибудь фобии и нужно было приблизиться к данному происшествию.)

(Обращаясь к Карле): Но если бы мы выбрали что-то иное, например, установили здесь какой-то экран, так что все, что вы видите, больше походило на кино? Вы даже можете сделать это достаточно нерезким, чтобы четко не видеть, кто есть кто в этом кино. Может быть, это даже черно-белое немое кино, и вы можете прокручивать его очень быстро. Меня здесь интересует только, кто **участвует в этом кино. Мне даже не интересно, что произошло.**

К.: У меня такое чувство, что я придумываю эти картины.

Р.Д.: Очень хорошо.

К.: Может быть, я все это придумываю.

Р.Д.: Это на самом деле весьма важное заявление. *Я чувствую, что, может быть, все это просто придумала.*

Разумеется, это еще одна защитная стратегия: “Либо это вообще со мной не случилось, либо я просто все придумала.” Что это, “копченая сельдь” или нет?

Что вы видите?

К.: Это я.

Р.Д.: А кто еще?

К.: Мужчина.

Р.Д.: Кто-нибудь еще? Ваша мать? Родители? Только вы и этот человек?

К.: Я и тот человек; в доме есть еще много других людей, но они всегда за дверью и за стенами.

Р.Д.: Значит, они там есть, но знают ли они, что происходит, или нет?

К.: Они не знают; потом им становится известно, поэтому они пытаются что-нибудь узнать.

Р.Д.: **Когда это кончается?** Я хочу, чтобы вы быстро все миновали до того места, когда это прекратилось.

К.: Поскольку в одном месте мне все так отчетливо представляется, это продолжается в течение нескольких лет.

Р.Д.: А другие люди в этом доме, те, которые пытаются узнать, когда они это делают? Только по прошествии всех этих лет или все время?

К.: Только ближе к концу; там есть также и другие дети, и им становится известно раньше.

Р.Д.: Но они ничего не могут поделать?

К.: Они думают, что это просто такая игра, и мне тоже так кажется.

Р.Д.: Это интересно. И это единственное убеждение, которое у вас имеется относительно этого?

К.: Относительно чего?

Р.Д.: Относительно этого события, относительно того, что там происходит.

К.: Я обманываю.

*Р.Д.:* Кого?

*К.:* Себя.

*Р.Д.:* Относительно чего?

*К.:* Я притворяюсь, что ничего не знаю.

*Р.Д.:* Чего вы не знаете?

*К.:* Что я люблю или что-то в этом роде.

*Р.Д.:* Итак, вы обнаружили, что у вас есть какая-то часть, которой это нравится, и какая-то часть, которая считает, что это нехорошо?

*К.:* Я не говорила, что это нехорошо. Это взгляд других, взрослых, который это говорит.

*Р.Д.:* Это взгляд взрослых людей?

*К.:* Да, это их взгляд, а не их слова.

*Р.Д.:* (Обращаясь к аудитории): Вы слышите, что она говорит? Это в их взгляде, а не в их словах.

*К.:* Потому что они знают, но не могут этому поверить, и не осмеливаются об этом заговорить. Из-за этого я чувствую себя покинутой.

*Р.Д.:* Итак, мы начинаем разрешать эту загадку, и нам сейчас потребуется привлечь некоторые ресурсы.

**В данном случае мы имеем ситуацию, в которой присутствует не одно убеждение, происходит не какое-то одно событие, а скорее три или четыре одновременно.** “Для других детей это игра. Я обманываю себя, не признавая себе, что мне это нравится”.

Что же я говорю, с другой стороны? Говорю ли я, что мне это не нравится? В этом ли обман?

*К.:* Я ничего не говорю.

*Р.Д.:* Так значит, я обманываю тем, что ничего не говорю? Не говоря ничего, я вовлекаюсь в обман?

*К.:* Да.

*Р.Д.:* (Обращаясь к аудитории): Обратите внимание на данный аудиальный ключ доступа. Похоже, вербальные элементы ассоциируются здесь с ней самой или другими детьми. Взрослые появляются как взгляд. Но они не говорят и заставляют ее почувствовать себя покинутой ими.

Взрослые знают, но не могут этому поверить. Разумеется, есть и тот, другой человек, тот мужчина, который здесь фигурирует, что можно сказать о нем?

*К.:* Он... взрослый, который мне очень нравится.

*Р.Д.:* Итак, это некто, кто вам нравится. Каково его убеждение? Он смотрит так же, как и все остальные? Обманывает ли он себя так же, как вы? Считает ли он, что это только игра, как думают остальные дети?

*К.:* Он поступает так, как будто играет.

*Р.Д.:* Он поступает так, как будто играет, но ведь при этом другим взрослым он ничего не говорит?

*К.:* Нет, он играет.

*Р.Д.:* (Обращаясь к аудитории): Давайте теперь сделаем обзор того, что имеем.

Ранее мы взяли молекулу сенсорных репрезентаций и разобрали ее на отдельные чувства, которые взаимодействовали между собой. Теперь мы имеем другую молекулу, но она по величине и типу отличается от тех, с которыми мы работали раньше.

**Это молекула идентичностей и убеждений, присутствующих в некоторых взаимоотношениях.**

Там, позади, были некоторые взаимоотношения совершенно различных людей. Это напоминает собой молекулу идентичностей.

Думаю, что тем или иным образом Карла отождествляла себя с каждой частью системы:

Некая ее часть - это **взгляд взрослых, которые ее покинули.**

Некая ее часть - это **ребенок, который себя обманывает.**

Некая ее часть - это, возможно, **человек, который “просто играет”.**

Некая ее часть - это **другие дети, которые играют и секретничают.**

Я думаю, причина того, что “это” повсюду ее преследует, в том, что ответ здесь касается не *дела-ния* чего-то конкретного. Ответ подразумевает не что-то одно, что можно свести к одному конкретному человеку.

**Непреодолимость момента объясняется тем, что система питается от самой себя:** поведение каждого подкрепляет поведение всех остальных, и это поддерживает неправильно функционирующую систему.

Это ложь, которая накладывается на ложь, которая накладывается на ложь. Каждый лжет сам себе. Мужчина лжет, девочка лжет, взрослые лгут; не потому что они делают это злонамеренно, а потому что не в состоянии себе помочь.

Мой следующий вопрос: **какие ресурсы потребуются для изменения этой системы?**

Какие ресурсы необходимы ребенку четырех - семи лет, попавшему в обстоятельства, требующие большой мудрости в понимании того, что это для нее значит?

(Обращаясь к Карле): Я полагаю, сейчас вы обладаете мудростью, позволяющей разрешить этот вопрос. Может быть, не просто мудростью, но и мужеством и некоторыми другими ресурсами.

*К.:* Думаю, что могу это сделать.

*Р.Д.:* (Обращаясь к аудитории): **Отсюда Карла обладает уже иным убеждением.**

“Отсюда” не означает, что если мы опять вернемся на эту линию, у нее сохранится та же самая новая позиция, это как раз то, что нам необходимо интегрировать: ассоциированные и диссоциированные идентичности.

*К.:* То, что я использую при работе с детьми, - это радость и удовольствие той маленькой девочки, но не те, что были при этих обстоятельствах. Нет, совсем другие. Поэтому я стараюсь ее избежать. Она не свободна.

*Р.Д.:* Это было частью вас самой, и это нам необходимо признать прямо сейчас. Той самой частью, которая никогда никуда не девалась, а повсюду вас преследует и говорит: “Я не позволю тебе забыть, ты не можешь забыть. Это нечто важное в жизни”.

Для меня даже не имеет значения, было ли содержание истинным или нет. **Действительно важны отношения и ложь между людьми.** Действительно то, что “это” может кому-нибудь причинить. И в вас существует та часть, которой это известно.

## Теория импринтинга

Существует стандартная методика НЛП, называемая **изменением личной истории**, в которой ресурс привносится в прошлое человека. Как правило, в ней используется способность, которой человек в детстве не обладал, но развил уже будучи взрослым.

Однако в данном случае мы имеем обстоятельства, отличные от тех, когда проблема может быть решена только за счет изменения собственных способностей, поскольку **вопрос заключается не столько в том, какой именно ресурс был необходим лично вам, сколько в том, какой ресурс требовался системе.** Нам необходимо оздоровить отношения, а не только самих данных индивидов. Несколько лет назад я проводил семинары с Тимоти Лири, которого весьма заинтересовало НЛП, поскольку, по его мнению, оно обладает большими возможностями, чем LSD\* в случае возникновения необходимости внесения некоторых изменений. Возможно, он был прав! Его интерес к LSD объяснялся прежде всего тем, что он полагал, будто LSD может привести мозг в такое состояние, которое может быть перепрограммировано или может способствовать перепрограммированию того, что он называл **импринтами**.

\*LSD или LSD-25 - твердое кристаллическое вещество  $C_{15}H_{15}N_2CON(C_2H_5)_2$  диэтиламид спорыньевой кислоты, вызывающий временные галлюцинации и шизофреническое психическое состояние; применяется в исследованиях душевных расстройств.

Импринт - это не просто какое-то травмирующее событие в вашей биографии. Это **убеждение** или **формирующий личность опыт**. Он не обязательно должен быть травматическим. Это то, что отражается в вашей личности. Процесс *реимпринтинга* является результатом нашей совместной работы с Лири.

Термин “imprint” восходит к покойному **Конраду Лоренцу**, который изучал утят с того момента, когда они вылуплялись из яйца. Он установил, что едва вылупившись из яйца, утята были заняты поиском “образа матери”. Для определения своей матери они высматривали всего лишь одну конкретную субмодальность. Единственное, что должна была делать их мать, - это двигаться. Если появлялсядвигающийся объект, они начинали повсюду следовать за ним.

Например, когда Лоренц прогуливался, они за ним начинали бегать. По прошествии одного дня с небольшим импринт матери у утят завершался. После этого они уже полностью игнорировали даже свою настоящую мать, если таковую им пытались вернуть и в данном случае повсюду следовали за этим пожилым австрийцем.

Для одного из утят таким импринтом был воздушный шарик, и когда шарик перемещали с места на место, утенок повсюду следовал за ним. Когда этот утенок вырос, он не обращал абсолютно



никакого внимания на своих соплеменниц, и все его ухаживания и стремление образовать пару были направлены на любой круглый предмет. **Это говорит о том, что когда утенок вырос, то импринт матери перешел также и на подругу.**

Я считаю - и в этом мы с Лири единомышленны, - что это в некоторой степени проявляется и у людей. Если в детстве отец наказывал девочку физически, то, повзрослев, она создаст себе один любопытный стереотип. Независимо от ее логического понимания и от того, как бы ей хотелось поступать, у нее часто будут складываться отношения, в которых она будет подвергаться грубому обращению, поскольку этот импринт подобен архетипу, определяющему, какими должны быть отношения с мужчиной.

Если в детстве девочка подвергалась грубому отношению со стороны матери, то когда она вырастет, вполне возможно, что так или иначе, будет грубо обращаться со своими собственными детьми, ненавидя себя за это и недоумевая, почему так поступает. Это означает, что наш ранний опыт не только воздействует на наши чувства, но и создает весьма глубокие ролевые модели отношений. В жизни наступают некоторые переходные периоды, когда вам необходимо будет прибегнуть к этой роли. И нравится она вам или нет, но она может оказаться единственной имеющейся у вас ролью. Вы занимаете *вторую позицию* с этой ролевой моделью. Вы как бы начинаете исполнять чужую роль.

Вся сила этого процесса глубокого ролевого моделирования впервые в полной мере открылась мне, когда я работал с женщиной, страдавшей раком горла. Процесс выздоровления у нее сопровождался сильным тупиком, и она в конце концов заявила: “У меня такое чувство, как будто у меня отобрали горло. Мое тело как будто совсем не мое”.

Поэтому я предложил ей сконцентрировать внимание на этом чувстве и вернуться в своей биографии назад. Внезапно ей открылось очень давнее воспоминание. Вот как она описала его: “Я еще совсем маленькая девочка, а моя мать держит меня и трясет”. Но ее мимика при этом была мимикой агрессивной мамы, а не беспомощного ребенка. Ее голос был полон ярости и жестокости. И тогда я подумал: “Она не возвращается в состояние маленькой девочки”. При таком поведении она возвращалась в состояние матери, которая трясет маленькую девочку.

Привнеся ресурс только маленькой девочке, вы не сможете изменить этот опыт. Вся ее нервная система организована вокруг матери: она является самой матерью. Обычное изменение личной истории в данном случае не поможет. **Она вобрала в себя роль своей матери.** Нравится вам или нет, но вы будете вбирать в себя роли, которые перенимаете у тех, кто представляется вам значимыми личностями.

Психоаналитики называют это **отождествлением с агрессором.**

Создавая модели мира, вы также строите модели других значимых людей. Когда вы строите ролевую модель, то, возможно, *ассоциируетесь* с ней, особенно если она оказывает влияние на вашу идентичность. После чего это формирует вашу собственную жизнь. Будучи еще ребенком, вы отождествляете себя с одной ролью в системе семьи. Но что же происходит, когда вы становитесь взрослым? Кто вы?

Как сказала мне одна женщина, с которой мать жестоко обращалась в детстве: “Когда я была маленькой и вспоминала эти случаи, я всегда отождествляла себя с ребенком: я боялась. Теперь же, когда я сама взрослая, вспоминая это, физически легче отождествляю себя со своей матерью. Я больше не могу быть ребенком. Поэтому я испытываю ярость и негодование в той же степени, что и страх. Сейчас я взрослая: я сейчас мать, и я же сейчас ребенок.

(Обращаясь к Карле): Хочу сказать то, что враг - это не люди, оказавшиеся в неправильно функционирующей системе. **Вы не можете решить проблему насилия, совершая насилие над насильниками.** Вы всего лишь будете перенимать то, что совершали они. “Врагом” является система, а не взаимоотношения. **И вы не можете убить или застрелить из пистолета взаимоотношение.**

Это не путь решения проблемы. Вовсе не обязательно верить в то, что “я должен застрелиться или застрелить кого-то еще”.

Вопрос здесь не в том, чтобы прибегнуть к “перенесению ответственности” с целью постоянного перекладывания ответственности на кого-то еще. Его можно сформулировать так: “Что может настоящему изменить неправильно действующие отношения?”

Они заключают в себе страх, ярость, симпатии, забавы и секреты. Они недоверие и отрицание. Здесь существует целая система разных вещей, и нам следует обратить внимание Карлы на то, что данный импринт никуда не уйдет - это часть вас самой. И в данный момент он не является осознанной частью вашей миссии. Данная ваша часть не позволит вам продвигаться дальше по жизни, игнорируя или оттесняя то время, которое так многому вас научило в отношении людей и самой себя.

К.: Я думала об этом. Я пытаюсь делать упражнения, чтобы от этого избавиться. Но затем появляется другая моя часть, которая говорит, что я не честна, поскольку у меня есть ощущение, что я не хочу от этого избавиться.

Р.Д.: То, что она говорит, означает, что некая ее часть хочет двигаться вперед и избавиться от этого. И слава Богу, Карла, что есть другая ваша часть, которая не хочет быть нечестной. И эта ваша часть очень важна.

Следующий вопрос заключается в том, что если нам не удастся разрешить эту проблему, убивая людей или заключая их в тюрьму, **что же прикажете делать с людьми, подобными этому человеку?**

Это, по-моему, *и есть то, что несет в себе и в чем убеждено НЛП.*

На самом деле у меня нет никакого права говорить Карле, что она обладает необходимым ресурсом для разрешения этой ситуации. Если бы я и предложил ресурс, то он должен был, по крайней мере, быть столь же действенным и непреодолимым, как и то, что происходит в этой системе. Людей беспокоит, что НЛП во многом манипулятивно. Но **если вы не обладаете чем-либо, по крайней мере, столь же мощным, как выстрел из пистолета, то не вправе предлагать какую-либо альтернативу.**

У нас должны быть орудия, методы, убеждения, которые могут взорвать и уничтожить до основания неправильно функционирующую систему. То, что я говорю, вовсе не обязательно означает

необходимость избавиться от нее, но подразумевает **нахождение такого решения, которое ее полностью оздоровит.**

(Обращаясь к Карле): Вам давно было известно, что это нездоровое состояние и ваш собственный мозг воспротивился вашим попыткам продолжать нездоровый образ действий. И он не позволяет вам продолжать сокрытие и обман.

*К.:* Здесь все перемешалось, поскольку удовольствие, которое я испытывала в той ситуации, точно такое же, какое я испытываю при создании шоу. Поэтому я не могу получать то удовольствие и удовольствие от творчества.

*Р.Д.:* Вы опять наблюдаете двойную завязку. Здесь **есть импринт критерия “удовольствие”.**

*Если я испытываю удовольствие, значит я так или иначе воспроизвожу те отрицательные взаимоотношения. Я не хочу, чтобы получение удовольствия от творчества являлось чем-то нездоровым.*

**Удовольствие делает это нездоровым?**

Для меня - нет. **Враг заключается не в удовольствии, и вы не являетесь врагом.**

Но что же тогда? В данной системе присутствует какое-то число людей, с каждым из которых, как мне кажется, Карла может себя отождествить. Коль скоро она может отождествить себя с ними, давайте используем это.

Из сказанного мной следует также и то, что люди отождествляют себя со своими родителями. Мне известно, что, когда у людей возникают какие-то разногласия с родителями, то часто с их смертью это отождествление только усиливается. С самими родителями это, разумеется, ни коим образом не связано. Фактически же причина такого усиления после смерти родителей заключается в том, что вам приходится полностью подключиться к этой части системы.

Таким образом, нам необходимо разрешить проблему Карлы с позиций всех частей системы, которые находятся в ней. Для меня ни одна из этих частей не является причиной появления данной проблемы: причина в отсутствии чего-то в системе, в этих взаимоотношениях.

Что-то отсутствовало в этом человеке. Что-то отсутствовало в этой маленькой девочке. Она делала все, что могла, исходя из того, что у нее имелось. Что-то отсутствовало в детях и друзьях. Эта девочка была всеми покинута.

*К.:* Мне только что пришло в голову, когда вы сказали “что-то отсутствовало в этой девочке и в других детях”: **я хочу защитить их, я хочу сказать, что это неверно и...**

*Р.Д.:* Прежде, чем мы двинемся дальше, давайте выясним: если вы говорите “это неверно”, *защитит ли их это? Защищаете ли их вы?* Или вы хотите уподобиться тем взрослым, которые допускают, чтобы это продолжалось? Итак, каким же образом вы собираетесь ее защитить?

*К.:* Как кто? Как взрослый?

*Р.Д.:* Давайте прямо сейчас внесем полную определенность. Она говорит: “Я хочу защитить эту маленькую девочку”. Но каким именно образом? Поощряя ложь, говоря “Это неверно?” Но защитит ли ее это?

*К.:* Нет. Родители - вот кто должен ее защитить.

*Р.Д.:* Итак, мы, наконец, дошли и до родителей.

*Что же требуется этим родителям, чтобы быть по-настоящему способными защитить эту маленькую девочку?*

Вы видите, она как бы повторяет то, что было у родителей: неверие. “Это неверно”. От этого шрам будет сохраняться на прежнем месте.

*Что нужно было родителям, чего они не имели?*

(Обращаясь к Карле): Вы полагаете, что именно таким образом и должны поступать родители? И именно это сделали бы и *вы* для другого ребенка, у которого возникла такая проблема? Что сделали бы вы? Каким бы ресурсом вы обладали?

*К.:* Во-первых, я была бы осторожной. Моя мать знала об этом. Моя мать знала, каков этот человек. Но она не следила за ним, не держала меня подальше от него и ни о чем меня не предупредила. Она лишь надеялась, что этого не произойдет, а потом ей было стыдно за то, что это могло случиться.

*Р.Д.:* Какой ресурс нам следовало бы передать вашей матери, которым она не обладала, чтобы в этой конкретной ситуации она могла что-то предпринять *гораздо раньше?*

Вы сказали, что вам следовало бы быть осторожной.

Обратите внимание на то, *что это является описанием результата способности. Я собираюсь подняться на все эти уровни, поскольку полагаю, что вам необходимы они все.*

*Что вам нужно уметь*, для того чтобы быть осторожной? Что знаете вы, что не известно было вашей матери и благодаря чему вы не будете поступать в отношении ребенка так, как поступала она?

*К.:* Я не боюсь реальности, которая стоит передо мной и находится внутри меня.

*Р.Д.:* Фактически она *перепрыгнула через уровень (то есть выше уровня способностей) к убеждению: “Я не боюсь это признать”*. Но мне кажется, что это решение также находится на уровне идентичности. Чем должна была обладать ваша мать, чтобы сказать это?

*К.:* Умением взглянуть в лицо действительности.

*Р.Д.:* *Какой ресурс ей нужен, чтобы взглянуть действительности в лицо, что ей необходимо иметь в себе?* Бывали ли случаи, помимо этого, когда вы могли прямо взглянуть на действительное положение вещей, на реальную ситуацию?

*К.:* Да.

*Р.Д.:* Я хочу, чтобы вы подумали о том, что в вас самой позволило это сделать. Я хочу, чтобы вы это прочувствовали.

*К.:* Я была уверена в своих силах.

*Р.Д.:* Я хочу, чтобы вы сделали следующее: находясь здесь, отыщите на своей линии времени тот случай, когда вы по-настоящему были уверены в своих силах. Затем встаньте в это событие и *по-настоящему доберитесь до этих сил в самой себе*. (Карла встает на свою линию времени). Я хочу, чтобы вы постоянно чувствовали эту уверенность в своих силах.

И я бы хотел, чтобы вы делали это, находясь здесь: *образуйте энергию или цвет* из этого чувства, из этой уверенности, из этой силы там, где они поступают изнутри вас самой.

Далее я хочу чтобы вы осветили ими свою мать в этих воспоминаниях. Таким образом, вы отсюда даете ей этот свет, эту силу, эту уверенность.

Хочу, чтобы вы пронаблюдали за тем, что она будет делать в такой ситуации. Обладает ли она тем же ресурсом?

*К.:* Прежде всего, она неожиданно приходит в ярость из-за того, что ее раскрыли. Я не могу этого сделать. У меня подкашиваются ноги.

*Р.Д.:* Я хочу, чтобы вы посмотрели, что она делает. Просто смотрите. Оставьте ее на время в покое. Что она делает?

*К.:* Она смотрит на меня, недоумевающая, откуда у меня появилась эта сила.

*Р.Д.:* Она смотрит сюда на вас? Я хочу, чтобы вы использовали свою силу прежде, чем мать узнает, откуда она у вас. Вместо того, чтобы глядеть на вас, пусть она *смотрит на эту систему и делает то, что ей необходимо там делать.*

*Что она собирается делать* сейчас, уже обладая этой силой и уверенностью?

*К.:* Она собирается потихоньку поговорить с этим мужчиной и сказать ему, что ей известно то, что он намеревается сделать.

*Р.Д.:* Что должно случиться?

*К.:* Она любит этого человека, но говорит, что сделает все, что в ее силах, и она знает, что может...

*Р.Д.:* Продолжайте. Не торопитесь.

(долгая пауза)

*К.:* ...защитить свою дочь, и ему следует это знать.

(Карла тихо плачет.)

*Р.Д.:* Что он делает, когда она ему это говорит?

*К.:* Он спокоен, поскольку и сам очень молод, и здесь нет никого, кто похвалил бы его за это, потому что в этой семье такие вещи не происходят, потому что он сам входит в эту семью. Он только осознает, что не прав. Он не думает, что моя мать представляет для него угрозу. И это его успокаивает, направляет на поиск своего пути.

*Р.Д.:* Видите, насколько это сильнее любого пистолета, который вы собираетесь обнаружить.

*К.:* Да.

*Р.Д.:* Но что узнает эта маленькая девочка, когда ее мать делает это?

*К.:* Если это происходит в самом начале, она играет со своими двоюродными братьями и сестрами, которые ее окружают, но на самом деле ей хотелось поэкспериментировать с этим и ... я больше ничего не знаю.

*Р.Д.:* Хорошо, значит она хочет поэкспериментировать?

*К.:* Не так чтобы очень.

*Р.Д.:* Прежде чем мы перейдем к девочке, я хочу выяснить, обладала ли ее мать этой силой. Как она реагирует и как строит взаимоотношения с девочкой, которая хочет поэкспериментировать?

*К.:* Она объясняет ей, что в жизни существует масса удовольствий и есть удовольствия для маленьких и удовольствия для больших. Я не уверена, что маленькая девочка способна это понять, но матери следовало заставить ее понять: маленькая девочка тоже женщина.

*Р.Д.:* Я бы хотел, чтобы вы посмотрели на маленькую девочку, глядящую на свою мать и прислушивающуюся к силе, звучащей в ее голосе. *Как она реагирует? Понимает ли она?*

*К.:* Вначале она смущена, но мать улыбается, берет девочку на руки...

*Р.Д.:* Что происходит?

*К.:* Тепло... мягко... ясно, много смеха, но тихого смеха. Во-первых, все тихо и спокойно, и девочка продолжает играть. Она по-прежнему временами боится этого человека, поскольку ей по-прежнему этого хочется.

*Р.Д.:* Но после того как мать обрела силу и поговорила с этим человеком?

*К.:* Я уже об этом забыла. Этот человек изменился. Я не вполне убеждена, что он изменился, когда оглядываюсь.

### **Реассоциирование на линию времени**

*Р.Д.:* Прежде всего, у нас здесь есть этот человек, и она говорит: “Я не уверена, что убеждена”.

Я хочу продвинуться еще на один шаг в том, что мы уже сделали. Причина того, что она может не быть убеждена, частично заключается в том, *что мы все это проделывали из события, стоящего так далеко вовне.*

Чтобы закончить работу с этой частью, нам следует прибегнуть к уверенности и силе, и *я собираюсь предложить вам встать на эту линию на место вашей матери.* Вам придется выступить в ее роли и взглянуть на эту девочку и на этого мужчину.

*И я хочу, чтобы вы следовали сквозь это ассоциированно. Вы можете проделать все это про себя, совсем необязательно вслух.*

Но я хотел бы, чтобы вы прошли через то, что она делала на ваших глазах, как если бы вы были ею на момент ее обращения к ребенку и к мужчине.

Прежде всего я бы хотел, чтобы вы приняли этот ресурс, эту силу. *Еще раз овладейте этой силой в себе самой.*

*(Р.Д. производит якорение.)*

*К.:* Я опять боюсь.

*(Р.Д. опять ставит якорь. Его голос меняется. Сейчас он говорит с матерью.)*

*Р.Д.:* Так, хорошо. Возьмите и это чувство, и этот свет, и этот голос, а затем встаньте на это место.

Сбросьте свою маску и поговорите с этим мужчиной, которого любите. Вы можете дать ему понять, что готовы сделать все от вас зависящее, чтобы защитить свою дочь, и ему следует помнить об этом, хотя вам и приходится признать, что к нему у вас тоже есть определенные чувства.

Вы можете сделать это так, чтобы он испытал умиротворение, поскольку способен восхищаться вашей силой и учиться у вас. И вы почувствуете свою силу, которая увеличивается, пока вы с ним разговариваете, и вы можете заметить, что ему это нравится. Ему также необходимо чувствовать эту силу.

После этого вы можете повернуться к своей дочери и поговорить с нею.

И она найдет успокоение в вашей силе. А теперь подойдите к этой линии, к настоящему, поскольку этой девочке нужно было знать, что вы, ее мать, проделаете это не один раз. Возможно, для того чтобы по-настоящему измениться, этому человеку такой разговор потребует не единожды. И вашей дочери - тоже, чтобы она знала о том, что ее не покинули. Говорят, что общение - это краткое обучение, а обучение - это долгое общение. Мне кажется, в этом есть большая доля правды.

*Я бы хотел, чтобы вы, как мать обладающая этой силой, прошли сквозь время вплоть до настоящего.*

Не спешите, будьте там рядом со своей дочерью все время, пока она растет, передавая и делясь с ней этой силой. Просто не спеша двигайтесь все время к настоящему.

*К.:* Ко мне приходит множество воспоминаний. Эта девочка, пока росла, делала столько глупостей, сколько могла, при этом со всем усердием, на какое только была способна.

*Р.Д.:* Но если бы ее мать была там со своим доверием и силой и со своей способностью общаться, все могло бы пойти по-другому. И это вы можете сделать сейчас.

(Карла смеется, ее лицо сияет. Сейчас она уже идет с уверенностью.)

Вы не должны это делать ни быстро, ни медленно. Идите таким шагом, какой больше всего вам подходит, когда вы идете в настоящее сквозь эти воспоминания, располагая их все по порядку.

(Карла медленно идет вдоль линии, как по освещенной тропинке.)

Теперь вы можете показать ей свою силу, чтобы она могла учиться у вашей силы. Свет этой силы и доверия может по-настоящему согреть.

*К.:* Да.

(По своей линии времени Карла приходит в настоящее, тело ее выпрямлено, взгляд устремлен вперед. Она ровно и глубоко дышит и широко улыбается.)

*Р.Д.:* Думаю, что здесь нам самое время остановиться.

(Обращаясь к аудитории): Спасибо за проявленное терпение и за ваше участие.

### **Работа по реимпринтингу**

Данная демонстрация показала нечто большее, чем просто технику реимпринтинга. Мы могли наблюдать некоторые наиболее общие типы тупиков и убеждений и то, как с ними следует обращаться. Например, у нас было несколько хороших случаев дымовой завесы, когда мы могли видеть, откуда она появляется и каким образом проявляет себя.

### **«Копченая сельдь»: мужчина**

У нас было также несколько примеров того, что могло быть «копченой сельдью». Мы могли сосредоточить внимание на данном мужчине, но на самом деле он не был столь же важным звеном системы, как мать девочки. Некоторые могли бы попросту сосредоточить внимание на взаимоотношении между ребенком и этим человеком, а не на всей системе полностью. Помимо всего, эта

проблема была вызвана не столько каким-то отдельным вопросом или убеждением, сколько всей системой взаимоотношений.

### **Обращение тупика в ресурс**

Заметьте, что явление, которое казалось тупиком (“Оно окружает меня со всех сторон, и я не могу от него скрыться”), сейчас становится весьма мощным ресурсом, поскольку теперь эта сила окружает меня со всех сторон точно так же, как раньше окружала проблема.

Другими словами, когда на место боли или пистолета помещается ресурс, то этот ресурс будет присутствовать повсеместно, точно так же, как повсеместно была боль или “нечто”.

### **Молекула идентичности: необходимость ее разложения на составляющие**

Данная демонстрация показала ряд особенностей, касающихся убеждений: то, как на них влияет ваше взаимоотношение с клиентом и как молекула, создавшая первоначальную проблему, первоначальный тупик, расщепляется на составляющие и реорганизуется. Но она является не просто набором визуальных, аудиальных и кинестетических репрезентаций, а *молекулой взаимоотношений и идентичности*.

Прежде всего мы обращаемся к опыту импринта изнутри, затем выходим за его пределы и проясняем каждую из позиций. Далее нам необходимо привести ресурсы. Мы по-прежнему пользуемся теми же самыми элементами, но уже с другой организацией, с другим взаимоотношением.

Проведу параллель между тем, что мы делали при реимпринтинге, и тем, что делали с *техникой “нарушение обратной связи”*, рассмотренной в предыдущей части. Вместо того, чтобы просто взять визуальную, аудиальную и кинестетическую репрезентации и распределить их по ключам доступа, мы взяли разные идентичности и пространственно разделили их, так что в настоящем не возникло никакой путаницы.

Это и является *основной целью реимпринтинга: найти молекулу отношений*. Выйти за пределы этой молекулы так, чтобы можно было реорганизовать ее в новое отношение, в котором каждый человек в данной системе поддерживает других, а не вредит им.

### **Этапы данного процесса**

#### **1. Нахождение тупика**

Прежде всего мы находим выражение симптома в настоящем. Выясняем максимально точно:

**где находится тупик** (выражение симптома),

**что удерживает вас от осуществления перемены или от продвижения вперед.**

#### **2. Создание ассоциированной линии времени**



Мне нравится создавать *физическую линию времени*, поскольку это помогает организовывать элементы системы точно таким же образом, как помещение чувств по их ключам доступа помогает их организовать и держать порознь. Часто в сознании все подобные происшествия, случившиеся в различное время, складываются в своего рода голограмму. И, разумеется, иногда это просто ошеломляет.

Гораздо легче обращаться со всеми этими вещами по отдельности. Кроме того, ограничивающее убеждение, выработавшееся прежде, дает начало другим убеждениям, а затем и еще другим... Таким образом, *если мы можем вернуться к первому убеждению и сдвинуть его, все остальное также приходит в движение и начинает перегруппировываться*.

Прodelать все это гораздо легче, чем пытаться работать с этим убеждением в настоящем. Это будет напоминать костяшки домино, каждая последующая выбивает предыдущую по мере того, как вы растете.

### **3. Трансдеривационный поиск**

Итак, вы рассматриваете тупик или выражение симптома, *ассоциируетесь с линией времени* и разрешаете себе *двигаться назад, оставляя случаи, связанные с тупиком* там, где они произошли, пока вы не дойдете до самого первого из них.

Все это не обязательно должно происходить сознательно. Чтобы проделать это, вам даже не обязательно уметь визуализировать. Очень часто, следуя по линии времени, вы обнаружите, что в конкретном месте что-то произошло. Вы не уверены, что именно, но будете знать, что это нечто важное.

Все прекрасно. Просто отметьте это место и следуйте дальше. Это не всегда должно быть сознательным, этим-то и хороша физическая линия времени. Часто вы будете знать физически, хотя не осознанно.

Итак, вы возвращаетесь до тех пор, пока не приходите к самому раннему событию. Возможно, это всего лишь ощущение, что оно - самое первое. Как вы это узнаете, совсем не важно. *Мы не говорим об объективной реальности*. Мы говорим о чем-то гораздо более важном: *о субъективной реальности, которая и определяет то, как вы поступаете*.

### **4. Выяснение перспективы перед импринтом**

Далее нам нужно *оказаться на один шаг ранее того момента, когда произошел импринт*. Иногда это бывает важно.

Я обнаружил, что при множестве фобий у людей имеется "киноплёнка" какого-то события, которая прокручивается снова и снова. У нее нет начала и конца. Поэтому вы говорите: "Отправляйтесь во время, предшествующее данному событию, когда вам ничто не угрожало, а затем найдите то время, когда все уже было позади и вам опять ничто не угрожало".

С обеих сторон - и в прошлом, и в относительном будущем - к этому событию примыкает безопасное пространство, и вам известно, что оно заканчивается и что у него даже имеется начало, когда

вы могли осуществить какие-то изменения, способные его предотвратить. Я называю это *созданием сэндвича безопасности*.

Например, помните, как мы отыскивали момент, предшествующий импринту Карлы? Она перешагнула через него, и мы оказались там, где еще ничего не произошло. Таким образом мы установили место, которое предшествовало тому периоду времени, что ассоциировался с данным импринтом.

Данный “сэндвич безопасности”, разумеется, не всегда позволит нам разрешить проблему, как это случилось у Карлы. Она выявила предшествующее время, но, пока она оставалась на линии, данное событие легко ее отыскивало, что вполне нормально.

Поскольку нас интересуют убеждения, сформированные событием, я хочу чтобы человек оставался ассоциированным в импринте. Вот почему мы некоторое время продолжали стоять на линии. Я хочу, чтобы человек *вербализовал убеждения или обобщения, которые были сформированы* этим опытом.

Вот некоторые из убеждений Карлы:

*Я не могу об этом говорить.*

*Я не могу этого знать.*

*Я не могу от этого скрыться.*

Все они были теми убеждениями, о которых нам важно было знать, - не столько содержание того, что произошло, сколько какого рода убеждения были сформированы данным событием. На этот момент мы и не пытаемся что-либо исправить. Мы просто стараемся обнаружить убеждения.

## **5. Диссоцирование человека с линией времени**

Когда мы *от этого диссоциируемся*, то буквально *сходим с линии во внешнее пространство* и оказываемся вне всего происходящего, наблюдая со стороны: *вот само событие; вот то, что было раньше; вот то, что было потом*.

Таким образом, я организую метапозицию. Кроме того, я хочу выяснить, какие иные убеждения существуют на этой позиции, поскольку данная перспектива отличается от ассоциированной перспективы.

Изнутри данного опыта убеждение могло быть: “О, я хорошая девочка, я доставляю удовольствие”.

Диссоциируясь, вы можете думать: “Это отвратительно и стыдно”.

Убеждение на линии времени может отличаться от убеждения в диссоциированной позиции.

Я не всегда могу понять все проблемное пространство целиком, исходя лишь из убеждения, образовавшегося при одной перспективе: это целая система убеждений. Вот почему вам необходимо иметь определенное число убеждений. Иногда убеждение здесь, в диссоциированной позиции, может быть также весьма ресурсосодержащим. Я могу внезапно осознать, что оперировал самыми лучшими ресурсами из имевшихся у меня на тот момент, при том ограниченном взгляде на мир.

## **6. Положительное намерение тупика**

На данном этапе вам потребуется *выявить положительное намерение данного тупика*.

Помните, когда мы находились вне линии, я сказал: “Это “нечто” является частью вас и имеет положительное намерение”?

Из мета позиции я хочу найти положительную цель этого тупика: возможно, она заключалась в том, чтобы защитить меня, или в том, чтобы не позволить мне забыть нечто важное.

В случае Карлы это было: “Не пытаться обманывать саму себя и установить ограничения”.

То, как *установить пределы*, являлось частью вопроса об убеждениях. Каждому человеку во взаимоотношениях импринта требовались его собственные ограничения. Ребенок должен знать, хорошо ли быть изобретательным и исследовать внутренние ограничения. Мать должна быть способна установить ограничения на поведение людей, которые ей дороги. Мужчина должен осознать свои собственные ограничения: каковы могут быть дозволенные границы игры?

Все это касается того, *где располагаются приемлемые ограничения; как человек устанавливает критерии, по которым определяет, как далеко можно заходить в пределах конкретной системы, сохраняя при этом экологичность?*

Кроме того, заметьте, что диссоциируясь и переходя на мета позицию, мы можем идентифицировать *любую значимую личность из присутствовавших в данном опыте и убедиться в том, что понимаем намерения любого из этих людей.*

На самом деле ни один из них не имел злостных или порочных намерений: желать удовольствий не является злонамеренностью. Люди заслуживают удовольствий. Вопрос лишь в том, каковы должны быть их пределы, чтобы сделать получение удовольствия экологичным.

Я не считаю, что кто-либо из людей в системе Карлы был дурным человеком. Но совершенно очевидно, что им требовались дополнительные ресурсы.

## **7. Необходимые ресурсы**

Теперь важно выяснить, *каковы ресурсы и на каком уровне различные индивиды нуждались в них.*

Эти уровни важны, поскольку иногда вы спрашиваете: “Что вам было нужно?” - а в ответ слышите: “Мне нужно было быть не там, мне нужно было быть где-то еще”.

Это *ресурс внешнего окружения*, и он, бесспорно, существенный. Но это не все, что вам нужно.

Вам мог потребоваться *поведенческий ресурс*, чтобы завершить данное изменение в окружающей обстановке.

“Какой поведенческий ресурс потребовался бы вам, чтобы быть в состоянии сделать что-то, что могло бы позволить вам находиться где-либо еще? Что бы вам потребовалось, чтобы очутиться в ином окружении?”

Разумеется, для того чтобы осуществить какой-либо тип поведения, вам необходимо обладать внутренним знанием и более широкой перспективой. Вам *требуются способности*, которых, возможно, у вас нет или которых не было ни у ваших родителей, ни у кого бы то ни было из принимавших непосредственное участие в событиях.

Иногда люди говорят, что *им нужно было просто либо спастись бегством, либо убить того человека.* Это, разумеется, всего лишь *какое-то поведение, которое не всегда является наиболее приемлемым или экологичным выбором* для всей системы в целом.

Когда вы находитесь на уровне поведения, очень важно иметь несколько вариантов выбора, ряд возможностей, поскольку это позволит вам сделать адекватный выбор. *Таким образом, способность увеличивать возможность выбора является в значительной мере более определяющей, чем какие-либо особые линии поведения.*

Я могу сказать: “Моей матери нужно было что-либо сказать этому человеку”. “Сказать что-либо” является определенным типом поведением. Но *что же является способностью, которая необходима для того, чтобы знать, что сказать?* Мне здесь потребуется некоторая способность к общению. Мне здесь могут понадобиться хорошие идеи в плане НЛП.

“Было бы здорово, если бы моя мать владела стратегиями НЛП.”

Для того чтобы противостоять сложившейся ситуации и говорить то, что необходимо, мне может потребоваться ресурс на уровне убеждения или даже на уровне идентичности.

В каком-то смысле, как мне кажется, именно здесь находился источник силы в случае Карлы: доверие, уверенность в самом себе, ощущение собственной личности (то есть обладание идентичностью), установление ограничений. Обладание собственной личностью и обращение с другими как с самостоятельными личностями, по моему мнению, было одним из наиболее интересных моментов в том, что произошло в системе Карлы.

Когда мать говорит этому мужчине: “Я признаю тебя, я люблю тебя, но я сделаю все, что будет в моих силах, чтобы защитить свою дочь, и тебе следует это знать” - для меня *в этом и заключается истинная любовь.* Это не какая-то зависимость или взаимозависимость, это - признание.

*Когда люди могут поступать друг с другом подобным образом, когда один человек может выразить только собственную личность - без всяких суждений, без ненависти - это и есть момент проявления силы между двумя людьми, преисполненными уважением и признания, а не суждения о добре и зле.* Это приносит умиротворение данному человеку, а также изменяет его поведение.

И опять же, на этом этапе мы обнаруживаем, *какие ресурсы* необходимы. Не исключено, что вам могут потребоваться ресурсы на всех уровнях. Не думаю, что при любых обстоятельствах вам придется подниматься на все уровни. Полагаю, достаточно очевидно, что импринт Карлы относится к очень значимой ситуации, более значимой, чем можно обнаружить в жизни многих других людей. Но не зависимо от содержания, ей пришлось столкнуться с теми вопросами, с которыми в жизни каждому однажды приходится иметь дело - не прячась от себя и от действительности.

Если кто-то говорит: “Мне просто нужно было *знать* то-то и то-то” или “Моей матери следовало бы знать то-то и то-то” - то это, разумеется, способность. В ряде случаев нужна только такая новая способность. Иногда у некоторых людей уже есть ресурсы убеждений и знание самих себя, но нет информации. Иногда люди обладают информацией, но стараются ее отрицать, поскольку у них нет уверенности в себе.

Поэтому важно, отыскивая необходимый ресурс, задать вопрос: “На каком уровне или уровнях необходим данный ресурс?” И найти требуемые ресурсы для каждой позиции восприятия.

Способность занимать множество различных позиций восприятия важна не только в психотерапии, но и в совершенно иных областях. Если вы возглавляете какую-либо фирму и совсем не знае-

те, что чувствуют, думают или во что верят ваши сотрудники, то не сможете хорошо ими руководить, поскольку не имеете никакого представления о том, каково быть на их месте.

По-настоящему взрослые люди знают, что значит быть родителем и что значит быть ребенком.

Они не смотрят на действительность лишь из какой-то одной позиции.

По сути, это именно то, о чем мы здесь говорим: *Во мне есть части как взрослого, так и ребенка.*

*Когда я перехожу в третью позицию (в мета позицию вне данной системы или линии времени), где моя идентичность не воплощена ни в одном из присутствующих, я могу полностью осознать, что происходит.*

После того как мы выявили требуемый ресурс и узнали, на каком уровне он находится, *нужно будет добраться до этого ресурса в данном человеке, в нашем подопечном.*

Не важно, что мать им никогда не обладала, не важно, что ребенок не обладал им в то время. Важно то, что данный ресурс существует, и в настоящем наш подопечный имеет к нему доступ и может его ощутить. Даже если он был в вашей жизни всего одно мгновение, вы можете ухватить его и если совместите с импринтом, он начнет оказывать все большее и большее влияние; будет расти, как горчичное зерно.

*Основной момент здесь заключается в том, чтобы не дурачить участников событий в отношении того, что же в действительности произошло.*

Они всегда могут помнить о том, что было в действительности. Но вместо того, чтобы эти воспоминания оставались в виде шрама и каждый раз вновь повергали вас в состояние растерянности и утраты надежд, вы привносите в память решение. Таким образом, вы будете помнить не только о том, что произошло в действительности, но и о принятом решении. *И данное решение является подлинным.*

Что касается личной истории, то важно помнить, что *вы - не содержание опытов прошлого. Вы являетесь своими ресурсами.* И это жизненная реальность, а не “Я должен быть таким, каким было мое прошлое”.

*Действительность заключается в том, что я - это и убеждения, и поступки, и способности, которым я научился из своей собственной истории.*

Итак, вместо того, чтобы повторять свои ошибки, я на них учусь. *Воспоминания Карлы не могут дать ей силы и умиротворения, они приносят ей замешательство и самоотрицание.*

## **8. Перенос ресурса**

И коль скоро мы якорим данный необходимый ресурс в том месте линии времени, где человек может по-настоящему и во всей полноте этот ресурс испытать, желательно привнести его в импринт и наблюдать за его изменением из ресурсной точки на линии времени. Один из методов, которым я часто пользуюсь для того, чтобы осуществлять такого рода передачу ресурсов, заключается в том, чтобы человек вообразил себе данный ресурс в виде света, имеющего конкретный цвет и качество, а затем представил себе, что передает этот свет назад сквозь время, когда это нужно тому человеку в данной системе.

Одна из причин того, что это проделывается на расстоянии, состоит в том, что если возникает какая-либо проблема, мы всегда можем добавить еще один ресурс, прежде чем субъект успеет вновь ассоциироваться в данный импринт.

Мы опробуем эти ресурсы, пока человек еще диссоциирован с импринтом и на своей линии времени.

Мы наблюдаем за тем, как будут меняться взаимоотношения в данной системе. Желательно прежде всего взглянуть на них со стороны. Коль скоро мы это проделали, я буду знать, что новые ресурсы одновременно и эффективны, и экологичны.

## **9. Ассоциирование в функциональное взаимоотношение**

После этого человеку требуется *во всей полноте испытать данное изменение из ассоциированной позиции. Вот почему вы берете ресурс и предлагаете человеку встать на место значимых других людей и определить, как это будет выглядеть с их позиции восприятия.*

В обстоятельствах Карлы действуют несколько человек, и мы могли бы передать эти ресурсы всем им. Основной вопрос здесь состоит в следующем: “Что требуется для достижения критической массы, которая изменит систему?” Для Карлы наиболее критическим элементом являлась ее мать. Если изменяется она, то и все остальное также изменится.

Мы могли бы возвращаться назад неоднократно, передавая еще больше ресурсов ребенку и другим взрослым, повторяя все это вновь и вновь до тех пор, пока не разобрались бы с каждым. После чего каждый член системы становится частью решения. Например, полагаю, важно передать ресурсы тому взрослому человеку и буквально пройти через все, исходя из его перспективы, потому что Карла могла бы многое из этого узнать.

Часто бывает полезно передать ресурс нападающему по двум причинам: во-первых, если этот ребенок знает, какой ресурс необходим этому мужчине, то сможет принять меры к тому, чтобы в будущем подобная ситуация не повторилась, поскольку уже сможет отличить того, кто обладает всем необходимым, чтобы поступать правильно, от того, кто этим не обладает. Если же ребенок пойдет по жизни, уверенный, что все мужчины скверные, она никогда не поймет, каковы различия между человеком, у которого есть ресурсы, и человеком, у которого их нет.

Если я могу привносить данный ресурс, видеть, слышать и чувствовать его, то могу и ощущать, есть ли он в ком-то, когда я нахожусь поблизости.

Вторая причина в том, что если в ком-то его нет, то его можно вызвать или привнести такому человеку, чтобы он мог измениться. Но до тех пор, пока некто не научится делать различия, он всегда будет жертвой случая.

## **10. Возвращение в настоящее**

Потом мы возвращаемся в импринт и хотим увидеть, *каким образом этот ресурс изменяет или влияет на каждую связанную с ним последующую ситуацию.* Таким образом, наш подопечный

должен пройти по своей линии времени в направлении настоящего, чтобы мы увидели, поддерживают ли этот более поздний опыт знание, полученное из новых источников наподобие “эффекта домино”. Как мне сказала Карла, после того, как осуществились такие большие изменения, можно утомиться, и именно поэтому следует предоставить вещам возможность измениться. Поэтому иногда неплохо остановиться и передохнуть перед следующим этапом.

Важным в реимпринтинге является то, что его цель - нахождение ролевой модели, импринта, личного “архетипа”. Затем следуют *подстройка и ведение этой ролевой модели* вместо попыток от нее избавиться, отрицать или бороться с ней. Признайте ее и ведите.

Думаю, в некотором смысле в метафоре Карлы о пистолете, в данной системе каждый целил из пистолета в голову самому себе.

Детям нравилась эта ситуация, после им было стыдно. Мать не обращала на нее внимания, а затем чувствовала себя виноватой, испытывала стыд. Мужчина ничего не мог поделать, и я уверен, что в какой-то момент он также начал целиться из пистолета себе в голову.

И все делали то же самое: не обращали внимания на проблему в этой системе, пока уже не оказалось слишком поздно что-либо предпринимать. После чего - то же чувство вины и стыда.

Тот же самый тип неверно функционирующей модели может иметь место и в бизнесе, и в социальных системах. Есть одна очень интересная книга, которая называется *The Addictive Organization* (“Организация зависимостей”), в которой авторы утверждают, что вредные привычки возникают вокруг всего того, в отношении чего люди, как им кажется, должны лгать.

Признание необходимости сильной идентичности в корне меняет всю ситуацию. Это не только дает решение для данного воспоминания, но и создает положительный пример. Таким образом, и теперь, и в будущем, если у Карлы начнет опять возникать ощущение “Я не знаю, смогу ли противостоять этому или справиться с тем”, - она уже будет знать, из какой области в себе самой ей следует действовать и какие ресурсы при этом необходимы: сила и умиротворенность, для того чтобы признать, вступить в контакт и установить адекватные ограничения.

## **ОБЩИЙ ОБЗОР ТЕХНИКИ РЕИМПРИНТИНГА**

*Импринт* - это имеющий большое значение опыт или последовательность жизненных опытов прошлого, сформировавшие у человека убеждение или целую совокупность убеждений.

В импринт также часто включается *бессознательное ролевое моделирование* других людей, значимых в той ситуации.

Цель реимпринтинга - найти ресурсы, необходимые для изменения убеждения и обновления ранее сформированных ролевых моделей, а не просто решить эмоциональные проблемы, применяя НЛП - *изменение личностной истории*.

1. Определите особые симптомы (это могут быть чувства, слова или образы), ассоциируемые с тупиком. Большинство людей хочет избежать симптомов из-за возникающего дискомфортного состояния. Важно помнить, что, избегая их, не избавиться от ограничения.

Пусть ваш подопечный сосредоточится на симптомах, *встанет* на *свою* линию времени (обратясь лицом к будущему) и медленно идет назад, пока не достигнет самого раннего опыта данного чувственного переживания и/или симптомов, ассоциированных с этим тупиком.

Поддерживая его в ассоциированном/регрессированном состоянии, предложите ему вербализировать обобщения или убеждения, сформированные на основе данного опыта.

2. Пусть теперь он сделает шаг назад и окажется во времени, непосредственно предшествующем импринту. После этого ему нужно сойти с линии времени и вернуться в настоящее и уже оттуда посмотреть на импринт из “мета позиции”.

Попросите своего подопечного отметить себе воздействие, оказанное на его последующую жизнь этим более ранним опытом. Пусть он также вербализует любые иные обобщения или убеждения, сформировавшиеся под влиянием данного импринта. (Убеждения часто формируются “post factum”.)

3. Найдите позитивное намерение или вторичную выгоду симптомов или реакций, сформировавшихся на основе импринта. Определите также всех значимых участников импринта. Фактически симптомы могут появляться из ролевого моделирования этих людей. Найдите позитивное намерение их поведения. Это можно сделать, ассоциируясь с кем-то значимым и наблюдая событие с его точки зрения.

Импринт:

Молекула взаимоотношений

Сам

1-я позиция

Положение ресурса

ПРОШЛОЕ

НАСТОЯЩЕЕ

БУДУЩЕЕ

До импринта

*Линия времени*

Значимый участник

2-я позиция

“Мета позиция”

Диссоциированная позиция вне линии времени

Рис. 15. Схема техники реимпринтинга

4. Для *каждого* из вовлеченных в импринт людей:

**а)** Определите *ресурсы* или варианты выбора, которые необходимы были данному человеку, но тогда он ими не располагал, а *теперь они в его распоряжении*. Не ограничивайте себя теми способностями, которыми ваш подопечный или другой значимый участник располагали в то время.



Коль скоро ваш подопечный (но не другие) располагает этими ресурсами сейчас, вы можете использовать их для изменения этого опыта. Предложите вашему подопечному встать на свою линию времени в том месте, где он наиболее остро ощущает этот ресурс и заякорите его. (Убедитесь в том, что ресурс находится на соответствующем логическом уровне).

**б)** “Передайте” этот ресурс значимому другому. Представьте себе, что ресурс в виде луча света направлен назад через линию времени, внутрь этого человека. Обратите внимание на то, как этот ресурс меняет динамику всей системы. Отрегулируйте данный ресурс, если необходимо.

**в)** Держа ресурсный якорь, предложите своему подопечному сойти с линии времени, вернуться к импринту, занять позицию человека, которому необходим был ресурс и оживите данный импринт с точки зрения этого человека, подключая сюда требуемый ресурс.

**г)** Попросите своего подопечного сойти с линии времени, покинуть опыт импринта и обновить или усовершенствовать те обобщения, которые бы он сейчас сделал на основании данного опыта.

Повторите эту процедуру для каждого значимого участника данного импринта.

5. Попросите своего подопечного определить наиболее важный ресурс или убеждение, которое необходимо ему. Заякорите этот ресурс и возвратитесь с ним на предшествующий данному импринту участок линии времени. Пусть ваш подопечный возьмет данный ресурс в свое более юное “я” и пройдет всю линию времени вплоть до настоящего, переживая изменения, произведенные реимпринтингом.

Попробуйте осуществить этот процесс на самом себе. Часто бывает необходимо оценить и обновить важные в прошлом взаимоотношения.

Например, в работе с моей матерью, когда она лечила рак, однажды возник весьма интересный вопрос. Ее мать и старшая сестра умерли от рака. Некоторые люди обладают своего рода забавным ощущением, что быть верным своей семье, сохранять с нею связь и оставаться привязанным к ней - значит следовать семейным стереотипам. Это может быть высказано так: “Разве я могу быть лучше всех тех людей, которые служат мне образцом и являются моими наставниками?”

Более того, выходя за рамки семейного стереотипа, они не оставляют ролевых моделей - оказываются предоставленными самим себе.

Мне кажется, иногда люди предпочитают даже умереть, чтобы только не оставаться один на один с неизвестностью. Очевидно, что это не та ситуация, которую можно разрешить, используя субмодальности, для изгнания подобных соображений из вашего сознания. Поэтому я попросил свою мать перейти в мета позицию и сказал: “Вместо того, чтобы глядеть в прошлое и видеть там свою мать и сестру, чтобы узнать свою идентичность и то, как тебе быть, обратись в будущее, на свою дочь, которая смотрит на тебя, чтобы узнать, как быть ей”. Это позволило перевести данный вопрос в более широкую перспективу.

Для нее это был весьма действенный опыт, к которому она часто возвращается, когда необходимо принять решение.

Я обнаруживаю точно такие же проблемы импринта, возникающие у людей в бизнесе. Вообразите себе какого-либо выходца из рабочей семьи, который добился больших успехов в своей работе и

уже ожидает перевод на руководящую должность. У него может возникнуть нечто подобное кризису из-за того, что он разрушает семейный стереотип, свою культурную принадлежность.

*Успех может вызвать такой же сильный кризис, как и неудача.*

Когда этот человек из рабочего класса начинал свою трудовую деятельность, то, возможно, глядя на преуспевающих людей, говорил себе: “Они совершенно не понимают, что почем. Это просто шайка проходимцев”.

Представьте себе его потрясение, когда он вдруг обнаруживает, что стал одним из них!

Подобного рода вопросы взаимоотношений проникают в нашу жизнь различными путями. Мне кажется, очень важно давать себе отчет о силе, а иногда - о необходимости обновления подобных ролевых моделей, чтобы они могли поддержать вас в нужную минуту, поскольку однажды вам придется взять на себя одну из них.

### **Упражнение**

А теперь проведите свою собственную линию времени. Возможно, в процессе демонстрации у вас уже возникли некоторые соображения, какие из этих проблем касаются лично вас. И уж наверняка ваше подсознание решило для себя этот вопрос.

Возьмите любую *борьбу, тупик или симптомы, имеющиеся у вас в настоящее время*. Встаньте на линию времени, *найдите первоначальный импринт и идентичность и сформированные ими убеждения*. Далее *вернитесь в тот период, что предшествовал импринту*, сойдите с линии времени и взгляните на ключевые взаимоотношения в нем. *Определите положительные намерения и необходимые ресурсы каждого значимого участника данной системы*.

Даже если данная ситуация покажется сложной, думаю, вы сумеете обнаружить хотя бы одну значимую личность, передать ей ресурс и обновить систему, для вас это будет мощным упражнением. Время от времени вам необходимо проделывать подобное упражнение и позволять ему интегрироваться. Очень часто это дает толчок всему остальному, что так или иначе должно произойти. Возможно, что ничего больше и не потребуется. Какие есть вопросы?

Вопрос: *Когда вы говорите, что собираетесь в прошлое, позволяя заговорить подсознанию, бывает хоть одно мгновение, когда вы что-то определяете точно и при этом возникает картина?*

Ответ: Когда я проделываю это, мне совершенно не нужна картина. Вспомните, что с Карлой мы не обращались ни к каким картинам, прежде чем сойти с этой линии. Иногда, когда вы ассоциированы с импринтом, у вас не будет возникать никаких картин, но когда вы его покидаете, начинают возникать соответствующие образы. Но все это не обязательно бывает так. Не всегда можно быть уверенным, происходило ли это на самом деле или данное воспоминание относится к столь далекому времени, что оно полностью исказилось. Как бы то ни было, для меня важно именно это искажение, а не сама реальность.

Вопрос: *Но при этом имеется картина?*

Ответ: Довольно часто, да. Человек может сказать: “Я не вижу четкой картины, но все же я ощущаю или знаю, что это было именно то, что происходило...” Не обязательно, что бы все было представлено четкой картиной, коль скоро вы можете назвать включенные сюда взаимосвязи.

### **После упражнения**

Есть ли у кого-нибудь вопросы, комментарии, случаи из собственной жизни, которыми он бы хотел поделиться?

Вопрос: *В какой-то момент, когда наша подопечная находилась в мета позиции, у меня возникло впечатление, что ресурс неэффективен, но она сказала, что он достаточно хорош. Поэтому для полной уверенности я попросил ее вернуться на свою линию времени, и когда она посмотрела на то событие не со стороны, а оказавшись в нем, то сказала: “Это неэффективно”. И чтобы продолжить, мне нужно было, чтобы она опять покинула линию.*

Ответ: Что ж, это очень впечатляет. Это и есть использование вашего опыта как обратной связи, а не как неудачи. Впечатляет то, что вы сочли нужным немедленно покинуть линию и добавить еще ресурс. Иногда требуется сочетать два или три ресурса.

Это бывает тогда, когда в картине появляются *рыбы во сне*. Наш подопечный мог иметь своих собственных рыб во сне. Из диссоциированной позиции он заявляет: “Я нашел решение”, но, вновь ассоциируясь с импринтом, обнаруживает, что этого недостаточно. Вот поэтому-то вы и говорите: “Давайте проверим, что быть вполне уверенными, что это не только лишь рыбы во сне”.

И вновь я не премину обратить ваше внимание, что если вы тотчас же не получаете решение, это вовсе ничего не значит, поскольку у вас имеется контекст, куда вы можете обратиться и добыть еще и другие ресурсы. Это открытие, интуиция, обратная связь и ресурс одновременно как для программирующего, так и для его подопечного. Это и есть успех.

### **Убеждения на логических уровнях**

Вопрос: *Может ли система убеждений или последовательность убеждений быть ограничена или вызвана неким предшествующим убеждением?*

Ответ: Да.

Вопрос: *В этом случае убеждение относилось к очень юному возрасту и заключалось в следующем: “У меня нет права существовать”. В таком убеждении сильны взаимосвязи с идентичностью.*

Ответ: Такого рода убеждение совершенно очевидно об идентичности. Фактически же это и есть те виды основополагающих убеждений, которые ее формируют.

Если я начну с более раннего убеждения, что “я не являюсь частью сообщества”, то сразу же начну искать этому подтверждение. И если получаю взбучку от своих родителей, то скажу, что это и есть доказательство. А если они говорят мне что-нибудь ласковое, “то они всего лишь лгут мне, дурачат меня”. Поэтому, если все начинается с такого рода убеждений, то этим устанавливаются рамки, определяющие, как все будет истолковываться в последующем.

Если я начинаю с убеждения, что “я являюсь частью сообщества”, то когда они говорят мне что-то приятное, убеждение усиливается. Если же меня наказывают, “я буду недоумевать, почему они это делают. Значит, есть нечто, чему я должен из этого научиться”. Это воспринимается как утверждение не о моей идентичности, а о поведении.

### **Импринты и эволюционная последовательность**

В некотором смысле это общераспространенное убеждение. Существуют определенные периоды времени, когда у людей развиваются такие убеждения. В работе, которую я проводил с Тимоти Лири, мы фактически работали с эволюционной моделью.

*В ней говорится о том, что определенные типы импринтов были связаны с определенными вопросами, которые можно проследить по определенной эволюционной последовательности. Данная последовательность есть нечто весьма близкое иерархии потребностей Маслоу, но имеющая при этом некоторые важные отличия.*

Первая стадия включает в себя *импринты на уровне биологического интеллекта*, который связан с выживанием. “Могу ли я выжить?” Как ребенку вам необходимо прежде всего научиться управлять своими основополагающими “биологическими” функциями. Даже простейший организм должен научиться выживать.

Следующая стадия включает в себя *эмоциональные импринты*: *К кому я отношусь? С кем я связан? Какова моя территория?*

Следующая стадия включает в себя развитие *умственных импринтов*: *Умен ли я? Умею ли я мыслить? Способный ли я?* Данная стадия в какой-то мере имеет дело со способностями. Она включает в себя развитие навыков понимания символов и эффективной их обработки.

Следующая стадия включает в себя *социальные импринты*: *Какова моя роль по отношению к другим?*

После этого вы достигаете стадии, на которой у вас развиваются *эстетические импринты*. Именно здесь вы начинаете осознавать истинную меру вещей и, наконец, приобретаете способность воспринимать красоту и форму: *Что является прекрасным? Что доставляет удовольствие?*

И, наконец, наступает стадия, когда вы развиваете импринты на *мета уровне*, которые можно назвать *духовными импринтами* или *импринтами на уровне идентичности*, когда вы возвращаетесь назад и начинаете обращать свое знание на все предшествующие стадии. *Благодаря чему я таков, каков я есть? Каковы пути к самосовершенствованию?*

### **Аналогия с компанией**

Полагаю, что и различные культуры, и бизнес проходят через те же стадии.

Во-первых, *могу ли я выжить?* Далее: *где моя территория? Где мое место? Потом я становлюсь умнее, обучаюсь тому, как взаимодействовать с рынком и с другими компаниями.* После этого я начинаю осознавать себя членом сообщества. Компания, наконец, достигает уровня эсте-

тического осознания, на котором ее по-настоящему заботит качество ее продукта, и не только потому, что это помогает ей выжить, но и потому, что важна эстетическая красота самого продукта. После этого она начинает заниматься самооценкой, расширять или совершенствовать свои внутренние структуры.

*Если на одной из этих стадий имеется отрицательный импринт, то переход на следующий уровень затруднен. Прочность цепи определяется ее самым слабым звеном. И если некая система будет испытывать давление извне, то регрессирует на данную стадию, потому что на ней есть незавершенные дела или отсутствует какой-либо ресурс, который нужно освоить или развить.*

Вопрос: *Не могли бы вы назвать **приблизительный критический возраст для каждой из стадий импринта?***

Ответ: В целом и целом, я полагаю, что *очень маленькие дети находятся на стадии выживания. Но, вероятно, уже в самом начале этой стадии у них начинают устанавливаться контакты.*

Логические уровни

Мета импринт

Духовный

Эстетические импринты

Идентичности

Социальный импринт

Убеждения

Интеллектуальный импринт

Способности

Эмоциональный импринт

Поведение

Биологический импринт

Время

Прошлое

Настоящее

Будущее

Стадии развития

Рис. 16. Импринты и эволюционные стадии интеллекта

Прежде всего вы *связаны* со своей матерью, затем начинаете устанавливать связи с представителями более обширной системы, то есть отцом, братьями и т.д. Импринты интеллектуальной стадии люди часто начинают накапливать в *начальной школе*. “Умен ли я по сравнению с другими детьми?” и т.п.

А затем вы достигаете *подросткового возраста*, и начинается пора юности. *В юношеские годы* люди озабочены своим социальным обликом, тем, как их воспринимает общество. *Очень часто эстетические импринты возникают примерно на уровне колледжа*. А после этого наступает черед мета уровня.

Но это самое общее описание. В зависимости от системы семьи и культуры, от внешнего окружения у людей могут возникать отдельные импринты гораздо раньше.

Вопрос: *Возвращаясь к такого рода опыту, вы возвращаетесь к отдельному убеждению типа: “Я не имею права на существование”; затем берете ресурс у человека на мета уровне и передаете его каждому из участников, и когда человек чувствует, что все в порядке и можно возвращаться в настоящее, вы заставляете их вновь пережить одно за другим все события. Меня при этом интересует, изменяется ли от этого система убеждений, связанная с начальным убеждением?*

Ответ: Тот тип убеждения, о котором вы говорите, я называю **ГЛУБИНЫМ УБЕЖДЕНИЕМ** - тем общим и основополагающим убеждением, влияющим на все, что за ним следует. *Если я не принадлежу к этому сообществу, кого может интересовать, насколько я умен? Если не принадлежу к этому сообществу, то зачем мне нужна здесь какая-то общественная роль? Это повлияет на все, что будет потом.*

Вопрос: *В этом упражнении я был клиентом и меня поразило, что все мое прошлое оказывалось передо мной, а я не мог прочувствовать его во всей полноте. Я должен был повернуться спиной к будущему, чтобы обнаружить те радости и удовольствия, которые испытывал прежде.*

Ответ: Были вы в состоянии изменить импринт так, чтобы почувствовать в себе ресурсы, смотря на будущее из этой позиции?

Вопрос: *Все это было до того, как я оказался в мета позиции.*

Ответ: Обратите внимание, как перспектива изменяет весь ваш опыт чего-либо. Я могу заново воспроизвести те же ощущения, если вновь переживаю событие, создавшее эти ощущения. Но если я смотрю на это же самое событие из мета позиции вне линии времени, то воспринимаю их уже по-иному и они оказывают на меня иное воздействие.

Если же я воспринимаю те же события, находясь на линии времени, но из точки, предшествующей или следующей за ними во времени, содержание событий будет тем же, но ощущения - иными. Все изменения происходят в результате изменения моей позиции по отношению к данным событиям. В этом по большей части и заключается суть данного процесса.

### **Мета программы и позиции на линии времени**

Каким-то образом контекст реимпринтинга обеспечивает нас средствами изменения паттернов мета программы и метода разделения молекулы. Например, вы можете легко повлиять на человека так, чтобы он был *во времени* или *сквозь время*, удалялся или *приближался*, или производить разделение *от настоящего к прошлому*, или *от прошлого к будущему*, или *от настоящего к будущему*. Вы можете сделать так, чтобы разделение производилось самим *человеком*, *другими* или *контекстом*.

В конкретной модели у вас есть набор измерений, образующий контекст изменения, которое происходит в результате пересечения различных уровней перспектив и временных рамок данного контекста.

Таким образом, на оси абсцисс у нас будет время. Кроме того, у нас есть следующие логические уровни: идентичности, убеждений, способностей, поведения и внешнего окружения на оси ординат, и позиции восприятия на оси аппликата: собственная, чужая, мета позиция - все они используются в мета программах.

2-я

**Идентичность**

1-я

3-я

Прошлое

Настоящее

Будущее

*Логический уровень*

2-я

**Убеждения и ценности**

1-я

3-я

Прошлое

Настоящее

Будущее

2-я

**Способности**

1-я

3-я

Прошлое

Настоящее

Будущее

2-я

**Поведение**

1-я

3-я

Прошлое

Настоящее

Будущее

*Позиции восприятия*

**Внешнее окружение**

Прошлое

Настоящее

Будущее

*Время*

Рис. 17. Контекстуальное рабочее пространство мета программ

Таким образом, то, что я имею внутри данной системы, является гештальтом, контекстуальным пространством моей жизни, благодаря которому у меня есть куда направиться на поиск необходимых мне ресурсов. Взаимодействие всех этих измерений помогает осуществлять изменения. Мое физическое местонахождение в данном контекстуальном пространстве приведет к сдвигу мета программы, из которой я в данное время действую.

Вопрос: *Я уверен, что только что сказанное вами является ответом на мой вопрос. **Выкристаллизовываются ли благодаря данным травмирующему опыту какие-либо характерные элементы мета программы?***

Ответ: Да, формируется привычный элемент мета программы, потому что в этот ранний период, вероятно, мне еще неизвестны другие позиции, куда бы я мог направиться. Возможно, он формируется потому, что является первым случаем восприятия мной данной мета программы. Он выкристаллизовывается. Это похоже на то, что происходит с песчинкой, попавшей в устрицу: дальше жемчужина начинает формироваться вокруг данного импринта до тех пор, пока мы опять не проникнем внутрь слоев, окружающих данное песчаное зернышко. После этого мы можем слегка сдвинуть эту песчинку и вырастить еще более красивую и совершенную жемчужину.

Данный процесс применяется для разрешения вопросов, связанных с убеждениями и относящихся к прошлому, чтобы очистить собственную историю и лучше налаживать и поддерживать отношения с другими людьми. Коль скоро мы добились примирения с другими и со своим прошлым, самое время добиться примирения с самими собой и обратиться в будущее. Именно туда мы сейчас и устремимся.

В завершение нашей работы с реимпринтингом *давайте суммируем все важные моменты.*

### **Линия времени и процесс принятия нового решения**

Кто-то спросил, как я поступаю с человеком, который имеет убеждение: “Я - толстяк”.

*Это является глубинным убеждением об идентичности.*

*Итак, каким образом я изменяю данное глубинное убеждение? Как подготавливаю человека к новой идентичности?*

Прежде всего нужно постараться обнаружить глубинное убеждение, ту песчинку, которая положила начало формированию данной личности. Я хочу вернуться туда, где человек впервые пришел к такому решению. Возможно, я даже обнаружу, что у этого человека есть другие, более ранние глубинные убеждения.

После этого мне нужно встать поодаль и выяснить обстоятельства, при которых человек пришел к таким решениям.

В каких-то случаях вы обнаружите, что мать этого человека была тучной: “И я должен быть, как моя мать”.

Иногда вы обнаружите, что его мать была худой: “Я вовсе не собираюсь быть таким, как моя мать”.

Иногда это: “Никто обо мне не заботится, поэтому я должен питаться самостоятельно”.



Я стараюсь обнаружить, какого рода убеждение и обстоятельства привели его к такому убеждению о себе. Когда далее мы привносим новые ресурсы в эту ситуацию из прошлого и заставляем человека осознать следующее: “Это то решение, которое я принял. Является ли оно наиболее приемлемым? Или я пришел к нему только потому, что тогда имел ограниченную перспективу и недостаточные ресурсы?”

После этого я переношу это новое решение в настоящее. Мы разрушаем старую молекулу, но нам не нужно вновь сочленять эти элементы, и человек будет должным образом и экологично увлечен в будущее. Иногда мне приходится создавать новую способность, чтобы создать новое убеждение. Иногда же человек бывает готов воспринять и усвоить новую способность не ранее, чем я освобожу его от старого убеждения.

### **Воображаемые блохи**

Я приведу вам один пример. Дэвид Гордон и я много лет назад работали с одной женщиной, у которой была навязчивая идея: она была убеждена в том, что на нее нападают клопы, называла их настоящими воображаемыми блохами - воображаемыми, потому что никто кроме нее не верил в то, что они настоящие. Но они были настоящими, поскольку напали на нее и она это чувствовала. Она не могла не обращать на это внимание, испытывая ужасные ощущения от их нашествия. Она должна была что-то делать, чтобы от них защититься. Поэтому у нее было семьдесят две пары различных перчаток: для вождения автомобиля, для одевания и т.д. Она всегда покупала платье с рукавами, полностью скрывавшими ее руки. Она постоянно до красноты царапала свою кожу. Она действительно находилась в затруднительном положении.

Поскольку блохи были все-таки воображаемыми, у них проявлялись некоторые незаурядные способности. Например, у всех есть блохи, и особенно - у ее родителей. Разумеется, она очень любила своих родителей, но поскольку у них было больше всего блох, она не могла проводить с ними много времени. И поскольку блохи были воображаемыми, то могли проникать даже через телефон, поэтому когда звонили ее родители, блохи проникали к ней через телефонную трубку. Таково было ее убеждение.

Разумеется, множество людей пытались убедить ее, что это полный абсурд. Мы с Дэвидом приняли массу попыток добиться с ней раппорта, необходимого для выяснения ее субмодальностей и стратегий, но провести это убеждение через порог сознания нам по-настоящему удалось, когда я начал проводить подстройку к ее системе убеждений. Я сказал: “Ну хорошо, эти блохи действительно есть. Но мне кажется, что вы всю жизнь действовали по принципу *“подальше от них”*. Вы пытались избавиться от блох, вы всегда старались заставить их уйти куда-нибудь. Возможно, это неэффективный способ. Пытался ли кто-нибудь лечить вашу настоящую воображаемую *аллергию* на настоящих воображаемых блох?”

Это напоминает мне симптомы аллергии. У некоторых людей бывает аллергия на разносимую ветром пыльцу: они не могут видеть эту пыльцу, но она попадет в нос, и им от этого становится плохо. Но вовсе не обязательно прятаться от пыльцы или отгонять ее. Существуют специальные

лекарства, которые воздействуют на иммунную систему таким образом, что снижают аллергические симптомы”.

После этого я вытащил пузырек ПЛАЦЕБО и сделал следующие пояснения: “Здесь находятся настоящие воображаемые таблетки. Они воображаемые, потому что не содержат никаких настоящих лекарств, но они настоящие, потому что излечат вашу аллергию и изменят ваши ощущения”.

Поскольку нам уже было все известно о субмодальностях ее стратегии убеждений, я начал ей описывать, как они будут действовать, что она будет при этом чувствовать и какие наступят изменения, ориентируясь при этом на ее критические субмодальности. Разумеется, ей не удалось найти каких-либо слабых мест в этой логике. Когда она опять пришла к нам через неделю, то была по-настоящему напугана. Причина была в том, что эти настоящие воображаемые таблетки сработали. Она села и сказала: “Как я смогу узнать, какие платья мне покупать? Как я смогу узнать, как мне вести себя с родителями? Как я смогу узнать, кому можно ко мне прикасаться? Как я смогу узнать, что мне делать или куда идти в окружающем меня мире?”

Вам необходимо осознать, что если бы мы не помогли ей выработать стратегии, закрывающие эту «дыру», то она вполне могла опять вернуться к навязчивой идее по экологическим причинам. “Вот я здесь, оставленная наедине с неизвестностью”.

То, что она говорила, означало: данное убеждение служило ей заменой многих способностей к принятию решений. Это стало важной обратной связью и, определенно, не было проблемой. Таким образом, она наконец оказалась готова к тому, чтобы услышать, что представляет собой стратегия принятия решений. Мы вернулись к самому началу и помогли ей выработать все данные способности.

Мы определили, какого рода критерии потребуются для ответа ее вопросы: как я смогу узнать и как находить свидетельства этих критериев.

Для начала мы взяли некоторые из созданных ею ресурсов по принятию решений и передали их маленькой девочке, которая решила создать блок, поскольку эта навязчивая идея была у нее в течение более чем пятнадцати лет.

Суть всего сказанного в том, что убеждения, способности и все уровни без исключения соединяются и образуют целостную систему человека.

## **Любовь**

Поскольку мы завершаем данное исследование, посвященное нашим отношениям с другими людьми, мне кажется, есть еще ресурс и тема, с которой я бы хотел вас оставить, - любовь. Наши жизни формируются любовью и теми, кого мы любим. Возможно, сегодня мы добились более глубокого понимания того, что выражено словами “любить ближнего своего, как самого себя”.

Я считаю, что существуют различные виды любви. Часто мы начинаем с *любви, которая складывается вокруг поведения*. Возможно, это любовь, строящаяся вокруг сексуальности или взаимных симпатий - кто-то помогает мне выжить, я помогаю им выжить.

Далее мы, возможно, начинаем *любить кого-либо за то, о чем они размышляют*, что собой представляют, что знают. Вместо того чтобы испытывать влечение к кому-либо из-за его тела, марки его машины или того, сколько он зарабатывает, некто начинает нас привлекать *в силу своего разума*.

*Более глубокий уровень любви начинается с того момента, когда вы начинаете разделять убеждения и ценности друг друга.* Далее следует уровень, *когда вы начинаете разделять идентичность*.

Вы дружите с кем-то или поддерживаете какие-то отношения не из-за того, что он во что-то верит или что-то имеет, а из-за того, что он собой представляет.

Но наступает и такое время, когда мы поднимаемся до любви, которая превосходит все, что мы называли ранее, - духовная любовь. Я считаю, что она одинаково важна как при развитии отношений, так и при их прекращении.

В каком-то смысле можно утверждать, что если у вас есть отношения на духовном уровне, то они никогда не прекращаются. Любой, кто пережил смерть человека, которого любил, достигает той стадии, когда уже больше не может непосредственно воспринимать личность, поведение, убеждения и т.д. этого человека. Связь должна перейти на духовный уровень.

Я встречал людей, которые после смерти любимого человека или прекращения отношений перенимали тип поведения этого человека. Это иногда является очень полезной и важной частью обряда, который вам хотелось бы иметь при завершении отношений.

Когда этот человек присутствует, он выполняет функции определенной части системы. Но когда его больше нет, вам самому приходится обеспечивать эти способности. Иногда определенные убеждения и ценности становятся сильней. Иногда, как многие из вас могут обнаружить в процессе реимпринтинга, вы перенимаете некоторые аспекты идентичности этих значимых для вас людей *Я полагаю, что этот процесс приобретает важность при проживании и переживании горя - внутренняя интеграция всех этих уровней отношений.*

Несколько лет назад у моего отца случился инсульт, которого никто не ожидал. Ему было только пятьдесят семь. Приступ был настолько сильным, что никто не надеялся, что он проживет еще несколько часов. Поэтому вся наша семья прибыла в госпиталь, чтобы быть вместе с ним.

Мы начали делать все, что только могли, чтобы он поправился и продолжал жить. Я также делал все что мог и что позволял мой опыт в области медицины.

Он прожил первый день и продолжал жить на следующий. Однако при инсульте ситуация с течением времени ухудшается, потому что мозг увеличивается в объеме, а поскольку объем черепа остается прежним, то мозг начинает выдавливаться через нижнюю часть черепа. В результате этого происходит нарушение всех жизненно важных функций организма: температуры тела, дыхания, кровяного давления и частоты сердечбиений. Это достаточно интересный парадокс, поскольку, стараясь вылечить, наш организм фактически сам начинает себе вредить. И мозг, который организует все это, оказывается поврежденным в первую очередь.

Состояние моего отца ухудшалось, и доктора заявили, что он в коме и нас больше не слышит. Но мы, разумеется, не теряли надежды и делали все, что только могли. Кроме того, мы верили, что он

по-прежнему слышит нас. Однако его организм постоянно слабел, он потерял уже четверть своего веса, утратил зрение. Он не мог двигать правой половиной тела и не управлял левой.

Разумеется, мне было тяжело наблюдать, как мой отец, всегда сильный и ловкий, превращается в ничто.

На пятый или шестой день положение стало критическим. Это напоминало ситуацию, как если бы мы пытались вместе бежать изо всех сил и падали лицом в грязь. Из последних сил мы пытались подняться, но только вновь и вновь падали.

Моя мать и сестра - мы все просили отца подать знак, что он еще с нами. Мы все хотели сохранить ему жизнь.

Внезапно, этот человек, который уже не мог самостоятельно производить мочеиспускание, слепой, до предела истощенный, с едва теплящейся в нем жизнью, поднял левую руку и, обхватив меня за голову и притянув ухом к своему рту, издал звук, в котором мне послышалось “Привет”, но это было “Прощай”. Затем он нащупал руку моей сестры и положил ее на свою руку, затем нащупал руку матери и положил ее на руку сестры, затем нащупал мою руку и положил ее на руку матери, а поверх всех наших рук положил свою. Это было его последним сознательным действием. Я никогда не видел ничего более прекрасного.

В эту ночь моей матери приснился сон, в котором она увидела отца. Ему снова было шестнадцать: именно столько ему было, когда они полюбили друг друга.

В этом сне она видела, что он уходит, и, конечно же, не хотела этого. Она хотела, чтобы он остался или взял ее с собой. Сперва она разозлилась, затем опечалилась.

Но она сказала, что он выглядел таким счастливым, что может пойти туда, куда собрался (будучи опять шестнадцатилетним), что она не могла его остановить.

Потом он обернулся к ней и сказал, что она не может следовать за ним туда, куда он идет: ее время отправляться в путь еще не наступило. Ей может показаться, что пройдет еще немало времени, прежде чем они увидятся вновь, но в общем масштабе времени - это совсем небольшой срок. И тогда они опять будут вместе, уже навсегда.

Для меня это положительный импринт. Когда я думаю о моем последнем в жизни поступке, если бы мое тело превратилось в развалину, доставляло мне страдания и стало практически бесполезным - мой отец, бесспорно, имел полное право не желать жить дальше - если бы у меня было такое же присутствие духа, чтобы подвести черту, завершить все свои земные дела так, если бы я мог использовать все, чему научился в НЛП, чтобы сделать нечто подобное в завершение своего физического бытия, тогда бы и моя жизнь и мои труды были не напрасны.

Именно это я и хочу получить от НЛП.

Когда придет время, для вас все изменится и вы ничего не сможете с этим поделать, и случится то, о чем вы и помыслить не могли, - “вам останется лишь быть совершенно безупречным в самом себе”, как сказал Дон Хуан Карлоса Кастанеды.

## **Медитация любви**

Узы любви никогда не разрываются. Они лишь перемещаются на другие уровни.

Я попрошу вас на мгновение закрыть глаза и подумать о каком-нибудь дорогом вам человеке, с которым вы не всегда можете быть вместе. Это не должен быть кто-то находящийся при смерти или уже умерший. Это может быть кто-то, с кем вы уже давно не были вместе.

Я бы хотел, чтобы вы присмотрелись к тому, как думаете об этом человеке. Где вы мысленно можете представить этого человека? Что вы мысленно слышите? Ясную ли вы видите картину? Далеко ли она? Яркая ли она?

Далее подумайте либо о своем друге, либо о каком-то объекте - возможно, о чем-нибудь из своего прошлого. Даже если этот человек или предмет больше не с вами, вы чувствуете так, как будто он всегда здесь, рядом. Это может быть одна из ваших игрушек: вы вспоминаете ее с теплотой, но без печали. Это может быть ваш друг, которого вы всегда чувствуете рядом с собой, независимо от того, где вы находитесь.

Я хотел бы, чтобы вы обратили внимание на то, как мысленно визуализируете или слышите этот объект или этого человека, так что они как бы постоянно с вами.

Возьмите воспоминание о человеке, который вам дорог, но с которым вы не можете быть рядом и измените качества этого воспоминания таким образом, чтобы они совпадали с качествами воспоминаний о человеке или предмете, которые вы постоянно ощущаете рядом с собой. Возможно, нужно приблизить этот образ. Возможно, вместо того чтобы видеть его позади или слева от себя, вы поместите этот образ в своем сердце. Может быть, имеется определенное качество цвета или яркости, благодаря которому он кажется ближе или реальнее. Может быть, это какое-то конкретное качество голоса, тона, темпа или глубины.

Позволив воспоминанию об этом человеке отыскать свое место в вашем сознании, в ваших убеждениях и ценностях, в вашей идентичности, вспомните на мгновение о чувстве любви, любви чистой, любви без границ, любви без меры, о той любви, что ничего не просит и ничего не предлагает взамен, о любви, которая просто *есть*.

Обратите внимание на то, откуда приходит любовь. Приходит ли она откуда-то из самой глубины? Исходит ли она из сердца? Или занимает все пространство вокруг вас?

Начните видеть эту любовь как чистый сияющий свет. Позвольте ему стать ярче и сиять внутри и вокруг вас. Затем возьмите этот свет и превратите его в сверкающую серебряную нить. Протяните эту нить от своего сердца к сердцу дорогого вам человека, полностью осознавая, что эта нить света может соединять ваше сердце с его сердцем, независимо от того, где, как далеко и в каком времени он находится.

Это нить, которую вы можете протянуть к какому угодно количеству людей, нить, которая никогда не рвется, нить, в которой никогда не кончается свет. Поэтому, когда вы видите себя сидящим здесь, вы можете видеть, что к вашему сердцу подходит столько нитей, сколько людей вы встречаете.

Почувствуйте нить, проходящую сейчас сквозь вас. После чего свет этой нити начинает шириться и сиять, так что наполняет собой все окружающее пространство. Знайте же, что это свет, который может наполнить своим сиянием всю вселенную.

Ощутите себя в этой аудитории. Самое главное - убедитесь в том, что вы можете чувствовать эту любовь к себе. На какое-то мгновение почувствуйте, как ваше сердце бьется в груди.

Знайте также, что вы совершенный человек, совершенное существо. Знайте, что вы можете быть самостоятельной личностью, что вы можете быть индивидуумом. Почувствуйте свою собственную незаурядность, свою неповторимость. Возможно, что сегодня вечером вы сможете обнаружить или заметить, как все эти нити прикреплены к вашему сердцу другими

Всего лишь на одно мгновение БУДЬТЕ в этой комнате, так чтобы полностью отдавать себе отчет в происходящем, и ничего больше: просто будьте. Дайте же себе воспринять во всей полноте это существование, эти звуки, свое тело, воздух и свет вокруг себя, воздух, наполняющий ваши легкие, доставляющий кислород и жизнь для всего вашего организма. Вспомните и о других людях, о тех, что окружают вас, о других существах, других индивидуумах, о необычных людях. По мере того как ваши глаза раскрываются для восприятия наполняющего комнату света, перенесите это существо полностью сюда.

#### **IV. ИНТЕГРАЦИЯ КОНФЛИКТНЫХ УБЕЖДЕНИЙ**

В этом разделе мы поговорим об интеграции конфликтных убеждений и исследуем, как интегрировать некоторые части нашей идентичности или системы убеждений, чтобы они работали вместе, поддерживая при этом друг друга.

Один из моих любимых метафорических образов для процесса изменения убеждений содержится в проповеди Иисуса о сеятеле и семени.

Он говорит о том, что сеятель сажает семя повсюду. Семя содержит в самом себе чудо собственного бытия, своей идентичности, произрастая и развиваясь в побег по своим собственным законам. Сеятелю или садовнику не приходится заставлять семена расти. Семя само содержит в себе чудо жизни.

Но сеятель должен подготовить контекст. Как говорится в проповеди, если сеятель бросает семя на вспаханную землю, то птицы уносят его. Если семя падает на каменистую почву, то его корни начинают сперва быстро расти, но затем солнце опалает их, и поскольку камень не дает им прорасти глубже, растение засыхает.

Если семя падает на землю, поросшую сорной травой, то оно может пустить корни, но затем сорные травы все равно заглушают его, потому что борются за одно и то же пространство. И лишь когда зерно падает на удобренную вспаханную почву, то произрастает и приносит плоды.

Это хороший метафорический образ для того, что называется **развитием нового убеждения или идентичности**.

Человек, который серьезно болен, может сказать: “Я верю в то, что могу поправиться”.

Но иногда такое убеждение не имеет под собой никакой почвы, никаких глубоких оснований. Это всего лишь слова, всего лишь пустая надежда. Если нет богатых репрезентаций, если у человека

нет внутренней карты того, как будет выглядеть выздоровление и хорошее самочувствие в визуальном, аудиальном и кинестетическом плане, то, следовательно, для роста этого убеждения не подготовлена почва.

И если в это время появляется некто и заявляет: “Это же полная чушь, разумеется, ты не сможешь поправиться, нужно смотреть фактам в глаза: твое положение безнадежно”.

Это подобно той птице, что прилетает и крадет зерно, - убеждение из неглубоко вспаханной почвы. Человек оказывается сломлен и начинает терзаться сомнениями и тревогой.

Когда зерно падает на каменистую почву, переполненную ограничивающими импринтами из прошлого, то если даже у этого человека есть какие-то репрезентации, какие-то части, готовые воспринять данное убеждение, корни этого убеждения не смогут хорошо прорасти. Они растут какое-то время, пока не наткнутся на старые молекулы, на эти камни из прошлого, не позволяющие корням новой идентичности проникнуть на всю глубину, сквозь все богатство жизненного опыта данного человека.

И, оказавшись под гнетом трудностей, которые часто сопровождают всякий процесс изменения, это новое убеждение начинает чахнуть. Именно старая молекула, этот старый камень из прошлого и есть причина того, что данное убеждение не может как следует укорениться.

Иногда, если семя падает вместе с другими семенами, они завязывают между собой борьбу за то, чье существо, чья идентичность будет наполнять собой этот сад. То или иное семя может прорасти неподалеку, получая питание из богатой почвы. И тогда у вас окажутся две взаимоисключающие личности, пытающиеся существовать на одном и том же месте.

Из последних двух глав мы узнали, каким образом подходящая почва создается из способностей и как разрушать камни старых убеждений, превращая их в почву, на которой может что-то произрасти.

### **Конгруэнтность на уровне идентичности**

В этой главе нам предстоит убедиться в своей конгруэнтности как на уровне идентичности, так и на уровне убеждений, чтобы у нас не оказалось двух различных частей, занимающих одно и то же пространство.

Мы часто обнаруживаем, что после того, как человек прояснил свою личностную историю, в нем по-прежнему остается какая-то часть, которая развилась из прошлых убеждений. И хотя этих старых камней или шрамов здесь больше нет, ему по-прежнему необходимо интегрировать ту свою часть, которая выросла из импринта, охватывающего всю идентичность.

Например, однажды я работал с женщиной, которая по всеобщему убеждению была шизофреничкой. Несколько раз она была госпитализирована, и этот опыт достаточно ее травмировал. Я обнаружил весьма травмирующий ранний импринт в ее жизни, нечто, о чем нельзя было говорить, что нельзя было признавать. Мы провели реимпринтинг, и произошли очень действенные изменения. Она проделала весь путь до настоящего и почувствовала огромное облегчение, освободившись от этого импринта. Но несколько недель спустя начались очень интересные переживания. Она сказа-

ла, что появилось ощущение очень глубокой неуместности, поскольку все те линии поведения, все те стороны идентичности, построенные вокруг данного раннего импринта, утратили всякий смысл. Она создала себе все эти защитные механизмы настолько основательно, что даже была готова попадать время от времени в психиатрическую больницу, чтобы только сохранить их. Теперь же, оглянувшись на все это, поняла, что они ей больше не нужны.

Она не знала, что делать со всем этим поведением и с этой частью идентичности. Она выработала способ существования, который сейчас, похоже, был уже совершенно не нужен. Она не хотела возвращаться к своему старому существованию, чтобы получить ощущение цели, но по-прежнему должна была как-то обходиться с той своей частью, у которой уже не было никакой цели. Сейчас она сама уже могла видеть, почему люди считали ее действия сумасшествием.

Что же ей было делать? Она по-прежнему обладала этой своей частью, от которой никуда не могла деться. Эти способности, этот образ действий по-прежнему оставались частью ее идентичности.

Вопрос заключался в том, *как ей интегрировать их в свое поведение, чтобы они были уместны для ее настоящего и будущего.*

Я предложил ей заняться **поиском положительного в этой части**, чтобы она могла начать интегрировать ее в будущее.

В дальнейшем я приведу описание демонстрации, где рассмотрю кое-что из того, что мы проделали.

**Осуществление значительных изменений**, решение проблемы, существовавшей долгое время, также **ввергает человека в новый кризис**, в новый переход. **И ее новое и старое “я” не были скоординированы, не были еще интегрированы.**

Когда я впервые начал работать со своей матерью в тот период, когда она лечила рак, первое, на что я обратил внимание, была ее крайняя неконгруэнтность в отношении собственной личности.

Весьма интересно задуматься о метафорическом образе рака.

Рак является какой-то частью вас, частью вашего тела, которая вдруг впадает в неистовство, выходит из под контроля. Это часть вас самого, но это и не часть вас.

Часто при многих наших наиболее опасных заболеваний, - по крайней мере тех, что на сегодняшний день считаются неизлечимыми, - появляется вопрос их отождествляемости с телом, что также связано с нашей идентичностью, в частности с иммунной системой. Иммунная система является частью нашего тела, отвечающей за сохранение его тождественности самому себе. Иммунная система отличает себя от не-себя, а затем избавляется от того, что является не-собой. Такие явления, как артриты, рак, СПИД, даже некоторые виды сердечных заболеваний и диабет - все являются результатом ошибок иммунной системы.

Иногда она не распознает в чужаке чужака; иногда же само наше тело начинает воспринимать в качестве чужака. Это бывает при артрите, туберкулезе кожи или рассеянном склерозе. Иммунная система начинает «нападать» на суставы при артрите, на нервную систему при рассеянном склерозе и на саму себя при СПИДе.



Как показывает мой опыт работы с людьми, страдающими такого рода недугами, в их психологических идентичностях часто происходит похожий конфликт. Несомненно, находясь в конфликте с самим собой, вы не можете мобилизовать все свои ресурсы на выздоровление.

В случае моей матери это был весьма интересный конфликт. Рак начал развиваться, когда самый младший ее сын (последний из пяти) покинул дом. Она была матерью в течение более тридцати лет, и вдруг ей пришлось переходить в новое состояние, когда личность, исполняющая роль матери, должна прекратить свое существование.

Какая-то часть ее идентичности была построена вокруг роли матери. И в течение всех этих лет она отдавала себя другим. Она поступилась собой и весьма компетентно взяла на себя заботу о других, но была какая-то ее часть, которая существовала сама по себе и не имела возможности расти в течение многих лет.

По мере того, как дети выросли и у нее появлялось все больше времени для себя, она бралась нянчить детей, чтобы как-то занять это время. Она опять заботилась о других. Образовался конфликт между той ее частью, которая знала, что нужно делать, чтобы быть матерью, и той частью, которая хотела что-то делать для себя. Она хотела путешествовать, посещать интересные места, иметь какие-то увлечения.

Проблемой было то, что эта идентичность матери, эта система убеждений, ориентированная на других, говорила, что ориентироваться на себя эгоистично, и не это ее миссия. Ее миссией была забота о других людях.

Ориентированная на себя сторона была убеждена: «ориентироваться на» - значит стать мучеником. Это выражалось в постоянном позволении другим людям управлять ее жизнью и в непозволении себе когда-либо делать то, что хочется.

Когда человек подобным образом вступает в конфликт с самим собой, происходит очень интересная вещь: конфликт может разразиться от любой мелочи.

Когда человек полностью конгруэнтен, в мире могут происходить совершенно невообразимые вещи, но он никогда не будет выведен из равновесия. Но находящийся в состоянии внутреннего конфликта может оказаться в стрессе от ничтожнейшего пустяка.

Например, случайно сломав ноготь, он может разразиться в свой адрес самой жестокой бранью и настроение будет на весь день испорчено.

Стресс происходит не из-за какого-то внешнего события. Стресс, особенно вызывающий заболевание, возникает из нашей *реакции* на происходящее вокруг.

Поскольку такому человеку каждый раз приходится делать выбор из двух взаимоисключающих вариантов: например, сделать что-то для себя или для других, - то в случае любого выбора у него будет повод упрекнуть себя либо в излишнем эгоизме, либо в неразумном альтруизме.

Принимать решение - это функция вашей идентичности. И **когда есть конфликты, касающиеся того, кто вы на самом деле, ни один из вариантов выбора не будет верным**. Если вы делаете выбор в пользу одной стороны, то получаете стресс с другой, и наоборот. И возникает ощущение, что вы вообще не способны принимать правильные решения. Ведя речь о том, что нужно вырабатывать волю к жизни, необходимо иметь образ будущего, который согласовывался бы с вашей

миссией. Но если при этом человек потерял интерес к жизни, если ему все равно, будет ли он жить долго или скоро умрет, то в какую почву в таком случае вы собираетесь бросить свое семя?

**Переживаемый моей матерью конфликт в действительности уже не касался прошлого.** Он уже касался таких вопросов, как *КТО Я ЕСТЬ? Какова моя миссия? Как их сделать частью себя, как заставить эти две идентичности действовать сообща?*

Каждая из них старалась избавиться от другой, уничтожить другую. Поэтому нам сейчас предстоит заняться тем, каким образом научить отдельные части, конфликтующие убеждения, жить в гармонии.

Как я сказал ранее, то, что выздоровление от смертельно опасной болезни мы называем “ремиссией”, не является простым совпадением.

### **Убеждения в конфликте**

Нам предстоит заняться тем, каким образом привести в гармонию две подобные конфликтующие идентичности или системы убеждений. Конфликты в системе убеждений возникают, когда два и большее число убеждений ведут к конфликтному поведению. Подобного рода ситуации часто создают “двойную связь” (когда плохо, если сделали, и плохо, если не сделали).

Наиболее серьезные столкновения происходят, когда конфликтующие убеждения относятся к негативным суждениям о себе. При таком конфликте практически всегда возникают *недоверие, ненависть или боязнь самого себя*. В большинстве подобного рода конфликтов мы наблюдаем противостояние *разума и эмоций, точного расчета и интуиции, ребенка и взрослого, прошлого и будущего, перемен и установившегося порядка*. Это и есть знаменитый дуализм ИН-ЯН даосизма.

### **Определение характера конфликта**

Я хотел бы показать другие способы, при помощи которых можно интегрировать новое убеждение. *Вернемся к линии времени*. Очень часто конфликты проявляются между нарождающейся новой идентичностью - нашим новым или скрытым “я”, и нашим *нынешним* “я” или какими-то другими частями “я”. В этой технике будем использовать, в основном, три позиции на линии времени.

*Р.Д.*: Крис, вы спрашивали о конфликтах с самим собой. Не хотите ли вы выйти сюда?

(Крис выходит и садится на стул.)

*Р.Д.*: Крис, первое, что я хочу выяснить, *что представляет собой ваш результат, какая стоит перед вами цель?*

*К.*: Я хочу помогать людям добиваться успеха.

*Р.Д.*: Итак, вы хотите помогать другим добиваться успеха. Отметим, что это своего рода ориентация на других. Я хочу, чтобы прежде всего вы создали почву для этой новой идентичности, для этого нового убеждения.

Это значит, что мы хотим *создать по-настоящему хорошую репрезентацию данного результата*. Например, если некто болен и хочет выздороветь, то необходимо создать полную и яркую репрезентацию здоровья.

### **Первый этап**

*Р.Д.*: Крис, вот прямо перед вами линия времени. Справа от вас будущее, слева - прошлое. Прежде всего, я хочу, чтобы вы встали на эту линию, и вместо того, что двигаться в направлении прошлого, как в предыдущий раз, *направились в будущее и создали репрезентацию, время и обстоятельства, при которых могли бы полностью осуществить свою цель*.

Например, если кто-то хочет похудеть, то ему следует идти по линии в направлении той точки в будущем, где он может сказать: *“Вот здесь по весу и по фигуре я буду таким, каким хочу быть”*. Таким образом, он намеревается заглянуть в будущее и заняться созданием ресурса, пока полностью не получит то, что будет соответствовать его результату.

(Обращаясь к Крису): Идите вперед в своем обычном темпе.

(*Р.Д.* указывает Крису направление к его будущему.)

*То, что вы хотите создать, - это ваше новое “я”*. А теперь я хочу, чтобы вы вошли в это свое новое “я”, которое способно обладать всеми этими ресурсами.

(Обращаясь к аудитории): Мы, разумеется, будем все время наблюдать физиологию, положение тела, жесты и сопутствующие им асимметрии.

(Крис медленно идет вдоль линии, выпрямляется и останавливается. Его физиология изменилась.)

*Р.Д.*: Поскольку вы уже ощутили себя в этой обстановке, я бы хотел, чтобы вы визуализировали то, как все это должно быть; прислушайтесь к голосу, которым вы будете говорить; определите, откуда вы будете говорить; хорошо прочувствуйте свою позу, движения, чтобы вы во всей полноте знали, что будет собой представлять ваше будущее.

ПРОШЛОЕ

НАСТОЯЩЕЕ

БУДУЩЕЕ

Положение А: Будущая идентичность

Рис. 18. Создание ассоциированной репрезентации намеченного целью состояния

(*Р.Д.* кладет левую руку на правое плечо Крису в качестве якоря его физиологии.)

### **Второй этап: репрезентация результата из мета позиции**

А теперь сделайте шаг назад с линии времени и вернитесь *в настоящее*. *И уже из настоящего посмотрите на этого человека, который и является ВАМИ в будущем*.

(Р.Д. вновь приводит Крису в настоящее и сводит его с линии времени, так что тот оказывается в диссоциированной позиции Б и садится на стул.)

Р.Д.: Можете ли вы видеть и слышать этого СЕБЯ?

(Обращаясь к аудитории): Мы начнем с того, что скажем: *это то убеждение, та идентичность, которую данный человек хочет иметь.* “Я хочу помогать людям добиваться успеха”.

(Обращаясь к Крису): Следующий вопрос достаточно прост: *Что вас останавливает? Это ваше будущее, это ваш следующий шаг к своей миссии.*

(Обращаясь к аудитории): Думайте об этом таким образом: люди скажут “О, этот результат просто великолепен, это так прекрасно!”

Затем вы возвращаетесь в сегодняшний день и говорите: “Он там, он так великолепен, добивайся его, отправляйся за ним”. В ответ же получаете только вежливое покашливание или покачивание головой.

Это как раз та часть, которую мы сейчас хотим выявить: какой здесь конфликт?

(Обращаясь к Крису): Когда вы глядите на это будущее, есть ли у вас голос, какое-то чувство? Что-то в вас самом выказывает несогласие, неприятие?

К.: *Все.* (что-то тихо бормочет)

(Роберт громко провозглашает за Крису, который пробормотал ему несколько слов): Он говорит, что это нечто вроде: *если ты добьешься успеха, ты исказишь свою миссию.*

### **Третий этап: поиск конфликтующей системы убеждений**

(Обращаясь к Крису): Я хочу найти ту часть, что несет это убеждение. *Поместите эту свою часть на линию времени там, куда она лучше всего подходит.*

Это где-то в прошлом? Или где-то рядом с настоящим? Откуда, из какого места на линии времени пришло это убеждение? Встаньте и определите физически, где это место.

(Крис встает на свою линию времени и, глядя в будущее, идет в прошлое и останавливается там, где было образовано его ограничивающее убеждение. Крис идет вдоль своей линии времени медленно и в полнейшей тишине. Руки у него сложены на груди, как будто он молится.)

(Роберт, обращаясь к аудитории, сперва говорит очень тихим голосом): Между прочим, пока он это проделывает, обратите внимание, на каком уровне располагаются эти конфликты. Довольно часто бывает, что в будущем кто-то хочет иметь способность типа: *Я хочу, что бы я мог помогать другим делать это.*

ПРОШЛОЕ

НАСТОЯЩЕЕ

БУДУЩЕЕ

Позиция В: Конфликтующие убеждения из                      прошлой идентичности

Позиция А: Будущая идентичность

Позиция Б: Мета позиция

## Рис. 19. Положение конфликтующих убеждений

Но то, с чем она конфликтует, является убеждением о миссии. Очевидно, что если мотивация развития этой способности вступает в конфликт с моей миссией, то она будет отвергнута.

Если же мне удастся найти для этой способности место в моей миссии, то она становится частью моей идентичности и приобретает естественность и легкость.

То же самое происходит и у людей, старающихся победить болезнь.

*Я хочу выздороветь, но это не согласуется с моей идентичностью. Я снова хочу быть здоров, но не могу, поскольку это эгоистичное желание.*

Здесь мы имеем очень интересное убеждение: *Если я добьюсь успеха на этом уровне способностей, то потерплю неудачу со своей миссией.* Это классический конфликт.

(Обращаясь к Крису): Вы что-нибудь обнаружили, Крис?

К.: Одну минуту.

Р.Д.: Хорошо, минута пошла. Значит, ничего особенного?

(Р.Д. кладет правую руку на левое плечо Криса в качестве якоря этого чувства из прошлого и указывает ему направление будущего.)

Итак, находясь здесь, вы говорите: *“Эта будущая цель вступает в конфликт с моей миссией, это ее исказит”*.

К.: Какой-то голос говорит мне: *“Лучше позаботиться о себе, а не о других”*.

Р.Д.: Эта часть говорит: *Тебе следует позаботиться о себе, а не о других. В большей мере ориентируйся на себя, не на других”*.

(Обращаясь к аудитории): Обратите внимание на физиологические проявления в этой позиции.

Они совершенно не похожи на те, что ассоциированы с будущим.

### **Четвертый этап: установление критериев из мета позиции**

(Обращаясь к Крису): Выйдите из этого пункта и вернитесь в мета позицию настоящего.

(Крис вновь возвращается по своей линии в настоящее, сходит с нее и занимает диссоциированную позицию Б. Садится на стул.)

(Обращаясь к Крису): А теперь визуализируйте эту часть себя в своем прошлом так, чтобы вы могли увидеть того, кто говорит: *“Это нехорошо - хотеть помогать другим добиваться успеха”*.

И оттуда, где вы находитесь, посмотрите не только на *“себя из прошлого”* на своей линии времени, но также и на *“себя в будущем”*. Там же, где вы находитесь сейчас, вы не являетесь ни одним из них.

Вот здесь тот, который из будущего, говорит: *“Я очень хочу помочь другим добиться успеха”*, а вон там другой, из прошлого, говорит: *“Нет, это опасно, подумай сперва о себе”*.

*Каковы критерии того, кто в вашем прошлом? Каковы его ценности?*

Ничего страшного, если вам не удастся выразить это на словах прямо сейчас, но в любом случае, вам пока нужно оставаться вне любого из них.

## **Пятый этап: выявление позитивных намерений**

Итак, мы имеем *две конфликтующие идентичности, разделенные* и помещенные туда, где им надлежит быть. Теперь нам предстоит разрешить конфликты в системе убеждений.

(Из каждой позиции А, Б и В Крис будет рассказывать нам об убеждениях и ценностях каждой идентичности в позициях А и В, и о том, что каждая из них думает о другой. Позиция Б диссоциирована и будет главным образом помогать находить объяснение линиям поведения А и В. Р.Д. будет вести данный процесс до выяснения позитивных намерений. Он будет продвигаться к уровню ценностей, пока между частями не останется конфликта.)

### **Из позиции А**

*Р.Д.:* (Обращаясь к Крису): Теперь я попрошу вас подойти сюда к своему будущему, быть здесь самим собой и подумать о том, кто из вашего прошлого препятствует вашему будущему.

(Крис переходит в позицию будущего А.)

(Обращаясь к аудитории): Еще раз обратите внимание на разницу в мимике.

(Обращаясь к Крису): Что вы думаете о той своей части, что находится там, позади? Она вам нравится? Что она собой представляет? Не глупа ли она? Не опасна ли? Что вы о ней думаете?

*К.:* Она совершает ошибку. Она заблуждается.

*Р.Д.:* Почему она совершает ошибку? Почему вы уверены, что это именно так?

*К.:* Я думаю, что она боится, вот и все.

*Р.Д.:* Таким образом, когда вы смотрите на ту часть, эта ваша часть говорит: “Я испугана”. У меня, глядя отсюда, складывается впечатление, что эта часть говорит что-то вроде: “Ну, на самом деле это не имеет значения, почти не имеет значения. Это неважно”. Но все-таки, важно это или нет?

*К.:* Нет.

*Р.Д.:* (Обращаясь к аудитории): А сейчас я хотел бы попробовать еще кое-что. Когда Крис стоит в своем будущем и обращен лицом к будущему, он рассматривает эту свою часть позади себя как ошибочную и незначительную. Но что, если бы он стоял в своем будущем, обратившись лицом к прошлому?

(Обращаясь к Крису): Посмотрите на эту часть вашего прошлого отсюда, из вашего будущего, повернитесь и посмотрите на свое прошлое. Что думает эта ваша часть в будущем о той, которая сейчас находится там, в вашем прошлом?

(Обращаясь к аудитории): Изменения в мимике очень интересны, не правда ли?

*К.:* Я думаю, что способен помочь той части.

*Р.Д.:* Таким образом, оглядываясь, ваша часть говорит: “Я могу помочь той части из прошлого”.

### **Из позиции В**

Давайте на время сойдем с вашей линии времени, вернемся к этой части в прошлом и поглядим на вас в будущем.

(Крис возвращается по линии времени к своему стулу, а затем переходит в позицию В в своем прошлом.)

*Р.Д.:* Что вы думаете о той части, которая в будущем? Нравится ли она вам? Не боитесь ли вы ее? Почему? Не знаете? Что вы о ней думаете? Чего вы боитесь? Что могло бы произойти, если бы вы не боялись?

*К.:* Я был бы с ней заодно.

*Р.Д.:* И что тогда?

*К.:* Я не знаю. (Глаза Криса опущены.)

*Р.Д.:* (Обращаясь к аудитории): И вот опять вы можете наблюдать разницу между двумя типами мимики, особенно же разницу в ключах доступа между репрезентациями этих двух идентичностей: прошлая является кинестетической, а будущая - визуальной.

Между прочим, нет никакой разницы между боязнью паука или боязнью змеи. Когда вы находитесь рядом с пауком, вы чувствуете себя беспокойно. Но если вы боитесь самого себя, то вам даже некуда скрыться, и независимо от того, насколько прочные стены вы возводите или как высоко забираетесь в горы, вы не можете скрыться от самого себя.

Хорошенько вдумайтесь, Крис. *В чем заключается это убеждение? Что вы могли бы утратить?*

(После долгого молчания)

*К.:* Я испытываю чувство глубокой печали.

*Р.Д.:* Возвращайтесь в мета позицию и оставьте все это позади.

### **Из позиции Б**

(Крис диссоциируется, возвращается в позицию Б и садится на свой стул.)

*Р.Д.:* Теперь та часть, что находится в будущем, смотрит назад и говорит: “Я не могу ей ничем помочь, она просто-напросто ошиблась.

Та, что из прошлого, боится той, из будущего. Она даже точно не знает, почему. Когда мы говорим: “Что произошло бы, если бы вы были заодно? - то в ответ получаем ощущение глубокой печали. Почему оно возникает? *О чем мы обычно печалимся? Об утрате?*

Эта часть говорит: “Если я сделаю это, я потеряю что-то очень важное”.

ПРОШЛОЕ

НАСТОЯЩЕЕ

БУДУЩЕЕ

Позиция В: *У будущего меня что-то будет утрачено*

Позиция А: *“Я прошлый заблуждается и боится*

Рис. 20. Выявление ограничивающих убеждений

Не знаю, относится ли это к Крису, но иногда это выглядит так: “Я человек конченный. Делайте со мной что хотите. Может быть, тогда я заблуждался, но поступить иначе я не мог”.

Очень часто мы можем наблюдать один интересный парадокс: становясь старше и накапливая больше ресурсов, мы развиваем различного рода новые способности и типы поведения, но очень часто наша идентичность бывает окончательно определена где-то там, в далеком детстве. Поэтому, даже если мы и обладаем этими способностями, то когда мы начинаем их использовать, возникает ощущение чего-то неестественного.

“Хоть я и занимаюсь сейчас всем этим, но мое истинное “я” в прошлом.

“Этот печальный перепуганный маленький мальчик и есть подлинный я”.

“Вся эта нынешняя способность - сплошное притворство. Я могу проделать все это, но это не подлинный я, и если бы я превратился во взрослого человека, то мне пришлось бы отказаться от себя самого”.

Некоторые люди чувствуют, что если они по-настоящему изменятся, то какая-то их часть умрет. И в каком-то смысле, *умрет, возможно, и та старая идентичность*. И это ощущение может быть довольно сильным.

Я помню, как когда-то работал с еще одной женщиной, которая считалась шизофреничкой. Она то бывала подавлена и замкнута, то вдруг раздражалась приступами диких эмоций. Когда же мы добрались до основной доминанты той системы, что была причиной всех ее проблем, то выявилось убеждение, которое можно выразить так: *“Если я решусь быть такой, как все, то утрачу себя. Я просто исчезну”*.

При той системе семьи, в которой она жила, это было необходимое убеждение, чтобы развить хоть какую-то идентичность. Но обратите внимание на лежащую в основе структуру убеждения. *“Я отличаюсь от других людей. Я должна быть диаметрально противоположна всему, что происходит вокруг меня. Если люди счастливы, то я должна быть печальна и уходить в себя. Если люди спокойны и ведут себя тихо, то я буду беспокойна и производить много шума. Я должна делать все что угодно, что будет противоположно тому, что делают другие, в противном случае я просто не существую”*.

Вот что направляло жизнь этой женщины. Поэтому всегда и в любой обстановке она поступала не так, как надо. Эта женщина чувствовала, что если не будет поступать таким образом, то не будет больше существовать, умрет. И ужас перед этим чувством, перед утратой своего существования был определенно сильнее любого наказания, которому она подвергалась за неправильные поступки.

Обратите внимание, что она сказала: *“Даже если бы я хотела быть, как кто-то еще...”* Это означает, что если бы ей кто-то начал нравиться и она захотела бы на него походить, то и тогда она перестала бы существовать. Если вам начинают нравиться люди, то они будут высасывать из вас вашу идентичность, даже если вы просто *хотели* быть, как они, независимо от того, поступали вы в действительности, как они или нет.



Между прочим, вы должны осознавать, что обычная техника НЛП по достижению раппорта здесь работать не будет, поскольку едва вы добьетесь раппорта с подобным человеком, он перестанет существовать. И *это является именно тем видом убеждений, которые вызывают то, что зовется психозом* или душевным заболеванием.

(Обращаясь к Крису, сидящему на стуле): Я привнес все это в данный контекст, Крис, чтобы понять некоторые из этих страхов и печалей, направленных на вас самого; важно принимать в расчет подобного рода решения и убеждения об идентичности.

Я бы хотел, чтобы вы, находясь здесь и оставаясь в диссоциированным состоянии, посмотрели на ту старую вашу часть, что печальна и испугана, а так же на ту часть в будущем, что полна ресурсов и готова прийти на помощь. Поглядите на них издалека, откуда-нибудь сверху.

Когда вы смотрите на эту часть из вашего прошлого, можете ли вы хоть что-то понять? *Каковы ее намерения?*

К.: Я бы сказал, что, вероятно, это выживание: “Ты должен выжить”.

Р.Д.: (Обращаясь к аудитории): Она боится за свое выживание. Та же часть, что в будущем, хочет идти вперед и помогать людям. Очень часто у людей можно обнаружить такие части, которые возражают против своего собственного поведения: “Мне не нравится то, что делает *та часть*: она меня пугает”. Или: “То, на что она способна, меня пугает”.

*Первое, что вам необходимо сделать при любых переговорах - между двумя людьми в компании или между вашими собственными частями, - выявить те ценности, которые ими движут.*

Цели и намерения направляют всякую деятельность.

ПРОШЛОЕ

НАСТОЯЩЕЕ

БУДУЩЕЕ

Позиция В: *Выживание*

Позиция А: *Помощь другим*

Рис. 21. Определение критериев конфликтующих частей

Часто вы обнаруживаете, что люди не возражают против намерений или ценностей другого человека, если узнают, что они собой представляют. Более того, вы увидите, что они разделяют ценности друг друга. И тогда вам больше не нужно будет утруждать себя рассуждениями о поведении этой части, о том, что она знает или не знает, и переходить на уровень критериев и ценностей.

**Шестой этап: выявление общей цели**

**Из позиции А**

*Р.Д.:* (Обращаясь к Крису): Теперь перейдите сюда, в свое будущее, в позицию А. Взгляните на ту свою часть, что находится вон там, в прошлом. Эта часть там, позади, грустна и боится вас, и она намерена выжить. А вы разве не хотите, чтобы она выжила?

*К.:* Да, хочу.

*Р.Д.:* Да, вы действительно хотите, чтобы она выжила. Таким образом, вы не угрожаете ее выживанию. Что же является вашей целью? *Каково ваше намерение? Какова та ценность, которой вы привержены?*

*К.:* Добиться успеха.

*Р.Д.:* (Обращаясь к аудитории): Итак, критерий - успех. А какова цель успеха? Я задаю этот вопрос, потому что хочу обратиться к еще более глубинному критерию.

Обратите внимание, что здесь, в позиции А, мы говорим о действии способности и деятельности, а там, в позиции Б - о выживании, идентичности.

Когда вы занимаетесь бизнесом или работаете с людьми или семьей, вы часто сталкиваетесь с подобным конфликтом между той частью, что хочет быть созидательной, делать что-то новое, рисковать, и той частью, что боится потерять стабильность и идентичность.

(Обращаясь к Крису): “Зачем Вам успех?”

*К.:* Чтобы чувствовать себя полезным.

*Р.Д.:* Мне кажется, было бы затруднительно чувствовать себя полезным, если вы не сумеете выжить.

*К.:* Да.

*Р.Д.:* Теперь вернитесь к той своей части, что относится к вашему прошлому. (Крис идет к позиции В.)

### **Из позиции В**

*Р.Д.:* Слышите ли вы, что говорит та, будущая часть? - “Я не хочу препятствовать вашему выживанию. Моя цель - чувствовать себя полезной, добиться успеха, но и выжить”.

Верите ли вы ей? Или нет?

*К.:* **Я не вижу**, как она может это сделать.

*Р.Д.:* (Обращаясь к аудитории): Эта часть говорит буквально следующее: “Я не *вижу*, как”. Меня это ничуть не удивляет, между прочим, если принять во внимание положение глаз Криса. Эта часть из прошлого очень кинестетична.

(Обращаясь к Крису): Вашей целью является выживание. Это не противоречит успеху, не так ли? Или полезности? Что хорошего в выживании, если нельзя быть полезным и растущим, преуспевающим и счастливым одновременно? Помимо этого, для того чтобы по-настоящему выжить, мне часто приходится делать что-то новое.

Другими словами, то, что помогает мне выжить как ребенку, отличается от того, что помогает мне выжить как взрослому.

*И если критерием действительно является выживание, то оно подразумевает приспособление к новой обстановке и создание новых ресурсов. Вы не можете выжить, если не развиваете чего-то нового.*

Подумайте об этом, а затем переходите в мета позицию. (Крис возвращается на свой стул, садится и погружается в размышления.)

### **Седьмой этап: ресурсы, которыми можно поделиться**

*Р.Д.: (Обращаясь к аудитории): Мы взяли эту будущую цель и сделали более весомым уровень ценностей, поддерживающих эту цель. Сейчас это уже не просто цель: теперь она соотносится с более глубинными ценностями.*

*Трудность данной проблемы заключается в том, что эта будущая часть сидит вот здесь со всей данной способностью, но не осознавая глубинную сущность идентичности. Прошлая же часть обладает глубокими ощущениями, но не имеет способности.*

Это весьма обычное явление, имеющее место в нашей жизни. Молодой человек бывает способен на очень глубокие переживания и на кардинальные решения, но не обладает нужными способностями. Поэтому он и говорит: “Мне нужно видеть, как”.

*Р.Д.: (Обращаясь к Крису): Итак, нам сейчас предстоит сделать следующее: я предлагаю вам поглядеть на каждую из этих двух частей из своей диссоциированной позиции здесь, в настоящем, и определить отсюда, каким ресурсом обладает каждая из них.*

*Каким ресурсом обладает ваша часть в будущем, какого нет у той, другой части?*

*К.:* Знанием, подходом, профессионализмом.

*Р.Д.:* Так, а теперь другой важный вопрос: что есть у той вашей части в прошлом, чего нет у этой, но что ей очень нужно?

*К.:* (Что-то бормочет.)

*Р.Д.:* Он говорит: “Характер”.

Это очень важно. Эта часть воспринималась нами как постоянно боящаяся чего-то. Но она обладает характером. Я имею в виду, что она готова постоять за свои убеждения, неважно, верные они или ошибочные, независимо от того, что говорят другие.

Подумайте о том, сколько усилий и самоотверженности требуется для того, чтобы сбросить лишний вес, бросить курить или начать новый бизнес. Здесь требуется нечто большее, чем видение и знание того, как; это требует определенной энергии и характера.

ПРОШЛОЕ

НАСТОЯЩЕЕ

БУДУЩЕЕ

Позиция В:

Ценности: *Выживание*

Ресурсы: *Ощущения - “характер”*

Позиция А:

Ценности: *Успех, полезность*

Ресурсы: *Видение - "знание, как"*

Рис. 22. Доминирующие ценности и ресурсы конфликтующих частей

### **Восьмой этап: интеграция новой идентичности**

А теперь я хочу заняться именно этим. Отсюда видно, что обе эти части на самом деле по-настоящему нуждаются друг в друге. Вы видите, что их цели не конфликтуют. Им обоим нужно выживание и лучшая жизнь.

### **Перенос ресурсов из позиции В в А**

Войдите в часть, относящуюся к прошлому. Я хочу, чтобы вы глубоко прониклись этими ощущениями, этой глубинной, этим мужеством и этой энергией.

(Р.Д. включает якорь, ассоциированный с прошлой идентичностью.)

Я хочу, чтобы вы медленно подошли к этому будущему себе, сохраняя в себе все эти ощущения.

Таким образом, в конечном итоге вы привносите это ощущение в физиологию своего будущего «я». Вы должны перенести этот ресурс из прошлого... прямо сюда.

(Физиология Криса меняется по мере того, как он движется по своей линии времени, пока у него не проявляется физиология его будущего состояния, хотя и измененная, в ней присутствуют некоторые физиологические проявления более юного Криса.)

### **Переход из позиции А в В**

Теперь я попрошу вас вооружиться видением и умением этой своей будущей части и вернуться с ними в свое более раннее «я», обладая этим умением и этой способностью помогать добиваться успеха другим, перенеся их с собой назад в прошлое, чтобы помочь добиться успеха своему более молодому «я».

(Р.Д. притрагивается к якорю, ассоциированному с будущим состоянием.)

Принесите эти способности своему «я» из прошлого и полностью войдите в это «я» из прошлого.

(Крис весьма эмоционально переходит из позиции в будущем в позицию в прошлом. Его физиология отражает его более молодое «я», но частично сохраняя физиологию будущего состояния.)

ПРОШЛОЕ

НАСТОЯЩЕЕ

БУДУЩЕЕ

Позиция В:

Ценности: *выживание*

Позиция А:

Ценности: *Успех, полезность*

Ресурс: *Ощущения - "Характер"*

Рис. 23. Перенос ресурсов между конфликтующими частями

Вернувшись в свое прошлое, вы можете "видеть, как" все эти ресурсы сплелись воедино. Таким образом, два образа мышления будут полностью интегрированы.

(Обращаясь к аудитории): Как вы можете заметить, у него уже потрясающим образом начинает меняться физиология.

### **Возвращение в позицию Б**

#### **Девятый этап: интеграция прошлой и будущей систем убеждений**

Теперь давайте вновь вернемся в мета позицию, проверим и убедимся в том, что разногласий больше не осталось. Как бы ведя каждую часть за руку, мы поможем им подойти еще ближе друг к другу, слиться в новую идентичность на линии времени в вашем настоящем.

Когда вы из мета позиции смотрите на них, обратите внимание, как далеко они были одна от другой и как постепенно сближаются.

Собственно, я хочу, чтобы вы представили себе, как берете их в руки, чтобы *соединить вместе*.

#### **Десятый этап: полная интеграция**

Как только будете готовы, я хочу, чтобы вы взяли весь образ, целиком всю картину интеграции обеих частей вашей идентичности, которая здесь, в настоящем. А теперь со всей этой глубиной, характером, энергией, видением и знанием войдите в этого интегрированного себя в настоящем, а затем идите в будущее. У вас есть прошлое, у вас есть настоящее, у вас есть будущее.

ПРОШЛОЕ

НАСТОЯЩЕЕ

БУДУЩЕЕ

Интегрированная идентичность

Позиция Б:

Мета позиция

Рис. 24. Интеграция конфликтующих частей

(Закрыв глаза, Крис идет к своему будущему состоянию, слегка спотыкается, но вновь обретает равновесие и затем уверенно идет к будущему.)

Все нормально: иногда вы натываетесь на своем пути на что-то, но *будущее принадлежит вам*.

ПРОШЛОЕ

НАСТОЯЩЕЕ

БУДУЩЕЕ

Рис. 25. Подстройка к будущему “молекулы” новой идентичности

### Комментарии

Думаю, что подобные динамические конфликты могут происходить и семье, и в отношениях руководителей с подчиненными. Чем чаще отец говорит сыну: “Давай же действуй, ты способный, не глупи и ничего не бойся, не будь слабаком, ты совершаешь ошибку, тебе не следует чего-то бояться”, - тем чаще сыну приходится доказывать, что *ему следует чего-то бояться и т.д.*

Другими словами, чем меньше сын находит понимания, тем сильнее он должен придерживаться своих убеждений, чтобы сохранить свою идентичность. И, разумеется, чем сильнее он их придерживается, тем сильнее давит на него отец. Отец создает контекст, в котором сыну, чтобы преуспеть в данном деле, приходится жертвовать взаимоотношениями. И таким образом, каждый из них подталкивает другого к еще большему отчуждению, не отдавая себе в этом отчета.

Но если вслед за этим они сумеют перейти на уровень общих ценностей, то, возможно, обнаружат, что собой представляют их убеждения друг о друге, и, таким образом, они будут иметь новые представления, исходя из которых смогут найти какое-то решение.

В случае Криса одна его часть думала, что другая совершила ошибку, и была, в некотором смысле, слаба и испугана. Но эта часть способна осознать то, что его более молодое “я” не совершило ошибки на уровне идентичности. И фактически сила, с которой оно держалось за эту идентичность в течение стольких лет, является именно той силой, в которой нуждается его будущее “я”, чтобы осуществить свои намерения. Оно расположилось здесь, считая, что все уже продумано и определено, не осознавая, что это требует еще и характера.

Из мета позиции нам открывается новая перспектива, при которой обеим частям ясно видно, что они и в самом деле имеют общие ценности. Они не являются различными «я» и различными идентичностями. На самом деле они связаны, и на уровне идентичности являются одним и тем же. Они являются «мною» - все это является «мною».

Из мета позиции мы можем видеть, что более молодое “я” обладает ресурсами, которыми другое “я” может воспользоваться или чему-то у них научиться. Но и более взрослое “я” также обладает ресурсами, которыми может воспользоваться более молодое “я”. Решением будет не то, что говорит более старое “я”: “Не глупи, ты совершаешь ошибку, не удерживай меня”, а “У тебя есть что-то, чего мне недостает, я никогда не оставлю тебя”.

Иногда, жаждущие успеха члены системы полагают примерно следующее: “Если только я начну грустить или чего-то бояться, то потерплю неудачу”. Они не осознают того, что эти чувства придают успеху гораздо большую глубину. Многие люди твердят без устали: “Успех, успех, успех...”, - не желая замечать наиболее важную сторону жизни - ее глубину. Чувство печали или даже ощущение слабости увеличивает ее глубину. Глубина переживаемого страха придает глубину и успеху. Если я точно знаю, на что иду, то могу испытывать чувство страха, чувство печали, и тем не менее двигаться вперед.

Я наблюдал некоторых людей, занимающихся НЛП, которые пытаются не замечать своей печали или страхов, как бы говоря: “Просто отвернись, сосредоточься на своем результате, забудь о своих страхах и дерзай!”

Но подлинная глубина будет в том, чтобы ни от чего не отказываться, ибо сама жизнь в этом и заключается. И если вы не можете почувствовать свою слабость, если вы не можете обратиться к этому чувству страха, к этому чувству печали в других людях, то как сможете помочь им добиться успеха?

Дон Хуан сказал Карлосу Кастанеде: “Быть воином - значит быть способным вынести без остатка как ужас, так и чудо, которые являет собой жизнь человеческая”.

Если вы обратитесь только к одной стороне, то потеряете глубину.

### **Этапы процесса: обзор**

Итак, я хотел бы сделать обзор этапов процесса.

1. Я встаю на свою линию времени. Беру убеждение или идентичность, которые я хочу развить для будущего, и углубляю почву для взращивания данной идентичности путем образования ассоциированных репрезентаций того, как это будет выглядеть. Это напоминает очень мощную подстройку к будущему.

2. Далее я выхожу из будущего состояния и нахожу ограничивающие убеждения или идентичность, спрашивая: “Что останавливает меня? Это чудесно, это замечательный результат, так что же останавливает меня?” Может быть, это чувство, слова или какая-то иная форма тупика?

3. Я нахожу на линии времени тот участок, к которому относится данное ограничивающее убеждение. Я устанавливаю эту позицию, ассоциируюсь с ней.

4. После этого я ее покидаю и перехожу в третью позицию, где, пребывая вне любой из первых двух позиций, могу видеть их одновременно.

Из этой позиции я калибрую физиологию обеих идентичностей. Я хочу создать перспективу с третьей позиции, поскольку отсюда я могу видеть их обе.

5. После этого я поочередно встаю в каждую позицию, глядя на противоположную, чтобы выявить и взять у нее сопутствующие ей убеждения. Что они (обе стороны) думают друг о друге? После этого я возвращаюсь в третью позицию. Сейчас уже я осознаю, что данные убеждения могут быть не вполне правильными.

6. Я хочу выявить намерение каждой части и буду отыскивать все более и более глубокие ценности, до тех пор, пока не найду то место, где они соединяются и не конфликтуют. Одна часть говорит: “Мое намерение - не угрожать тебе, а измениться, расти, добиться успеха.”

Другая отвечает: “Мое намерение не препятствовать тебе, а выжить”.

На уровне намерений на самом деле не существует конфликта.

7. Из третьей позиции я исследую ценности, критерии, намерения. И из третьей позиции спрашиваю: “Каковы ресурсы каждой из них и есть ли среди них необходимые также и другой?” После того как я изучил их обе и побывал в каждой из них по нескольку раз, я могу воспринимать ценность каждой из них.

Некоторые люди полагают, что одна из сторон является их плохой частью: “Она всегда наказывает меня или не дает мне двигаться”.

Но вот вы начинаете давать себе отчет в том, что эта по видимости отрицательная сторона часто имеет хорошее намерение. Ее поведение может оказаться не самым лучшим способом осуществить данное намерение, но оно все же необходимо.

Отрицательная сторона может быть к тому же весьма могущественна. Существует забавный парадокс, с которым мне иногда приходится сталкиваться, когда люди говорят: “Это слабая сторона”.

Но часто в этой слабости, тем не менее, скрывается очень много силы, потому что она может удержать их от чего угодно. Эта слабость является силой. И если эта сила является вашим союзником, то вас уже ничто не остановит.

8. Я хочу перенести ресурс из каждой части в другую. Как правило, я начинаю с возражающей части. Я беру видение и убеждение (что они на самом деле действуют заодно, что у них общая идентичность) и намерение из третьей позиции в возражающую часть идентичности. После этого я беру ресурсы этой части - физически беру - и переношу в физиологию другой позиции. Это очень интересный опыт. После этого беру ресурсы другой части, ее способности и делаю то же самое: переношу их в другую часть.

9. Теперь, когда каждая из них обладает тем, что есть у другой, я, наконец, перехожу в третью позицию и объединяю их с образованием одного нового образа, одной новой идентичности. После этого я помещаю все это на свою линию времени в настоящем, не только для того чтобы увидеть это со стороны, но и для того чтобы ассоциироваться с этим. Потом я вновь возвращаюсь в будущее.

## **Якоря**

Вы можете использовать якоря, помогая процессу интеграции. Заякорите будущее состояние А, а затем прошлое состояние В. В случае Криса я разместил их на разных плечах, затем удерживал требуемый якорь, чтобы облегчить перенос ресурсов из одной позиции в другую.

## **Комментарии**



Перенос ресурсов туда и обратно часто является очень интересным процессом.

Как правило, я обнаруживаю, чего эти два состояния боятся друг в друге больше всего: “Проблема с ним заключается в том, что это не я, и у него нет того, что есть у меня”.

Другое же говорит: “Причина моего страха перед ним в том, что оно не думает так, как я”.

Другими словами, это состояние говорит: “Я боюсь действовать заодно с ним, потому что не вижу в нем хоть сколько-нибудь себя. Я потеряю себя и свои потребности, потому что то, другое, их не разделяет. Поэтому мне необходимо бороться за себя”. Часть Криса говорила: “Если я признаю это состояние, то могу целиком погрузиться в бездну печали и страха”. Но если бы это состояние обладало ресурсами и способностями другого, то исчезли бы все проблемы!

Это напоминает родителей, которые боятся самостоятельности своего ребенка, пока видят в нем хоть частичку самих себя. Но затем, вместо того чтобы научить ребенка и передать ему свои способности, они бранят и наказывают его, за то, чего их у него нет, отчего разрыв только усугубляется.

Поэтому я думаю, что обмен ресурсами ведет к упрочению доверия между ними.

“Я могу доверять тебе, потому что знаю, что сейчас ты думаешь, как я”.

“Я могу доверять тебе, потому что знаю, что сейчас ты разделяешь мои ценности”.

В каком-то смысле, именно в этом и состоит доверие: “Зная, что ты помнишь обо мне и думаешь подобно мне, я могу верить, что ты этого не забудешь”. Я могу любить своего ближнего как самого себя только после того, как поделюсь самим собой с моим ближним и сам почувствую, каково быть на его месте.

## **ОБЗОР УПРАЖНЕНИЯ ПО ИНТЕГРАЦИИ СИСТЕМЫ УБЕЖДЕНИЙ**

Конфликты в системах убеждений происходят, когда два и более существующих в настоящее время убеждения ведут к противоречивому поведению. Подобного рода обстоятельства часто создают “двойную связь” (плохо, если сделаете, и плохо, если нет). Наиболее проблематичные конфликты происходят, когда противоположные убеждения касаются вопросов идентичности, особенно отрицательного суждения о самом себе. Такого рода конфликт почти всегда лежит в основе недоверия, ненависти, страха и т.д., по отношению к самому себе.

1. Определите конфликтующие убеждения или проблемы идентичности вашего партнера. Пусть он встанет на своей линии времени в тот пункт, где было сформировано данное убеждение или идентичность. Наиболее распространенные типы конфликтов: разум против эмоций, рациональное против интуитивного, детские убеждения против взрослых, прошлое против будущего и т.д.

2. *Откалибруйте физиологию каждой идентичности* в данном конфликте. Обратите особое внимание на асимметрию в движениях и жестах.

3. Пусть ваш подопечный определит себе “мета позицию” вне линии времени, диссоциированную от убеждений, и от идентичности.

4. Пусть ваш партнер встанет в каждый пункт и попросит каждую часть поглядеть на другую и описать, что они думают друг о друге. На этой стадии различные части (идентичности) будут, как правило, относиться ко всем остальным с недоверием и неприязнью.
5. Найдите *положительные намерения* и *цель* каждой части. Убедитесь, что каждая часть признает и принимает положительные намерения другой.
6. Из “мета позиции” выявите общую миссию, которую разделяют обе эти части.
7. Пусть обе части опять посмотрят друг на друга. Опишите на этот раз *ресурсы*, которыми обладает одна часть и которые могли бы содействовать другой в исполнении ее собственных положительных намерениях и общей миссии.
  - а) Обеспечьте конгруэнтное соглашение между частями с целью *объединения их ресурсов* для более полного осуществления как своих собственных целей, так и общей миссии. Как правило, причина их прежней нелюбви и недоверия друг к другу заключается именно в том, что одна не обладала ресурсами другой, а потому казалась ей чужой и неподконтрольной.
  - б) На этом этапе постоянно старайтесь выявлять ограничивающие убеждения, не проявившие себя ранее, которые необходимо обновить. Например: “Для меня невозможно одновременно нести за что-либо ответственность *и* развлекаться”.
8. Попросите своего партнера встать на позицию каждой из частей (начиная с той, что расположена ранее на линии времени); сосредоточьте внимание на специальных ресурсах этой части. медленно идите по линии времени и, неся их с собой войдите в другую часть. Таким образом, каждая часть будет иметь в себе ресурсы другой. (Откалибруйте интеграцию/симметрию двух этих частей, сопутствовавших данным различным идентичностям.)
9. Пусть ваш партнер встанет в “мета позицию” и визуализирует слияние этих двух частей, образующих единую идентичность в настоящем. Встаньте в эту интегрированную идентичность и идите по линии времени в направлении будущего.

ПРИМЕЧАНИЕ: Иногда в конфликт вовлечены более чем две идентичности. В таком случае вы можете либо расширить эту технику, чтобы охватить сразу все идентичности, либо проводить интеграцию попарно.

### **Комментарии к данному упражнению**

Это замечание касается того, что я наблюдал в одной группе. Важно отметить, что *иногда основной конфликт возникает не обязательно между будущим и прошлым.*

Иногда, например, идти в будущее человеку мешает чувство вины по поводу какого-то события в прошлом. Если задуматься о том, что такое вина, то становится понятно, что *это осуждение самого себя.* То есть существует часть, которая осуждает, и часть, которую обвиняют. Поэтому *то, что удерживает вас от следования в будущее, не является непременно возражением из прошлого. Это может быть какой-то импринт из прошлого, в котором вы отделяете от себя две части, и с этого момента начинается конфликт.*

Сперва вы говорите: “Я стараюсь идти к этой будущей цели, но это нечто из прошлого останавливает меня”. Иногда, когда вы туда возвращаетесь, то обнаруживаете, что на самом деле удерживает вас некий прошлый конфликт. Поэтому вы проводите интеграцию этих двух частей из прошлого.

Существуют определенные виды убеждений или проблем, которые могут помочь Вам с этим разобраться, но каждый раз будьте очень внимательны: *вина* - это одно, *неверие в себя* - совсем другое. Проводите интеграцию там, где на самом деле существует конфликт.

### **Связь между ценностями и убеждениями**

Вопрос: *Что же связывает ценности и убеждения?*

Ценности соответствуют убеждениям. Но ценность сама по себе не является целым убеждением.

Как правило, убеждения имеют следующую структуру:

Причина  
Эффект  
Свидетельство  
Ценность  
Критерий  
  
*Видение*  
*Знание, как*  
*Содействие другим*  
*Полезность*  
*Успех*

Рис. 26. Структура убеждения

Таким образом, некая причина создает эффект, после этого *данный эффект становится свидетельством некой ценности или критерия*. Ценностью может быть и успех, и выживание.

“Если я буду делать это, то стану эффективен с другими”.

Далее у меня есть мой образец *критерия* - *те внешние или внутренние свидетельства, которые мне нужно получить, чтобы узнать, достигаю ли я свои цели (в данном случае ценности или нет)*. “Каким образом мне станет известно, что я добился успеха, приношу пользу? Как я узнаю, что выживаю, что непременно выживу или буду эффективен?”

Разумеется, часто оказывается, что *два критерия или ценности связаны с одним и тем же свидетельством*.

Например, нечто означает, что *я добился успеха*, но это также означает, что *мое выживание находится под угрозой*. Таким образом, свидетельство становится неопределенным, поскольку одновременно указывает и на то, и на другое. Именно для того, чтобы избежать замешательства, нам и приходится применять техники НЛП.

Свидетельства более конкретны, чем ценности. “Если у меня есть некая сумма денег, значит, я добился успеха” или “Если меня любят мои сотрудники, значит, я добился успеха как руководитель”. Как правило, свидетельства в большей мере основываются на чувственных ощущениях, чем критерии или ценности. Убеждение фактически является определением этих отношений.

*Убеждение не является ни причиной, ни свидетельством, ни ценностью. Оно является определением их отношений.*

Таким образом, когда я работаю с убеждением, оно может измениться оттого ли, что я внезапно указываю на то, что данная причина вызовет отрицательный результат, или потому, что появляется новое свидетельство, изменяющее значение ценности. Допустим, некто имеет убеждение, что “наказание мотивирует” или чтобы заставить кого-то измениться, его нужно наказать. Но в какой-то момент этот человек поймет, что наказание вызывает противодействие. Или он может по-новому определить свидетельство мотивации или изменения, так что оно будет основываться на внутренних ощущениях в той же мере, как и на внешних реакциях, и при этом отношения между ними станут иными.

Вопрос: *Что если будущая ситуация покажется человеку неосуществимой?*

Когда одна часть говорит: “Все возможно,” - то, как правило, вы тут же обнаруживаете другую часть, которая говорит: “Ничего не получится”. И чем больше одна утверждает: “Ничего не получится”, - тем более другая от нее удаляется и все настойчивей утверждает: “Все возможно”.

И вновь цель процесса интеграции данного убеждения для обеих является одной и той же. Я хочу выяснить, что представляют собой намерения, скрытые в этих утверждениях. Если я сумею передать видение этого «мечтателя» этому «критику», и чувства этого «критика» этому «мечтателю», то в этом случае я могу создать нечто реальное. Я говорю: “Прекрасно, эта мечта необходима. Но только в том случае, если она интегрирована так, чтобы я сразу же мог по-настоящему и в полной мере осуществить это”. Дом, в котором царит внутренняя распря, не устоит.

*Если я попался на крючок одного из них и, например, сам пытаюсь выяснить, будет это возможно или нет, то мои действия будут всего лишь способствовать развитию конфликта.*

Пятьдесят или шестьдесят лет назад люди не верили в возможность полета на Луну. Чтобы осуществить мечту такого масштаба, требуется недюжинный реализм и огромная самоотверженность.

Вопрос: *В одной работе с полярностями, которую мы проводили в геитальте, мы прошли через эмоцию противостояния между двумя частями. Чтобы применять эту технику, должны ли мы избегать этих эмоций при переходе в мета позицию?*

Очевидно, нет. Мы, разумеется, не избегали такого типа эмоций в случае Криса. Идея здесь в том, что конфликт не создает мета позицию, а мета позиция не создает конфликта: Понимание положительного намерения частей, участвующих в конфликте, и есть то, что создает подлинную мета позицию.

Эмоции приводятся в движение намерением, идентичностью и ценностями данного человека. Разница между тем, что делаем мы, и тем, что делал Фриц Перлз, состоит в *особенностях работы с мета позицией. Мы создаем ее.* Нам не достаточно двух стульев, потому что нам нужно выйти за

пределы всего этого. И вместо того, чтобы просто производить разделение на основе эмоций, нужно охватить все уровни и использовать все пять чувств.

*Решение приходит благодаря созданию контекста за пределами конфликта.*

Эмоция важна для того, чтобы убедить меня: человек по-настоящему ассоциирован с этой позицией. Например, я прошу человека: “Почувствуйте состояние тупика”. Он отвечает: “Готово”, - но в его физиологии нет каких-либо значительных изменений. *Я хочу видеть, что он действительно В ЭТОМ СОСТОЯНИИ*, что означает присутствие физиологических проявлений, эмоций и всего остального.

Эмоции являются функцией отношений. Они сигнализируют о каком-то отношении. Те же самые две части, что порождают ощущение вины, противостоя друг другу, вызывают чувство умиротворенности, когда они друг друга поддерживают. Дело тут не в том, что вина и умиротворенность являются различными вещами. Эмоция является энергией, направленной на взаимоотношения между частями нас самих.

Если гнев, который направлен на меня самого, я направляю в сторону видения своей мечты, он становится обязательством. Гнев - это не то, что можно положить в футляр и посетовать: “Ох, уж этот гнев... Ох, уж эта эмоция!” Это тот канал, по которому устремляются внутренние переживания. Когда же я преобразую их совместную работу, то от этого кое-что меняется.

Страх превращается в силу. Это та же самая эмоция, дело лишь в том, куда она направлена.

Я несомненно хочу, чтобы люди опять вернулись к этим эмоциям, но я также хочу знать, каким образом я могу свести их все воедино, чтобы вместо взаимного истощения энергии они бы подпитывали друг друга. И опять же, именно связь определяет качество ощущения.

Фриц Перлз весьма одарен, но ему нужны были несколько иные структуры, чтобы по-настоящему знать, как завершить дело. Ричард Бэндлер однажды сказал: “Любое дело когда-нибудь завершается. Дело лишь в том, завершается ли оно так, как вы того хотели, или как-то по-другому”.

Вы можете завершить его либо не слишком хорошо, либо вполне успешно. *Что должно произойти, чтобы завершить его успешно? Именно здесь, думаю, вам необходимо взглянуть на взаимоотношения между частями и привести ресурсы.*

Я не знаю, предлагал ли кому-нибудь Перлз передать ресурсы из одной части в другую, поскольку в его работе это явно не просматривается. Я же считаю, что это очень важная часть решения, поскольку таким образом они взаимно обогащают друг друга. Ваши эмоции весьма важны, но также важно и все остальное.

Вопрос: *У меня создалось впечатление, что та часть из прошлого пытается защитить человека.*

Очень часто решения, касающиеся идентичности, принимаются, когда мы бываем еще детьми. Вы растете, и им требуется обновление.

В своей жизни мы проходим через разные *переходные стадии*, и часто эти переходы, даже если они позитивны, приводят к кризису идентичности. С появлением детей изменяется идентичность. То же самое происходит при переходе на новую работу. При подобных переходах идентичность множество раз подвергается переоценке и реинтеграции.

Мне часто приходится наблюдать, особенно при быстром переходе, что у старого и нового оказывается недостаточно времени для того, чтобы соединиться.

Во многих культурах, основанных на традиции, именно это соединение и является целью “обрядов посвящения”. Они органически включены в эти культуры и служат интеграции идентичности между предшествующей и следующей стадиями развития.

В современных культурах об этом забыли. Иногда мы даже создаем новую идентичность, пытаемся полностью отказаться от старой.

“Я больше не желаю быть таким, поэтому я во всем буду полной противоположностью тому, чем был раньше”. Поэтому некоторое время развитие новой идентичности основывается фактически на *полном уходе от старой или на ее полной противоположности*.

Данная стратегия может быть полезна, но старая идентичность должна быть в какой-то момент реинтегрирована. *Вероятно, чаще всего вы будете обнаруживать, что более ранние части в большей степени связаны с идентичностью. Более же поздние части могут быть либо какими-то новыми убеждениями, либо новыми способностями, развившимися по мере вашего собственного развития.* Таким образом, более ранняя идентичность часто оказывается в положении обороняющейся стороны.

Вопрос: *Вы говорили о том, как изменилось убеждение, а вслед за этим поведение. Критическая фаза была в тот момент, когда убеждение и поведение максимально разошлись. Я часто говорил другим и самому себе, что этот особый момент наиболее предрасполагает к заболеванию. Как помочь человеку благополучно преодолеть эту фазу?*

Именно в этом ценность только что проделанного упражнения.

Когда я продвигаюсь в будущее, мне нужно знать, что мое поведение не всегда сразу же будет соответствовать новому убеждению. Данная критическая точка находится там, где я по-настоящему нуждаюсь в силах и поддержке из прошлого. И если я просто пытаюсь заставить себя быть этой новой личностью, а прошлая моя часть не верит в то, что “это возможно”, то как только я попадаю в на то место, где убеждение и поведение не заодно, эта прошлая часть начинает тянуть меня назад. Но если же они соответствуют друг другу, то обеспечивают энергию и поддержку, необходимые для образования критической массы, требуемой для полного единства.

Поэтому, когда я провожу подстройку к будущему, мне следует убедиться в том, что человек знает, что вовсе не обязательно будут одни сплошные розы.

Я полагаю, что даже просто показывая человеку данную связь между убеждением и выполнением, иногда удается по-настоящему помочь ему заранее предвидеть естественный ход перемен, чтобы он воспринимал события данного критического момента как обратную связь, а не как неудачу.

Другая стратегия заключается в том, чтобы зайти по линии времени в будущее далее какого-то конкретного результата - так что вы оказываетесь еще дальше, оглядываясь на потенциальные проблемы, и на то, как с ними быть. Если я гляжу на это из более отдаленной перспективы, то могу даже видеть некоторые пути обхода этой критической точки.

## V. СИСТЕМЫ УБЕЖДЕНИЙ И ВЗАИМООТНОШЕНИЯ

Возможно, наиболее эффективный способ пройти кризисную точку - это иметь систему поддержки. Полезно развивать не только определенное поведение и способности, поддерживающие убеждение, но и систему поддержки во внешнем окружении.

Я предлагаю сделать каждому из вас следующее: **говоря о новых убеждениях и новой идентичности, которые вы себе избрали, задумайтесь также о месте и людях, куда и к кому вы можете обратиться, чтобы получить поддержку.**

Может быть, есть какое-то особое место, где можно побыть в уединении и еще раз убедиться в своей правоте. Если у вас пока такого места нет, придумайте его: представьте себе, где бы вы его расположили. Создайте его.

Подумайте также о людях, которые больше всех поддержат и обрадуются вашим переменам, убедитесь в том, что у вас есть надежная обратная связь и подкрепление. Не стоит рассчитывать только на себя. Рядом всегда окажется много людей, желающих помочь вам измениться и поддержать вас в этом.

Стоит принять во внимание и то, что всегда будут люди, которые не поддержат ваши перемены, по всей видимости, усматривая в них опасность для себя. Умейте справиться и с этим. Я не верю в то, что такие люди плохи, убежден, что у них положительные намерения, вопрос лишь в том, как обратить эти намерения в поведение, обеспечивающее нам поддержку.

Я хочу провести последнюю демонстрацию, посвященную проблеме трансформации не оказывающих поддержки взаимоотношений.

Предлагаю вам подумать о ком-либо, с кем у вас предвидятся затруднения при обсуждении желаемых вами изменений. Подумайте о ком-то, с кем вам будет по-настоящему трудно договориться.

Есть ли у кого-нибудь такой человек?

Почему бы вам не выйти, Барбара?

(Барбара выходит.)

### **Мета зеркало**

#### **Первый этап: как назвать поведение другого человека?**

*Р.Д.* : Представьте, что этот человек находится здесь, прямо напротив вас. Назовите поведение, из-за которого вам бывает по-настоящему трудно находиться рядом с этим человеком. Что именно он делает? Как бы вы это назвали? Как он поступает? Можно ли сказать, что он черств? Может быть, строг?

*Б.* : Безразличен.

#### **Второй этап: как назвать ваше собственное поведение?**

*Р.Д.:* А сейчас переместитесь в мета позицию и наблюдайте за своей собственной реакцией на безразличие другого человека. Как бы вы назвали свое поведение?

*Б.:* Может быть, жесткость. Или даже точнее - непреклонность.

*Р.Д.:* Итак, в нем мы видим безразличие, а в вас непреклонность. Я хочу, чтобы вы подумали, мог бы он оставаться безразличным, если бы вы не были непреклонной? В каждой человеческой системе, то, что делаете вы, определяет поступки других в той же мере, как то, что делают другие, определяет ваши поступки.

Безразличный

Сам

1-я позиция

Другой

2-я позиция

Негибкий

Внутренний наблюдатель

Мета позиция

Рис. 27. Диаграмма не поддерживающих взаимоотношений

Этот человек безразличен к вашему поведению или к вашей идентичности?

*Б.:* К моей идентичности.

*Р.Д.:* А в отношении чего проявляется ваша непреклонность?

*Б.:* В том, что является для меня важным в данных взаимоотношениях.

*Р.Д.:* Ваших ценностей?

*Б.:* Да.

*Р.Д.:* (Обращаясь к аудитории): Хочу, чтобы вы отметили, что больше всего трудностей у нас возникает с теми людьми, которым мы позволяем оказывать воздействие на нашу личность.

Однажды я моделировал стратегию человека, чья работа заключалась главным образом в том, что бы выслушивать и отвечать на критику клиентов его компании. Если люди на что-либо жаловались, он всегда начинал с того уровня, на котором были их жалобы, подстраивался и вел их вниз, с уровня убеждений на поведенческий уровень.

Иногда люди критикуют вашу идентичность и говорят что-нибудь вроде: "Это была ваша вина".

Если вы воспринимаете это на уровне идентичности и испытываете чувство "Со мной что-то не так!" - то эмоционально это очень сильно на вас повлияет. И вы очень быстро сгорите.

Но этот человек всегда говорил что-нибудь в таком роде: "Мне очень жаль, что это вас так расстроило. Скажите, что именно произошло?" Таким образом он отводил критику от себя и направлял ее на проблему. Фактически он представлял перед недовольным клиентом в роли опытного стратега. Он применял мимику и жесты, чтобы направить слова и образы в какой-нибудь особый



пункт, подальше он своей персоны. В результате они сосредоточивали все свое внимание не на нем, а на “проблеме”.

В конечном итоге он направлял ее дальше вверх по левую руку от них, в пункт памяти, и превращал ее в обратную связь вместо неудачи. Он не воспринимал все это на уровне идентичности. Он знал, что с идентичностью у него все в порядке, независимо от того, какова была реакция. Ему не нужно было отрицать или бороться с критикой: он направлял ее туда, где она в данный момент могла принести наибольшую пользу.

(Обращаясь к Барбаре): Может быть, вы отдаете слишком много себя этому человеку?

*Б.*: Да.

*Р.Д.*: И ваша непреклонность в отношении ваших ценностей не сделала его менее безразличным по отношению к вам?

*Б.*: Нет, потому что меня засосала его система. И сейчас я зашла в тупик. Я не могу из этого выйти.

### **Третий этап: отношение между двумя “я”**

Сейчас я вам предлагаю перейти в четвертую позицию, вот сюда. Когда вы смотрите на то, как ваше внутреннее “я” мета позиции старается изменить ваше внешнее “я” первой позиции и ваш способ общения с этим человеком, каким вам представляется это взаимоотношение? (*Р.Д.* поочередно указывает на 1 и 3.)

*Б.*: Между **мной** и **мной**?

*Р.Д.* Да, нам следует изучить вопрос: “Как я отношусь к себе в отношении другого человека?”

*Б.*: Внутреннее “я” думает, будто все, что делает внешнее “я”, в любом случае не окажет никакого воздействия на этого человека.

*Р.Д.*: В некотором смысле вы относитесь к себе так же, как он. Ваше внутреннее “я”, по-видимому, также безразлично к тому, что вы зашли в тупик в этом взаимоотношении. Я называю этот процесс мета зеркалом, потому что подчас то, как человек к вам относится, является лишь отражением того, как вы сами относитесь к себе. Проблема не только в другом человеке и даже не в том, как я реагирую на другого человека, проблема еще и здесь, между двумя моими “я”. И это является важной частью того, как действует вся система.

Как ваше внешнее “я” реагирует на это внутреннее безразличие?

*Б.*: Оно очень жестко. Оно боится того, что может утратить себя.

*Р.Д.*: Совсем не удивительно, что ваше внешнее “я” жестко. Оно находится между молотом и наковальней.

Мне кажется, было бы интересно поменять местами эти позиции (ваше внутреннее и внешнее “я”). Например, что если бы вы поменяли местами свое внешнее “я” первой позиции и внутреннее “я” мета позиции, став при этом безразличной к другому человеку и непоколебимой сама с собой в отношении своих ценностей! Возможно, чем более я непоколебим в отношении своих ценностей с *самим собой*, тем более творческим может быть мое поведение по отношению к нему.

*Безразличный*

ВНЕШНЕЕ «Я»

1-я позиция

ДРУГОЙ

2-я позиция

4-я позиция

*Непоколебимый*

*Жесткий*

*Безразличный*

ВНУТРЕННИЙ НАБЛЮДАТЕЛЬ

Мета позиция

Рис. 28. Схема всей системы взаимоотношений

Самое замечательное в подобного рода систематической работе то, что у вас не возникает необходимости изменять элементы системы для поиска решения. Вам только нужно изменить взаимоотношение между данными элементами. Что, если бы вы это сделали? Просто-напросто возьмите и физически поменяйте их местами.

*Б.:* Тогда все кажется просто (смеется).

*Р.Д.:* Что происходит? Остались ли взаимоотношения теми же самыми?

*Б.:* Думаю, что уже нет никаких.

*Р.Д.:* А если уже нет никаких взаимоотношений, то ведь вы можете завязать новые, пусть даже с другим человеком?

*Б.:* Да.

*Р.Д.:* А теперь давайте-ка поглядим на эти два: часть, что сейчас находится в мета позиции, как раз и является непреклонной.

???

ВНУТРЕННИЙ НАБЛЮДАТЕЛЬ

Мета позиция

ДРУГОЙ

2-я позиция

4-я позиция

*Безразличный*

*Непоколебимый*

ВНУТРЕННЕЕ «Я»

1-я позиция

Рис. 29. Перенос позиций восприятия в не оказывающем поддержки взаимоотношении

Хотите ли вы сейчас поддерживать взаимоотношения с этим человеком?

*Б.:* Нет, совсем не хочу.

*Р.Д.:* Какой тип взаимоотношений вы хотели бы себе обеспечить, если вам в будущем когда-нибудь опять доведется говорить с этим человеком?

*Б.:* Трудность сейчас в том, что я больше не хочу поддерживать какое-либо общение.

*Р.Д.:* Что могло бы вас побудить к общению?

*Б.:* Большая искренность человека, чуть больше подлинности.

*Р.Д.:* Хорошо. А теперь на время перейдите в позицию этого человека, то есть во вторую. Если вы воспринимаете мир так же, как он, что может сделать вас более искренним, более подлинным?

(Барбара перемещается в позицию другого человека. Какое-то время она пребывает в глубокой задумчивости.)

*Б.:* Уверенность в себе.

*Р.Д.:* А теперь полностью покиньте эту систему и перейдите в четвертую позицию. Я хочу, чтобы вы отметили здесь кое-что весьма важное.

Если вы будете поступать таким образом, что он сможет почувствовать себя уверенно, тогда-то он и станет более подлинным. Но здесь возникает существенный вопрос: как вам вести себя, чтобы он мог почувствовать себя более уверенно, а вам при этом не пришлось отступить от своих собственных ценностей?

*Б.:* Разумеется, не оставаться непреклонной.

*Р.Д.:* Каким образом это могло бы осуществиться?

*Б.:* Следует быть открытой или прислушиваться, по крайней мере.

*Р.Д.:* Но при этом не следует забывать, что вам необходимо сохранить свою непреклонность по отношению к своим ценностям, находясь в мета позиции, потому что следует заметить: “быть открытой и прислушиваться” важно с точки зрения того, кто я есть, и что для меня важно. “*Быть открытым и прислушиваться*” вовсе не значит находиться в плену у этого, особенно если я непреклонен в третьей позиции.

Таким образом, я могу быть более открытым и прислушиваться к этому человеку, поскольку не нахожу поддержку в самом себе.

*Уверенный в себе*

*Оказывающий поддержку*

**ВНЕШНЕЕ Я**

1-я позиция

**ДРУГОЙ**

2-я позиция

4-я позиция

*Открытый*

*Прислушивающийся*

*Поддержка*

*Уверенность в себе*

ВНУТРЕННИЙ НАБЛЮДАТЕЛЬ  
Мета позиция

Рис. 30. Схема новой системы функциональной поддержки

#### **Четвертый этап: вступление в новое взаимоотношение**

*Р.Д.:* Из четвертой позиции визуализируйте свое “я” в первой позиции в этом новом взаимоотношении - открытое и прислушивающееся к другому человеку, получающее поддержку от вашего “я” в мета позиции, которому известно, кто вы есть и которое непреклонно по отношению к вашим ценностям и идентичности. Встаньте в первую позицию и взгляните на данного другого человека. (Барбара встает в первую позицию и смеется.)

*Р.Д.:* (Обращаясь к аудитории): Посмотрите на эту физиологию. Это очень интересное сочетание всех остальных “я”.

(Обращаясь к Барбаре): Что происходит с этим человеком?

*Б.:* Ему гораздо удобней.

*Р.Д.:* Как вы себя чувствуете?

*Б.:* Гораздо лучше. Все полностью изменилось.

*Р.Д.:* Спасибо.

*Очень часто тот участок, на котором вы испытываете затруднения при общении с другим человеком, является зеркальным отражением того, как вы относитесь к себе.*

*И действительно, ни сама проблема, ни ее решение не заключаются в другом человеке.*

Если я способен сделать шаг назад и увидеть, в какой степени достоверно отражение моих отношений с самим собой, то могу перестроить всю систему так, что стану сам себе поддержкой. Это может преобразовать все. Методика мета зеркала создает контекст, в котором мы можем постоянно смещать позиции восприятия внутри и вне проблематичного взаимоотношения до тех пор, пока не найдем наиболее подходящую и гармоничную организацию элементов молекулы взаимоотношений.

#### **Краткое изложение методики мета зеркала**

1. Определите для себя человека, общение с которым представляет для вас определенную трудность. Визуализируйте этого человека из первой (ассоциированной) позиции и укажите ту черту, которая делает общение столь трудным. *Например, “жесткий”, “бесчувственный”, “неконгруэнтный”, “противоречащий” и т.д.*

2. Отступите в *мета позицию* (диссоциированную с взаимоотношением) и визуализируйте себя в этом взаимодействии. Назовите свое собственное поведение по отношению к другому человеку. *Например, “рассудочное”, “раздраженное”, “доброжелательное”, “испуганное” и т.д.*

3. Отметьте, как образ ваших действий в данный момент усиливает или служит катализатором поведения другого человека в данной системе. (Если вы там отсутствуете, то каким образом будет поступать этот человек? Сохраняются ли у него те же самые реакции?)

4. Подумайте, как иначе вы могли бы реагировать на этого человека. Возможно, вы уже пытались изменить свои собственные реакции. Что заставляет вас поступать в данном взаимоотношении подобно тому, как вы поступали и раньше?

5. Отступите сейчас в сторону (в *“мета четвертую”* позицию) и посмотрите, как вы относитесь к себе в этом взаимодействии. Например, *“настырный”*, *“злой”*, *“рассудительный”*, *“созидательный”* и т.д. Определите, на каком логическом уровне (поведения, способности, убеждения, идентичности) возникают различные реакции.

Каким образом ваша реакция на себя самого является зеркалом того, что делает другой человек?

6. Из *“мета четвертой”* позиции поменяйте местами две позиции, ассоциированные с вами самим, то есть поместите свои реакции третьей позиции (то, как вы относились к самому себе) в первую позицию, получив таким образом тот же уровень реагирования и в отношении другого человека.

Поместите ваши прежние реакции первой позиции в пункт третьей позиции.

Отметьте, как данное перемещение изменяет систему и преобразует данные реакции.

7. Встаньте на место другого человека (вторая позиция). Посмотрите на себя глазами другого человека. Каким образом представляется ваше поведение с этой перспективы? Что бы вы хотели себе пожелать?

8. Вновь ассоциируйтесь с пересмотренной первой позицией (т.е. той, что была замещена реакциями уровня прежней третьей позиции). Отметьте, как изменились ваши реакции и точка зрения

9. Продолжайте менять местами перспективы и расширяйте возможности выбора реакций (на соответствующем уровне) до тех пор, пока не почувствуете, что данное взаимоотношение стало более уравновешенным и функциональным.

## ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Давайте теперь проведем обзор всех элементов работы с убеждениями, которые были рассмотрены в этой книге.

Мы начали с того, что провели разграничение между убеждениями и другими функциями в нашей жизни и поведении. Убеждения отличаются от стратегий, способностей и поведения. Мы указали на то, что они связаны с обобщениями, касающимися причин, значений, ценностей и ограничений. *Споры о поведении вовсе не обязательно приведут к изменению убеждения, поскольку поведение находится на ином уровне.*

Мы начали с некоторых простых убеждений о способностях и обнаружили, что их сила заключается не в том, что они представляют собой какую-то отдельную картину, звук или ощущение, а в том, что это целая молекула, образованная из взаимоотношений, синестезия различных картин, звуков и сенсорных ощущений.

В качестве первого шага мы по-новому организовали эти репрезентации, разместив их в позициях, соответствующих положению их физиологических ключей доступа.

Затем у нас появилась возможность перестроить взаимоотношения таким образом, что в данной системе они стали поддерживать друг друга.

Далее, выявляя **глубинные убеждения**, мы обнаружили, что они представляют собой молекулы, образованные не из одних только репрезентативных систем, но и из своего рода внутренних отражений конфликтных *взаимоотношений между людьми*. Такое убеждение может представлять собой молекулу отношений между мною, моей матерью и моим отцом, а вовсе не группой сенсорных репрезентаций.

Затем мы опять занялись преобразованием этой молекулы, придавая ей более приемлемую структуру - *структуру организации во времени и по позициям восприятия*, поскольку часто бывает весьма непросто различить, какие убеждения мы взяли у других, а какие являются нашими собственными.

Мы разделяем и преобразуем данную молекулу отношений, переходим в позицию вне пределов данной системы, чтобы привнести необходимые для этого преобразования ресурсы.

И наконец, мы провели работу с **молекулой нашей идентичности**, структура которой создает либо положительную, либо отрицательную усиливающую систему. Таким образом, получается *синестезия собственного "я", молекула собственного "я"*. Мы рассмотрели, как можно организовать эту систему таким образом, чтобы получить наиболее приемлемый и гармоничный набор взаимоотношений.

## ЗАКЛЮЧИТЕЛЬНАЯ МЕДИТАЦИЯ

Примите расслабленную позу. Позвольте своему разуму переключиться с ввода информации на ее интеграцию и обработку.

Возможно, вам удастся получить образ себя самого, как если бы вы смотрели на самого себя откуда-то сверху. Глядя на себя с высоты, вам, может быть, удастся сосредоточиться на части вашего лица, выражающей чувство покоя, части, которая выражает вас больше всего.

Это могут быть ваши глаза, рот, нос, подбородок, брови, щеки, лоб. Сосредоточьтесь на этом образе. Рассмотрите его поближе, чтобы увидеть детали.

Возможно, вы сумеете добиться такого увеличения, что начнете различать поры своей кожи и мелкие волоски на ней. Добейтесь еще большего увеличения, чтобы различать уже отдельные клетки кожи. И еще ближе - чтобы видеть содержимое клетки своего организма и ее ядро, и даже так, чтобы заглянуть в это ядро, в самый центр клетки, еще глубже, еще ближе. Теперь вы уже различаете хромосомы, образующие эту клетку, хромосомы, расположенные в самой глубине ядра. Те хромосомы, что пришли к вам от отца и матери, соединяясь во взаимодействии отношения.

Сосредоточившись на одной хромосоме, начните различать спирали молекул ДНК, несущие ваш генетический код. Увеличение становится еще больше, и вы начинаете различать отдельные молекулы ДНК, образующие эту мельчайшую частицу вас. Еще дальше и еще глубже - и вы видите электроны, вращающиеся вокруг ядер атомов. И вот уже атом начинает все больше и больше увеличиваться в размерах, так что вы оказываетесь в кажущемся вам безграничном пространстве среди множества частиц.

А затем начните путешествовать обратно: вот уже атомы сливаются в молекулы, молекулы в аминокислоты, образующие гены, спирали ДНК, хромосомы, а из них уже формируются отдельные клетки, вместе образующие ваш кожный покров. Затем эта кожа становится частью вашего лица, и глядя на свое лицо, вы отодвигаетесь еще дальше, вы видите свое собственное тело и тела окружающих людей.

И вот вы уже за пределами этой комнаты и видите, как она расположена по отношению к другим помещениям этого здания. Здание удаляется и становится все меньше, вы видите все больше других зданий и автомобилей, которые начинают походить на отдельные клетки в теле города. Вокруг города видны другие города, и вот уже видна вся страна, граничащая с другими странами, и целый материк. А вы поднимаетесь, взлетаете выше, парите над облаками и можете одним взглядом охватить материки и омывающие их океаны. Детали становятся все мельче, и перед вами голубой Земной шар, который, все время отдаляясь от вас, уменьшается в размерах. И вот вам уже виден хоровод планет, так напоминающий атомы, которые образуют нечто очень похожее на маленькую молекулу.

Возможно, что вся наша Солнечная система - это всего лишь маленькая молекула в теле Бога, и мы лишь частички хромосомы, образующей клетку лица.

Путешествуя по этим уровнями, возможно, будет полезно и интересно вспомнить, что мы на самом деле существуем сразу на всех, и может быть, это похоже на чудесную голограмму.

И если, как сказал Эйнштейн, "вселенная - это дружественное место", каждый из нас несет в себе частицу ее дружественной гармонии и одновременно ее составляет. И поэтому все, что вы узнали, интегрируется вами, отвечая этой гармонии, становясь полезным для вас.

Как только вы начнете чувствовать окружающих вас людей и, возможно, их идентичности, вернитесь назад в эту комнату. Но хотя бы частично сохраните в себе ощущение той большой молекулы, частью которой мы все являемся.

Я хочу поблагодарить вас за участие, за ваши вопросы, за затраченные усилия, за ваши убеждения, а больше всего за то, кто вы есть, за выражение вашей своеобразной уникальной идентичности.

Когда-нибудь мы встретимся вновь, и если не в этой вселенной, то наверняка в какой-либо другой.

Спасибо и до свидания!



## Приложение 1

### КОМПОНЕНТЫ МЕТА ПРОГРАММЫ

#### 1. Ориентация на цели и проблемы

- а) В направлении положительного  
В направлении, обратном отрицательному
- б) Совпадение (ориентация на *сходства* и *подобия*)  
Несовпадение (ориентация на *различия*)
- в) **Стиль мышления**  
Видение  
Действие  
Рассуждение (Логика)  
Эмоция
- д) Иерархия **критериев** (ценностей)  
**Сила** (управление)  
**Причастность** (взаимоотношения)  
**Достижение** (цели)

#### 2. Ориентация на взаимоотношения

- а) **Сам** - 1-я позиция  
**Другой** - 2-я позиция  
**Контекст** - 3-я позиция
- б) Внешнее поведение  
Внутренняя реакция

#### 3. Ориентация на время

- а) Прошлое - воспоминание  
Настоящее - внешнее  
Будущее - сконструированное
- б) Во времени (ассоциированная)  
Сквозь время (диссоциированная)

#### 4. Ориентация на организацию информации

- а) Человек - *кто*  
Информация - *что*  
Место - *где*  
Время - *когда*  
Деятельность - *как*
- б) **Масштаб разбивки**

Крупный

Мелкий

## **Приложение 2**

### **ПРЕДИКАТЫ И ДВИЖЕНИЯ ГЛАЗ**

В нейро-лингвистическом программировании выявлен ряд вербальных и невербальных показателей, которые могут использоваться в качестве ключей к раскрытию отдельных компонентов умственных процессов индивида - и при его сознательном участии или без него.

#### **1. Лингвистические ключи**

“*Предикаты*” - это слова: глаголы, наречия и прилагательные, указывающие на действия или качества, в противоположность предметам. Данный тип языка выбирается, как правило, на подсознательном уровне и отображает ту основополагающую умственную структуру, которая их порождает. Ниже приводится список наиболее часто употребляемых предикатов, которые указывают на использование одной из репрезентативных систем

#### **ВИЗУАЛЬНАЯ**

*видеть*

*глядеть*

*увидеть*

*ясный*

*яркий*

*изображать*

*смутный*

*выносит на свет*

*показывать*

#### **АУДИАЛЬНАЯ**

*слышать*

*слушать*

*звучать*

*звучный*

*громкий*

*выражать*

*шумный*

*звонит в колокол*

*рассказывать*

#### **КИНЕСТЕТИЧЕСКАЯ**

*хватать*

*касаться*  
*чувствующий*  
*твердый*  
*тяжелый*  
*обращаться*  
*шероховатый*  
*соединяет*  
*перемещаться*

## **2. Движения глаз**

Автоматические, бессознательные движения глаз часто сопровождают конкретные мыслительные процессы, указывая на вхождение в одну из репрезентативных систем. Данные положения глаз также могут стимулировать вхождение в конкретную репрезентативную систему, как и обеспечивать поддержку с ее стороны. В НЛП данные знаки сведены в следующую общую схему:

Визуальное конструирование ( $V^c$ )

Аудиальное конструирование ( $A^c$ )

Кинестетический ( $K$ )

Визуальное воспоминание ( $V^r$ )

Аудиальное воспоминание ( $A^r$ )

Аудиально-дигитальный ( $A_d$ )

**Схема движения глаз**

## **Приложение 3**

### **НЕЙРОЛОГИЧЕСКИЕ УРОВНИ**

#### **1. Логические уровни**

Как отмечал Грегори Бэйтсон, в процессах обучения, изменения и общения существуют естественные иерархии классификации. Функция каждого уровня заключается в организации информации на предшествующем ему более низком уровне. При этом правила изменения чего-либо на одном уровне отличается от правил изменения на более низком уровне. Изменение чего-либо на более низком уровне может, но не обязательно будет оказывать влияние на более высокие уровни; изменение же чего-либо на более высоких уровнях неизбежно влияет на более низкие уровни, призванные содействовать изменению на более высоком уровне. Бэйтсон отмечал, что именно это смешение логических уровней часто приводит к возникновению проблем.

#### **2. Логические уровни в НЛП**

Работая в НЛП, следует постоянно принимать во внимание следующие основные и наиболее важные логические уровни:

Духовный

Трансмиссия

А. Кто я есть - идентичность (кто)

Миссия

Б. Моя система убеждений

ценности, критерии (почему)

Дозволение и мотивация

В. Мои способности - состояния, стратегии (как)

Направление

Г. Что я делаю - особые типы поведения (что)

Действия

Д. Мое внешнее окружение - внешний контекст (где, когда)

Реакции

#### **3. Нейро-логические уровни**

Данные различные уровни каждый в отдельности вызывают более глубокую вовлеченность неврологической “цепи” в действие.

Духовный: голографический - нервная система в целом

- А. Идентичность: иммунная система и эндокринная система - глубинные функции жизнеобеспечения.
- Б. Убеждения: Автономная нервная система (например, частота сердцебиений, расширение зрачков, и т.д.) - бессознательные реакции.
- В. Способности: корковые системы - полусознательные действия (движения глаз, поза, и т.д.)
- Г. Типы поведения: моторная система (пирамидный отдел и мозжечок) - сознательные действия.
- Д. Внешнее окружение: периферийная нервная система - чувственные ощущения и рефлекторные реакции.

#### **4. Примеры утверждений на различных логических уровнях**

Нижеследующие утверждения указывают на различные уровни реакций у человека, который обнаружил, что болен раком.

- А. Идентичность - я жертва рака.
- Б. Убеждение - нет никакой надежды, нужно смириться с неотвратимым.
- В. Способность - я не способен поддерживать свое состояние.
- Г. Особый тип поведения - у меня раковая опухоль.
- Д. Внешнее окружение - рак пытается меня одолеть.

Следующие утверждения указывают на различные уровни у того, кто стремится к достижению цели, связанной с сохранением здоровья.

- А. Идентичность -я здоровый человек.
- Б. Убеждение - если я здоров, я могу помогать другим.
- В. Способность - я знаю, как сохранить свое здоровье.
- Г. Особый тип поведения - иногда я могу делать что-то полезное для здоровья.
- Д. Внешнее окружение - это лекарство вылечило меня.

Следующие утверждения указывают на различные уровни у того, кто злоупотребляет спиртными напитками.

- А. Идентичность - я алкоголик и навсегда им останусь.
- Б. Убеждение - мне нужно пить, чтобы сохранять спокойствие и быть в порядке.
- В. Способность - похоже, я не могу справиться со своим влечением к спиртному.
- Г. Особый тип поведения - когда я был в гостях, мне пришлось много выпить.
- Д. Внешнее окружение - когда я встречаюсь с друзьями, я люблю выпить пару рюмок.

#### **5. НЛП**

- А. Эволюционные изменения - изменения на уровне идентичности. Изменения в миссии и цели.
- Б. Генеративные изменения - изменения на уровнях убеждения и способности. Изменение в мотивации, дозволении и направлении.
- В. Исправляющее изменение - изменение на уровне поведения и внешнего окружения. Изменение в действиях и реакциях.



## Приложение 4

### СУБМОДАЛЬНОСТИ

#### ВИЗУАЛЬНЫЕ

ЯРКОСТЬ

(темный - яркий)

РАЗМЕР

(большой - маленький)

ЦВЕТ

(черно-белый - *цветной*)

ДВИЖЕНИЕ

(*быстрый* - медленный - неподвижный)

РАССТОЯНИЕ

(близкий - далекий)

ФОКУСИРОВКА

(резкий - *расплывчатый*)

МЕСТОПОЛОЖЕНИЕ

ГЛУБИНА

(**объемный** - плоский)

#### АУДИАЛЬНЫЕ

ГРОМКОСТЬ

(**громкий** - тихий)

ТОН

(**густой** - тонкий)

ВЫСОТА

(**высокий** - низкий)

ТЕМП

(*быстрый* - медленный)

РАССТОЯНИЕ

(близкий - удаленный)

РИТМ

МЕСТОПОЛОЖЕНИЕ

#### КИНЕСТЕТИЧЕСКИЕ

ИНТЕНСИВНОСТЬ

(**сильный** - слабый)

ПЛОЩАДЬ



(БОЛЬШОЙ маленький)

ТЕКСТУРА

(**неровный** - гладкий)

ДЛИТЕЛЬНОСТЬ

(постоянный - прерывистый)

ТЕМПЕРАТУРА

(**горячий** - холодный)

ВЕС

(**тяжелый** - легкий)

МЕСТОПОЛОЖЕНИЕ

## **МЕТАМОДАЛЬНОСТИ**

АССОЦИИРОВАННЫЙ -  
ДИССОЦИИРОВАННЫЙ

ВНУТРЕННИЙ -  
ВНЕШНИЙ

СЛОВА - ТОН

ВНУТРЕННИЙ

ВНЕШНИЙ

ЭМОЦИОНАЛЬНЫЙ -

ТАКТИЛЬНЫЙ

ВНУТРЕННИЙ

ВНЕШНИЙ

## **Приложение А:**

### **История создания**

### **и принципы НЛП**

Начало НЛП было положено Джоном Гриндером (John Grinder), чьей основной специальностью была лингвистика, и Ричардом Бэндлером (Richard Bandler), изучавшим математику и гештальт терапию. Цель, которую они перед собой ставили - создание точных моделей совершенного человека. В своей первой работе, "*Структура магии*" (*The Structure of Magic, Vol. I & II, 1975, 1976*) они разработали вербальные и поведенческие модели психотерапевтов Фрица Перлза

(Fritz Perls), создателя гештальт терапии, и Вирджинии Сатир (Virginia Satir), специалиста с мировым именем в области семейной психотерапии. Их следующая работа “*Модели техники гипноза Милтона Эриксона*” (*Patterns of the Hypnotic Techniques of Milton H. Erickson, M.D. Vol. I & II, 1975, 1976*), была посвящена исследованию вербальных и поведенческих моделей Милтона Эриксона, основателя Американского общества клинического гипноза и одного из наиболее признанных и успешно практикующих психиатров нашего времени.

Исходя из этих ранних работ, Гриндер и Бэндлер дали определение своей собственной технике моделирования, с указанием индивидуального вклада каждого, в самом её названии: “Нейро-лингвистическое программирование”, символизирующее взаимоотношения между головным мозгом, языком и телом. Основные положения данной модели были изложены в ряде изданий, включая такие, как *Frogs into Princes* (Grinder, J., Bandler, R., 1979); *Neuro-Linguistic Programming, Vol. I* (Dilts, R., Grinder, J., Bandler, R., DeLozier, J., 1980); *Reframing* (Grinder, J., Bandler, R., 1982); *Using Your Brain*, (Bandler, R., 1985)

В принципе, всё НЛП зиждится на двух фундаментальных положениях:

1 *Карта не есть территория.* Как человеческие существа мы никогда не сможем постичь всей полноты действительности, и то, что мы познаём, - это лишь наше восприятие этой действительности. Мы создаём себе представление об окружающем мире и реагируем на него через наши сенсорные репрезентативные системы. И именно наши “нейро-лингвистические” карты действительности определяют наши поступки и дают им смысл, а не сама действительность. И, как правило, не сама действительность сдерживает или, наоборот, побуждает нас идти вперёд, а наша карта-отражение этой действительности.

2. *Жизнь и “разум” являются системными процессами.* Процессы, протекающие в человеке и между человеком и окружающей средой, являются системными. Наши тела, наши сообщества и наша вселенная образуют экологию сложных систем и подсистем, которые находятся в постоянном взаимодействии и влияют друг на друга. Не возможно абсолютно изолировать какую-либо отдельно взятую часть от всей остальной системы. Такие системы основываются на определённых принципах “самоорганизации” и, естественным образом, стараются прийти в состояние оптимального равновесия или гомеостазис.

Согласно НЛП, основной процесс изменения включает в себя 1) выяснение того, что из себя представляет *настоящее состояние* человека, и 2) добавление необходимых и достаточных *ресурсов* для целенаправленного перехода этого человека 3) в *желаемое состояние*.

### **Настоящее состояние + Необходимые ресурсы --> Желаемое состояние**

Категории и методы НЛП организованы таким образом, чтобы выяснять и определять настоящие и желаемые состояния различного типа и уровня, с дальнейшей оценкой и использованием необходимых и достаточных ресурсов для обеспечения эффективных и экологических изменений в направлении желаемого состояния.



## Нервная система

Высокоорганизованные организмы координируют своё поведение и организуют свой внешний опыт благодаря нервной системе. Нервную систему человека можно условно разделить на при основных подотдела: 1) Центральную нервную систему; 2) Периферическую нервную систему; и 3) Автономную нервную систему.

*Центральная нервная система* включает в себя головной и спинной мозг. Она управляет работой мышц и движением и ассоциируется с сознательным мышлением и действием.

*Периферическая нервная система* включает в себя ответвления спинного мозга и органы чувств. Поступающую от органов чувств, мышц и желез информацию о внешней среде она передаёт в центральную нервную систему, а от неё - в обратном направлении.

*Автономная нервная система* представляет собой нервную сеть, отходящую от спинного мозга и связанную с рядом бессознательных функций, таких как: терморегуляция, кровообращение, слюноотделение, реагирование агрессией или бегством, а также с другими эмоциональными или выжидающими состояниями.

Центральная нервная система выполняет мыслительные программы, планы и стратегии при посредничестве периферической нервной системы. Автономная нервная система определяет состояние биологического “машинного обеспечения”, в котором происходит реализация этих программ. Хотя большинство людей постоянно дают себе отчёт в своих ощущениях, мыслях и действиях, деятельность автономной нервной системы протекает, как правило, бессознательно.

Всякая человеческая деятельность и любой опыт, будь то говорение, мышление, понимание, приём пищи, выполнение работы, сон и т.д., выражает себя благодаря взаимодействию этих трёх подразделов нервной системы. Обучение является функцией образования когерентных моделей организации и взаимодействия в пределах данных трёх нейробиологических подсистем.

## Основополагающая структура поведения

### Модель Т.О.Т.Е.

Как правило, мыслительная стратегия организуется в классическую модель обратной связи, называемую Т.О.Т.Е. (Miller, et al, 1960). **Т.О.Т.Е.** является аббревиатурой от “*Test-Operate-Test-Exit*” (“Проверка-действие-проверка-выход”). Концепция Т.О.Т.Е. основана на утверждении, что все мыслительные и поведенческие программы вращаются вокруг *фиксированной цели и варьируемых средствами её достижения*. Данная модель показывает, что когда мы думаем, то в своём сознании (сознательно или бессознательно), то намечаем себе цели и разрабатываем ПРОВЕРКУ (Test), с помощью которой определяем, достигнута ли данная цель. Если нет, мы ДЕЙСТВУЕМ (Operate), что-либо изменяя или совершая для приближения к своей цели. Когда же критерии нашей ПРОВЕРКИ удовлетворены, то мы ВЫХОДИМ на следующий этап.

#### ПРОВЕРКА

Фиксированные цели в будущем

Свидетельство

**ВЫХОД**

Т.	достижения цели	Е.
О.		Т.

Гибкость средств

достижения цели

**ДЕЙСТВИЯ**

Таким образом, функция любого конкретного раздела поведенческой программы может заключаться либо в проверке (Test) информации от органов чувств с целью выяснения, насколько цель приблизилась, либо в действии (Operate), направленном на частичное изменение текущего опыта, так чтобы он мог удовлетворить очередной проверке (Test) с выходом (Exit) на следующий этап программы.

Например, в творческой деятельности одной из **проверок** может быть определение “оригинальности” идеи. Если выдвинутая вами концепция недостаточно оригинальна, то вы совершаете **действие**, то есть постараетесь придать своей идее больше оригинальности, либо отказываетесь от неё полностью и пытаетесь придумать что-нибудь новое.

В соответствии с моделью Т.О.Т.Е., всякая эффективная деятельность подразумевает наличие следующего:

1. Устойчивой цели в будущем.
2. Наличие свидетельства в ощущениях, необходимого для точного определения прогресса в направлении цели.
3. Наличие варьируемого набора средств достижения цели и поведенческой гибкости в реализации данных возможностей.

## Позиции восприятия

Позициями восприятия называются те основные точки зрения, которые могут быть вами приняты при рассмотрении взаимоотношений, существующих между вами и другим человеком.

*1-я позиция:* Ассоциируется с вашей собственной точкой зрения, убеждениями и постулатами, с видением окружающего мира вашими собственными глазами. Говорите о себе в первом лице: “Я вижу”, “Я чувствую”, и т.д.

*2-я позиция:* Ассоциируется с точкой зрения, убеждениями и постулатами другого человека, с видением окружающего мира его глазами. Говорите о себе самом в первой позиции во втором лице: “Вы видите”, “Вы чувствуете”, и т.д.

*3-я позиция:* Ассоциируется с точкой зрения, лежащей вне взаимоотношений между вами и другим лицом, но с убеждениями и постулатами как 1-ой, так и 2-ой позиции. Говорите о себе самом в первой позиции и о другом человеке (2-ой позиции) в третьем лице: “Он находится”, “Они чувствуют”, и т.д.

*Мета позиция:* Ассоциируется с 3-ей позицией, но с убеждениями и постулатами только одной из двух других позиций восприятия.

*Позиция наблюдателя:* Ассоциируется с 3-ей позицией, но с исключением каких-либо убеждений и постулатов 1-ой и 2-ой позиций восприятия.

## Уровни процессов и организации

Люди часто говорят о различных “уровнях” реагирования на происходящее. Например, некто может сказать, что один и тот же опыт был отрицательным на одном уровне, но положительным на другом. В строении нашего мозга, в языке и системах восприятия существуют естественные иерархии или уровни сенсорного опыта. Роль каждого уровня заключается в организации и управлении информацией на нижележащем уровне. Какие-либо изменения на более высоком уровне неизбежно приведут к изменениям на нижележащих уровнях. Какие-либо изменения на более низком уровне могут, но не обязательно должны сказаться на вышележащих уровнях. Антрополог Грегори Бэйтсон (Gregory Bateson) выделил четыре основных уровня обучения и изменения, с каждым последующим уровнем более отвлечённым, чем предыдущий уровень, но с большей степенью воздействия на индивида. Эти уровни соответствуют приблизительно следующему:

- \* *Факторы окружающей среды* определяют внешние возможности или ограничения, на которые человек должен реагировать. Отвечают на вопросы - **где?** и **когда?**
- \* *Поведение* складывается из особого рода действий и противодействий по отношению к окружающему миру. Отвечает на вопрос **что?**
- \* *Способности* указывают направление поведенческим действиям и руководят ими посредством ментальной карты, плана или стратегии. Отвечают на вопрос **каким образом?**
- \* *Убеждения и ценности* обеспечивают [моральную] поддержку (мотивацию и дозволение), которая либо содействует, либо противоречит способностям. Отвечают на вопрос - **почему?**
- \* *Личностный фактор* определяет общую цель (миссию) и придаёт конкретную форму убеждениям и ценностям через наше ощущение собственного я. Отвечает на вопрос - **кто?**
- \* *Духовные* вопросы соотносятся с тем фактом, что мы являемся частью более масштабной системы, выходящие за рамки нашей собственной личности и распространяющейся на нашу семью, общество и глобальные системы. Отвечают на вопрос **кто ещё?**

К уровню окружающего мира причисляются также и особые внешние условия, при которых совершаются наши поступки. К поступкам, не имеющие какой-либо направляющей их внутренней карты-отражения, стратегии или плана можно отнести, например, реакцию коленного сустава, привычки, ритуалы и тому подобное. На уровне способностей мы можем выбирать, изменять и приспосабливать определённый класс поступков к более широкому спектру внешних ситуаций. На уровне убеждений и ценностей мы можем принимать, отвергать или генерализировать определённую стратегию, план или образ мышления. Личностный фактор, разумеется, консолидирует всю систему убеждений и ценностей в ощущение собственного я. По мере того, как каждый последующий уровень становится всё более отвлечённым от поведения и сенсорного опыта, он начинает оказывать всё более широкое воздействие и на модели поведения, и на опыт.

*“Нейро-логические” уровни*



Каждый из данных процессов требует иного уровня организации и приводит к последовательно всё более и более глубокой мобилизации и вовлечённости нервных “цепей”.

Духовный - *Голографический* - Нервная система как единое целое.

А. Личность - *Иммунная и эндокринная системы* - Важнейшие функции жизнеобеспечения.

Б. Убеждения - *Автономная нервная система* (т.е. сердцебиение, расширение зрачков и т.д.) - Бессознательные реакции.

В. Способности - *Корковые системы* - Полусознательные действия (движения глаз, поза и т.д.).

Г. Поступки - *Моторная система (пирамидальная и мозжечок)* - Сознательные действия.

Д. Окружающая среда - *Периферическая нервная система* - Ощущения и рефлекторные реакции.

## Познавательные модели: Модель R.O.L.E.

Цель процесса моделирования R.O.L.E. состоит в идентификации наиболее существенных элементов мышления и поведения, приводящих, как правило, к конкретной реакции или результату. Для этого требуется определение наиболее важных этапов умственной стратегии и той роли, какую каждый из них играет во всей нейробиологической “программе”. Эта роль определяется следующими четырьмя факторами, из начальных букв (английских) названий которых и состоит аббревиатура модели R.O.L.E. - *Репрезентативные системы (Representational Systems)*; *Ориентация (Orientation)*; *Связи (Links)*; *Эффекты (Effects)*.

**Репрезентативные системы (R)** подразумевают, какие из пяти чувств доминируют на каждом конкретном мыслительном этапе стратегии: Зрение (**V**isual), Слух (**A**uditory), Кинестетика (**K**inesthetic), Обоняние (**O**lfactory), Вкус (**G**ustatory)<sup>4</sup> -.

Каждая репрезентативная система рассчитана на восприятие некоторых основных качеств ощущаемых ею сенсорных опытов. К ним относятся такие характеристики, как *цвет, яркость, тон, громкость, температура, давление*, и т.д. В НЛП данные качества называются “субмодальностями”, поскольку являются составными компонентами каждой из репрезентативных систем.

2. **Ориентация (O)** определяет, направлена ли данная конкретная сенсорная репрезентация вовне ([e]xternally), то есть на внешний мир, или вовнутрь ([i]nternally) - на запечатленные ([r]emembered) или “сконструированные” ([c]onstructed) сенсорные опыты. Например, когда вы видите нечто, где оно находится: во внешнем мире, в вашей памяти или в воображении?

3. **Связи (L)** определяют то, как конкретный шаг или сенсорная репрезентация связаны с другими репрезентациями. Например, наблюдается ли во внешнем окружении что-либо, что связано с внутренними ощущениями, визуальными воспоминаниями или словами? Связано ли какое-нибудь конкретное чувство со сконструированными образами, аудиальными воспоминаниями или другими чувствами?

Существует два основных способа, какими репрезентации можно связывать между собой, а именно - последовательный и параллельный. Последовательные связи выступают в роли *якорей* или “триггеров” (спусковых механизмов) таким образом, что одна репрезентация следует за другой в непрерывной линейной последовательности событий.

Параллельные связи присутствуют в так называемых *синестезиях*. Синестезийные связи проявляются там, где происходит взаимное наложение сенсорных репрезентаций через то, что Аристотель назвал “общими свойствами”. Некоторые качества реальных ощущений могут образо-

вывать связи с некоторыми воображаемыми качествами, как, например, визуальное представление формы звука или “слышание” цвета.

Разумеется, оба данных вида связи являются неотъемлемым компонентом процессов мышления, обучения, творчества и организации нашего опыта в целом.

**Эффект (E)** сводится к результату или цели каждого отдельно взятого этапа мыслительного процесса. Например, функция отдельного этапа может заключаться генерировании или введении сенсорной репрезентации; проверке или оценке конкретной сенсорной репрезентации; изменении какой-либо части опыта или поведения для достижения цели.

## Физиологические ключи: от модели R.O.L.E.

### к модели V.A.G.E.L.

Элементы модели R.O.L.E. сосредоточены главным образом на познавательных процессах. Однако, чтобы работать, закрепляться и внешне выражаться, данные ментальные программы нуждаются в поддержке определённых физиологических процессов. Данные физические реакции играют важную роль при разработке и обучении определённым умственным процессам, как при стороннем наблюдении и выявлении таковых. Основные поведенческие элементы, используемые при моделировании R.O.L.E., таковы:

Поза	( <b>B</b> ody Posture)
Ключи доступа	( <b>A</b> ccessing cues)
Жесты	( <b>G</b> estures)
Движение глаз	( <b>E</b> ye movements)
Языковые паттерны	( <b>L</b> anguage Patterns)

#### 1. Поза (**B**)

Люди часто принимают характерные привычные позы, будучи погружены в глубокие размышления. Эти позы могут многое сказать используемых человеком репрезентативных системах. Ниже приведено несколько типичных примеров:

**а. Визуальная:** *Туловище откинута назад, голова приподнята, плечи прямые или слегка опущены, дыхание неглубокое.*

**б. Аудиальная:** *Туловище наклонено вперёд, голова откинута назад, плечи также отведены назад, руки скрещены на груди.*

**в. Кинестетическая:** *Голова и плечи опущены, дыхание глубокое.*

#### 2. Ключи доступа (**A**)

Когда человек думает, то он, как правило, демонстрирует определённые типы внешних проявлений: частоту дыхания, невербальные “вздохи и охи”, выражение лица, щёлканье пальцами, почёсывание в затылке и так далее.

Некоторые из этих проявлений или ключей носят индивидуальный характер и требуют “калибровки” для каждого конкретного человека. Тем не менее, многие из них ассоциируются с конкретными сенсорными процессами.

**а. Визуальным:** *Мелкое учащённое дыхание, скошенный взгляд, повышенный тон и ускоренный темп речи.*

**б. Аудиальным:** Дыхание за счёт диафрагмы, брови сдвинуты, меняющиеся тон и темп речи.

**в. Кинестетическим:** Глубокое дыхание “животом”, голос глубокий с придыханием, замедленный темп речи.

### 3. Жесты (**G**)

Зачастую человек прикосновениями или иными характерными жестами обнаруживает те органы чувств, с участием которых развивает свой мыслительный процесс. К наиболее типичным примерам относятся:

**а. Визуальные:** Прикосновения к уголкам глаз и жестикуляция выше уровня глаз.

**б. Аудиальные:** Жестикуляция около ушных раковин, прикосновения к губам или подбородку.

**в. Кинестетические:** Прикосновения к груди и животу. Жестикуляция ниже уровня шеи.

### 4. Движение глаз (**E**)

Мыслительные процессы часто сопровождаются автоматическими бессознательными движениями глаз, что указывает на участие в процессе одной из репрезентационных систем. В НЛП данные признаки нашли своё выражение в следующей схеме:

Визуальное конструирование ( <b>V<sup>c</sup></b> )	Визуальное воспоминание ( <b>V<sup>r</sup></b> )
Аудиальное конструирование ( <b>A<sup>c</sup></b> )	Аудиальное воспоминание ( <b>A<sup>r</sup></b> )
Кинестетический ( <b>K</b> )	Аудиально- дигитальный ( <b>A<sub>d</sub></b> )

### Принятая в НЛП схема движения глаз

### 4. Языковые паттерны (**L**)

Ведущий метод нейро-лингвистического программирования заключается в поиске конкретных лингвистических форм, таких как “предикаты”, указывающих на конкретную нейробиологическую репрезентативную систему или субмодальность, и на то, как данная система или качество используется в мыслительном процессе в целом. К предикатам относятся такие части речи, как глаголы, наречия и прилагательные, которые обозначают действия и качества в противоположность предметам. Такого типа язык, как правило, выбирается на бессознательном уровне и поэтому отражает в себе порождающую их нижележащую бессознательную структуру. Ниже приводится список наиболее общих предикатов сенсорных систем:

**ВИЗУАЛЬНОЙ**

**АУДИАЛЬНОЙ**

**КИНЕСТЕТИЧЕСКОЙ**

видеть

слышать

хватать

глядеть

слушать

прикасаться

наблюдать

звучать

чувствующий

ясный

резонирующий

твёрдый

яркий

громкий

тяжёлый

рисовать

выражать

обращаться

смутный

шумный

грубый

высвечивать

звонит

соединять

показывать

говорит

двигаться

## Внутренние состояния

НЛП сосредоточивает свои усилия на выявлении, использовании и изменении в умственных процессах и физиологии людей отдельных стереотипов, влияющих на их поступки, и на поиск путей улучшения эффективности и качества их жизни и деятельности. Основное положение НЛП состоит в том, что человеческий мозг функционирует аналогично компьютеру: путём выполнения “программ” или мыслительных стратегий, состоящих из строгой последовательности указаний или внутренних репрезентаций. Отдельные программы или стратегии лучше других подходят для выполнения некоторых задач, и именно тем, какую стратегию индивид применяет, и определяется в огромной степени, будет ли его жизнь и деятельность чем-то выдающимся или вполне заурядным.

Эффективность и способность выполнить конкретную мыслительную программу в значительной степени определяются физиологическим состоянием индивида. Совершенно очевидно, что если в компьютере имеются неполадки, он не сможет выполнить программу. То же справедливо для человеческого мозга. Насколько человек бодр, сосредоточен, каков его уровень стресса, - всё это будет определять эффективность выполнения его ментальных программ. Частота сердцебиения и дыхания, поза, кровяное давление, мышечное напряжение, реакция и гальваническая реакция кожи (galvanic skin response) - вот примеры физических параметров, вызывающих и сопровождающих изменения в общем физиологическом состоянии. В НЛП эти параметры находят применение для определения и моделирования наиболее совершенных физиологических состояний индивидов, которые благодаря тренингу могут затем произвольно вызываться и использоваться в случае необходимости.

Таким образом, внутреннее состояние человека оказывает большое влияние на его способность успешно действовать в любой обстановке.

## Якорение

*Якорение* - это процесс, на первый взгляд напоминающий метод выработки “условных рефлексов” Павлова, в котором ассоциация между звонком и началом слюноотделения у собак является чисто рефлекторной, и не зависит от того, получают они вслед за звонком пищу или нет. Однако, в бихевиористской формулировке с условиями стимула и реакции, стимул всегда является внешним сигналом, а реакция - всегда особый поведенческий акт. Их ассоциация рассматривается в качестве рефлексивной, и не является предметом выбора.

В НЛП термин “*якорение*” относится к процессу выработки связей между элементами модели R.O.L.E. и приобрёл более широкое значение, распространившись и на другие помимо окружающего мира и поведения логические уровни. Например, какая-то хранящаяся в памяти картина может стать “якорем” для конкретного внутреннего ощущения. Прикосновение к ноге может стать якорем для зрительной фантазии или даже убеждения. Тон голоса может стать якорем для состояния возбуждения или уверенности. Человек может сознательно выработать и приводить в действие эти ассоциации. Якорь является средством самосовершенствования, а не просто каким-то бессознательным рефлексом. Очевидно, что якорение может стать очень полезным средством для выработки и усиления творческих умственных процессов.

Чаще всего якоря вырабатываются простым ассоциированием одновременно двух различных опытов. В моделях поведенческого обусловливания (behavioral conditioning models) ассоциации закрепляются более прочно, благодаря повторению. Повторение может также применяться и для закрепления якорей. Например, вы можете попросить кого-либо живо представить себе то время, когда он проявил необычные творческие способности и похлопать его по плечу, когда он думает об этом случае. Если вы повторите это дважды или трижды, похлопывание по плечу образует связь с творческим состоянием. В конечном итоге, похлопывание по плечу будет автоматически напоминать человеку о его творческом состоянии.



# Стратегии

## 1. Определение термина “стратегия”:

- а. Происходит от греческого слова “*strategos*” - военачальник.
- б. “1. Наука ведения войны, искусство ведения войны; 2. перен. Искусство руководства общественной, политической борьбой.” (Словарь русского языка С.И. Ожегова)
- в. В НЛП термин “*стратегия*” используется для обозначения этапов мыслительного процесса или программы (в том же смысле, что компьютерная программа), которая ведёт к конкретной цели или результату. Каждый этап стратегии характеризуется привлечением одного из пяти чувств или “*репрезентативных систем*”.

## 2. Классы стратегий:

- а. Память (Memory)
- б. Принятие решений (Decision Making)
- в. Обучение (Learning)
- г. Творчество (Creativity)
- д. Мотивация (Motivation)
- е. Действительность (Reality)
- ж. Убеждение (Belief, Convincer)

## 3. Последовательность проведения стратегии:

- а. Извлечение (Elicitation).
- б. Использование (Utilisation).
- в. Разработка (Design)
- г. Введение в действие - Реорганизация (“Installation” - Reorganisation)

## 4. Структура стратегии:

- а. Модель общепринятых систем.

Ввод

Обработка информации/Репрезентация

Вывод

Обратная связь

- б. Структура стратегии НЛП

ДЕЙСТВИЕ # 1

?

неуверенность

ТОЧКА

ВЫХОД

ПРИНЯТИЯ

ЖЕЛАЕМОЕ НЫНЕШНЕЕ ВВОД

+

РЕШЕНИЯ

СОСТОЯНИЕ СОСТОЯНИЕ

совпадение

ОПРОБОВАНИЕ

несовпадение

-

ДЕЙСТВИЕ # 2

## **Приложение Б:**

### **Основные пресуппозиции НЛП**

#### **Карта не есть территория**

1. Люди реагируют на свои собственные восприятия действительности.
2. Каждый человек обладает своей собственной индивидуальной картой мира. Никакая отдельная карта-отражение мира не является более “подлинной” или “настоящей”, чем любая другая.
3. Смысл моего общения заключается в той реакции, которую оно вызывает.
4. Наиболее “мудрые” и “дружественные” карты - это те, которые предоставляют наиболее широкий и богатый выбор возможностей, а не те, которые наиболее “подлинны” или “точные”
5. Люди уже обладают (или потенциально обладают) всеми ресурсами, необходимым им для того, чтобы действовать эффективно.
6. Любое поведение представляет собой выбор лучшего варианта из имеющихся в данный момент.
7. Перемены происходят при высвобождении или приведение в действие подходящего ресурса в рамках конкретного контекста, благодаря обогащению карты мира данного человека.

## **Жизнь и “разум” являются системными процессами**

1. Процессы, происходящие в человеке и между человеком и окружающей средой, являются системными. Наши тела, наши сообщества и наша вселенная образуют экологию систем и подсистем, которые все без исключения взаимодействуют между собой и оказывают друг на друга взаимное влияние.
2. Невозможно полностью изолировать какую-либо часть системы от всей остальной системы. Люди не могут не оказывать влияния друг на друга. Взаимодействия между людьми образуют цепи обратной связи таким образом, что человек на самом себе будет испытывать результаты воздействия его поступков на других людей.
3. Системы являются “самоорганизующимися” и естественным образом ищут состояний уравновешенности и стабильности. Нет неудач, есть только обратная связь.
4. Никакая реакция, опыт или поступок не имеют смысла вне своего контекста или вне отклика, который они за собой влекут. Любой поступок, опыт или реакция могут служить ресурсом или ограничивающим фактором, в зависимости от того, насколько они согласуются с остальной системой.
5. Не все взаимодействия в системе происходят на одном и том же уровне. То, что является положительным на одном уровне, может оказаться отрицательным на другом. Весьма полезно бывает отделить свой поступок от собственного “я”, то есть отмежевать положительные намерения, деятельность, убеждения и проч., что вызывает данный поступок, от самого поступка.
6. Любые поступки имеют позитивное намерение. Они воспринимаются или воспринимались как положительные и приемлемые в том контексте, где они получили развитие, с точки зрения того, чье поведение они составляют. Гораздо легче и продуктивнее реагировать на намерение, чем на реальное выражение проблематичного поступка.
7. Окружающая обстановка и контексты меняются. Одно и то же действие не всегда будет приводить к одному и тому же результату. Для того, чтобы успешно приспособиться и выжить, нужна определенная степень гибкости, пропорциональная вариациям в остальной части системы. По мере усложнения системы, требуется всё большая степень гибкости.
8. Если то, что вы делаете, не находит отклика, то необходимо продолжить изменять характер своих поступков, пока вы не получите реакцию на них.



## Приложение В:

### СЛОВАРЬ ТЕРМИНОЛОГИИ НЛП

**АУДИАЛЬНЫЙ (AUDITORY)** - Имеющий отношение к слуху или восприятию звуковых колебаний органами слуха. Человек воспринимает звуковые колебания в диапазоне от 20 Гц до 20 кГц.

**ВЕДУЩАЯ РЕПРЕЗЕНТАТИВНАЯ СИСТЕМА (REPRESENTATIONAL SYSTEM PRIMACY)** - Ситуация, когда для обработки и организации своего опыта индивид систематически использует одно из пяти чувств прежде всех остальных. Эта система может определять как личные качества индивида, так и его способность к обучению.

**ВИЗУАЛЬНЫЙ (VISUAL)** - Относящийся к *зрению*.

**ВКУСОВОЙ (GUSTATORY)** - Относящийся к *вкусу* или *вкусовым ощущениям*.

**ВНЕДРЕНИЕ (INSTALLATION)** - Процесс приобретения новой стратегии или стиля поведения. Новая стратегия может быть внедрена через сочетание якорения, ключей доступа, метафор и подстройки к будущему.

**ВТОРИЧНАЯ ВЫГОДА (SECONDARY GAIN)** - Ситуация, когда некоторое с виду проблематичное или отрицательное поведение на самом деле выполняет и *положительную функцию*.

**ГЛУБИННАЯ СТРУКТУРА (DEEP STRUCTURE)** - Нейрологические карты-отражения (как сознательные, так и бессознательные), которые человек использует для организации и направления своего поведения.

**ИДЕНТИЧНОСТЬ (IDENTITY)** - Ощущение того, кем мы являемся, организующее наши убеждения, способности или поступки в единую систему.

**КАЛИБРОВКА (CALIBRATION)** - Способность прочтения бессознательных невербальных реакций другого человека в процессе текущего взаимодействия, путём установления однозначного соответствия между наблюдаемыми поведенческими признаками и характерным внутренним состоянием.

**КАЛИБРОВКИ, ПЕТЛЯ (CALIBRATED LOOP)** - Бессознательный паттерн коммуникации, при котором в процессе текущего взаимодействия поведенческие признаки одного человека вызывают характерные реакции другого.

**КИНЕСТЕТИКА (KINESTHETIC)** - Относится к *телесным ощущениям*. В НЛП термин “кинестетика” используется как собирательный для всех видов сенсорных переживаний, включая *тактильные, висцеральные и эмоциональные*.

**КЛЮЧИ ДОСТУПА (ACCESSING CUES)** - Неявно выраженные признаки, способные одновременно как вызывать действие, так и указывать, какой репрезентативной системой человек пользуется, когда мыслит. Характерные типы ключей доступа включают в себя: *движения глаз, тон и темп голоса, позу, жесты и характер дыхания*.

**КОНГРУЭНТНОСТЬ (CONGRUENCE)** - Состояние, когда все внутренние убеждения, стратегии и поступки человека полностью согласуются между собой и ориентированы на получение желаемого результата.

**КОНТЕКСТ (CONTEXT)** - Обстановка, сложившаяся вокруг конкретного события. Данная обстановка во многих случаях будет определять истолкование конкретного опыта или события.

**КРИТЕРИИ (CRITERIA)** - Ценности или стандарты, которые человек применяет для принятия решения или суждения.

**ЛОГИЧЕСКИЕ УРОВНИ (LOGICAL LEVELS)** - Иерархия внутренней организации, в которой каждый последующий уровень психологически всё более всеохватывающий и значимый. В порядке убывания значимости эти уровни включают: 1) идентичность, 2) убеждения, 3) способности, 4) поведение, и 5) окружение.

**МЕТА МОДЕЛЬ (META MODEL)** - Модель, разработанная Джоном Гриндером и Ричардом Бэндлером, выявляющая проблематичные или неоднозначные категории языковых стереотипов.

**МЕТА ПРОГРАММА (META PROGRAM)** - Тот уровень ментального программирования, на котором мы сортируем и дробим наши сенсорные опыты. Мета программы носят более отвлечённый характер, чем специальные умственные стратегии, и определяют наш подход к конкретному вопросу в целом, а не отдельные деталям умственного процесса.

**МЕТАФОРА (METAPHOR)** - Процесс размышления о какой-либо ситуации или явлении как чем-то иным, то есть: *рассказ, иносказание и аналогия*.

**МЕТОД ЧЕТЫРЁХ СИСТЕМ (FOUR TUPLE/4-tuple)** - Оперативный метод применяемый для записи структуры любого конкретного опыта. Концепция метода утверждает, что любой сенсорный опыт должен состоять из определённой комбинации четырёх первичных репрезентативных систем

- <A,V,K,O> - где *A (auditory)* = аудиальный, *V (visual)* = визуальный, *K (kinesthetic)* = кинестетический, *O (olfactory/gustatory)* = обонятельно-вкусовой.

**МОДЕЛИРОВАНИЕ (MODELING)** - Процесс наблюдения и составления карты поступков других людей, добившихся успеха.

**НЕЙРО-ЛИНГВИСТИЧЕСКОЕ ПРОГРАММИРОВАНИЕ - НЛП (NEURO-LINGUISTIC PROGRAMMING - NLP)** - Поведенческая модель и набор тщательно продуманных технических приёмов, методов и методологий, начало которым было положено Джоном Гриндером и Ричардом Бэндлером в 1975 году. Определенное как *исследование структуры субъективного опыта* для лучшего понимания процессов, обуславливающих совершенство личности, НЛП изучает формы и стереотипы, или “*программы*”, получающие развитие благодаря взаимодействию между мозгом (“*нейро*”), языком (“*лингвистическое*”) и телом. Технические приёмы, методы и методологии были разработаны на основе наблюдения форм и моделей человеческого совершенства, воплощённого в наиболее выдающихся представителях различных сфер профессионального общения, включая психотерапию, бизнес, здравоохранение и образование.

**ОБОНЯТЕЛЬНЫЙ (OLFACTORY)** - Относящийся к *обонянию*, или восприятию запахов.

**ОКРУЖЕНИЕ (ENVIRONMENT)** - Внешний контекст, в котором мы совершаем поступки. Нашим внешним окружением является то, что мы воспринимаем как находящееся “вне” нас. Оно является не частью наших поступков, а скорее тем, на что мы должны реагировать.

**ПЕРЕВОД (TRANSLATING)** - Процесс *перефразировки*, при котором формулировка в предикатах одной репрезентативной системы заменяется на формулировку в предикатах другой.

**ПЕТЛЯ КАЛИБРОВКИ** - см. **КАЛИБРОВКИ, ПЕТЛЯ**

**ПОВЕДЕНИЕ/ПОСТУПКИ (BEHAVIOUR)** - Особого рода физические действия и противодействия через которые человек взаимодействует с другими людьми и окружающим его миром.

**ПОВЕДЕНЧЕСКАЯ ГИБКОСТЬ (BEHAVIOURAL FLEXIBILITY)** - Способность изменять своё поведение для получения или гарантирования реакции другого человека.

**ПОВЕРХНОСТНАЯ СТРУКТУРА (SURFACE STRUCTURE)** - Слова или язык, используемые для описания или замещения хранящихся в памяти фактических первичных сенсорных репрезентаций.



**ПОДСТРОЙКА (PACING)** - Метод, применяемый профессионалами общения для быстрого нахождения *взаимопонимания* с теми, с кем необходимо войти в контакт, путём подражания отдельным особенностям их поведения, то есть отражение или повторение в своём поведении характерных особенностей поведения собеседника.

**ПОДСТРОЙКА К БУДУЩЕМУ (FUTURE PACING)** - Процесс *мысленного репетирования* с самим собой какой-либо будущей ситуации, чтобы желаемое поведение было естественным и самопроизвольным.

**ПОЗИЦИИ ВОСПРИЯТИЯ (PERCEPTUAL POSITIONS)** - Конкретная перспектива или точка зрения. В НЛП имеется три основных позиции, которые можно занять при восприятии конкретного опыта. *Первая позиция* - это позиция восприятия опыта своими собственными глазами, *ассоциируется* с точкой зрения первого лица. *Вторая позиция* подразумевает переживание некоторого опыта с позиций “ближнего”. *Третья позиция* требует отстранённости и восприятия взаимоотношений между нами и другими людьми с позиций стороннего наблюдателя.

**ПРЕДИКАТЫ (PREDICATES)** - Слова, обозначающие процесс (такие, как *глаголы, наречия и прилагательные*), которыми пользуются для описания подлежащего. В НЛП предикаты служат для определения, какой *репрезентативной системой* человек пользуется при обработке информации.

**РАЗБИВКА (CHUNKING)** - Организация некоторого опыта в более крупные или более мелкие блоки. “*Укрупнение/соединение*” (“*chunking up*”) подразумевает переход к более масштабным, более отвлечённым уровням информации. “*Разукрупнение/дробление*” (“*chunking down*”) означает переход к более специфичным и конкретным уровням информации. “*Боковая разбивка*” (“*chunking laterally*”) подразумевает поиск других примеров на том же уровне информации.

**РАППОРТ (RAPPORT)** - Установление атмосферы *доверия, гармонии и сотрудничества* при каких-либо взаимоотношениях.

**РЕЗУЛЬТАТЫ (OUTCOMES)** - Цели или желаемые состояния, которые человек или организация стремится достичь.

**РЕПРЕЗЕНТАТИВНЫЕ СИСТЕМЫ (REPRESENTATIONAL SYSTEMS)** - Этим термином обозначаются пять чувств: *зрение, слух, осязание, обоняние и вкус*.

**РЕФРЕЙМИНГ (REFRAMING)** - Техника НЛП, в которой проблематичное поведение отделяется от *положительного намерения* внутренней программы или “части”, отвечающей за данное поведение. Другие варианты поведения вырабатываются через принятие прежней частью ответст-

венности за проведение в жизнь новых стилей поведения, которые удовлетворяли бы тому же самому позитивному намерению, но не сопровождались бы проблематичным побочным продуктом.

**СИНЕСТЕЗИЯ (SYNESTHESIA)** - Процесс *наложения* различных репрезентативных систем, характеризующийся такими явлениями, как “*визуально-чувственные цепи*” в которых человек выводит свои ощущения из того, что видит, и “*аудиально-чувственные цепи*” в которых человек получает свои ощущения из того, что слышит. Соединены между собой могут быть любые две сенсорные модальности.

**СОСТОЯНИЕ (STATE)** - Наблюдаемое общее душевное и физическое самочувствие человека в процессе его деятельности.

**СПОСОБНОСТЬ (CAPABILITY)** - Умение управлять целым классом поступков - знание того, **КАК** нужно что-либо делать. Способности проявляются вслед за развитием ментальной карты, позволяющей нам отбирать и организовывать группы самостоятельных поступков. В НЛП эти ментальные карты принимают форму познавательных стратегий и карт.

**СТРАТЕГИЯ (STRATEGY)** - Некоторая последовательность тщательно продуманных мыслительных и поведенческих шагов, направленных на достижение конкретного результата. В НЛП в качестве наиболее важного аспекта стратегии рассматриваются репрезентативные системы, используемые для выполнения отдельных конкретных шагов.

**СУБМОДАЛЬНОСТИ (SUBMODALITIES)** - Этим термином обозначаются особые качества ощущений, воспринимаемые каждым из пяти чувств. Например, визуальные субмодальности включают *цвет, форму, движение, яркость, глубину* и т.д.; аудиальные - *громкость, высоту, темп* и т.д.; кинестетические - такие качества, как *давление, температура, гладкость, местоположение*, и т.д.

**Т.О.Т.Е.** - Данная аббревиатура обозначает разработанную Миллером, Галантером и Прибрамом последовательность операций *Проверка-Действие-Проверка-Выход (Test-Operate-Test-Exit)*, которая описывает классическую цепь обратной связи, ведущего фактора любого поведения.

**ТРАНСДЕРИВАЦИОННЫЙ ПОИСК (TRANSDERIVATIONAL SEARCH)** - Процесс *обратного поиска* в массиве воспоминаний и психических репрезентаций опыта, на базе которого было построено текущее поведение или реакция.

**УБЕЖДЕНИЯ (BELIEFS)** - Постоянно хранимые в памяти обобщения о: 1) причине, 2) значении и 3) границах: а) окружающего нас мира, б) нашего поведения, в) наших способностей и г) нашей личности. Убеждения действуют на ином уровне, чем объективная реальность и служат для на-

правления и истолкования наших восприятий реальности, зачастую путём привязки их к нашей системе ценностей или критериев. Убеждения чрезвычайно трудно изменить, используя обычные правила логики или рациональное мышление.

#### **УСЛОВИЯ ХОРОШО СФОРМИРОВАННОЙ ЦЕЛИ (WELL-FORMEDNESS CONDITIONS)**

- Набор условий, необходимых для получения эффективного и экологичного результата. В НЛП конкретная цель считается хорошо сформированной, если её можно: 1) *выразить в положительных терминах*; 2) *определить и оценить на основе сенсорного опыта*; 3) *сохранить положительные побочные продукты нынешнего состояния*; 4) *адекватно контекстуализировать с целью соответствия внешней экологии*; а кроме того, если 5) *процесс достижения этой цели может быть начат, продолжен и завершён тем, кто желает её достичь*.

**УТИЛИЗАЦИЯ (UTILIZATION)** - Метод, при котором к стратегии или паттерну поведения подстраиваются или повторяют его, чтобы оказать влияние на реакцию другого человека.

**ЦИТИРОВАНИЕ (QUOTES)** - Случай, когда сообщение, которое вы хотите сделать, заключено в скобки, как если бы оно было высказано кем-то иным.

**ЧАСТИ (PARTS)** - Метафорический способ обсуждения независимых программ и стратегий поведения. Программы или “части” часто развивают нечто, что становится характерной чертой личности.

**ЯКОРЕНИЕ (ANCHORING)** - Процесс ассоциирования внутренней реакции с некоторым *внешним триггером (пусковым механизмом)*, (аналогично классическим условным рефлексам), так, что реакция может быть быстро, а иногда даже неявно, вызвана повторно.

## Библиография

- Aristotle**, Britannica Great Books, Encyclopedia Britannica Inc., Chicago Ill., 1979.
- Applications of Neuro-Linguistic Programming**, Dilts, R., Meta Publications, Capitola, Ca., 1983.
- The Art of Walt Disney** ; Finch, C.; Harry N. Abrahams Inc., New York, NY, 1983
- Beethoven: Letters, Journals and Conversations**; Hamburger, M.; Pantheon Books, 1952
- Beliefs: Pathways to Health & Well Being**, Dilts, R., Hallbom, T. & Smith, S., Metamorphous Press, Portland, OR, 1990 p.p. 193-196.
- Change Your Mind**, Andreas, S., Andreas, C., Real People Press, Moab, Utah, 1987.
- Changing Beliefs with NLP**, Dilts, R., Meta Publications, Capitola, California, 1990.
- Chunking in SOAR; The Anatomy of General Learning Mechanism*; Laird, J.E., Rosenbloom, P., Newell, A., *Machine Learning*, 1:11-46, 1986.
- The Complete Sherlock Holmes**. Sir Arthur Conan Doyle, Doubleday & Company, Inc., Garden City, New York, 1979
- The Creative Process**, edited by Brewster Ghiselin, Mentor Books, New American Library, New York, N.Y., 1952
- Disney Animation; The Illusion of Life** ; Thomas, F. & Johnson, O.; Abbeyville Press, New York, NY, 1981,
- Encyclopedia Britannica**; Encyclopedia Britannica Inc., Chicago Ill., 1979.
- The Encyclopedia Sherlockiana**, Jack Tracy, Avon Books, New York, NY, 1979.
- Frogs into Princes**, Bandler, R., Grinder, J.; Real People Press, Moab, Utah, 1979.
- McDonald, J.; **The Game of Business** ; Doubleday, Garden City, New York, NY, 1974.
- The Great Psychologists: Aristotle to Freud**; Watson, R., J.B. Lippincott Co., New York, NY, 1963.
- Disney, W., *Growing Pains* (1941), reprinted in *SMPTE Journal*, July 1991, pp. 547-550
- Imagined Worlds: Stories of Scientific Discovery**; Andersen, P., and Cadbury, D., Ariel Books, London, 1985
- The Life of Mozart Including His Correspondence**; Holmes, E., Chapman&Hall, 1878,
- Listening Skills in Music*; O'Connor, Joseph; Lambent Books, London, 1989.
- Moshe Feldenkrais; NLP of the Body*, Dilts, R.B., Dynamic Learning Publications, Ben
- Neuro-Linguistic Programming: The Study of the Structure of Subjective Experience, Volume I**;  
Dilts, R., Grinder, J., Bandler, R., DeLozier, J.; Meta Publications, Capitola, California, 1980.
- Ninety Nine Percent Inspiration**; Mattimore, B.; American Management Association, New York, NY, 1967.
- Organizations in Action**, Thompson, J., McGraw Hill Inc., New York, NY, 1967.
- Plans and the Structure of Behavior**, Miller, G., Galanter, E., and Pribram, K., Henry Holt & Co., Inc., 1960.
- Principles of Psychology**, William James, Britannica Great Books, Encyclopedia Britannica Inc., Chicago Ill., 1979.

**Roots of Neuro-Linguistic Programming;** Dilts, R., Meta Publications, Capitola, California, 1983.

**Skills for the Future,** Dilts, R. with Bonissone, G.; Meta Publications, Capitola, California, 1993.

*SOAR: An Architecture for General Intelligence;* Laird, J.E., Rosenbloom, P., Newell, A., *Artificial Intelligence*, 33:1-64, 1987.

**Steps to an Ecology of Mind,** Bateson, Gregory; Ballantine Books, New York, 1972.

**Strategies of Genius, Volume II: Albert Einstein,** Dilts, Meta Publications, Capitola, Ca., 1994.

*Strategies of Excellence; Typing Strategy,* Dilts, R.B., Behavioral Engineering, Scotts Valley, Ca, 1982.

**The Structure of Magic Vol. I & II,** Grinder, J. and Bandler, R.; Science and Behavior Books, Palo Alto, California, 1975, 1976.

**Synergetics of Cognition;** H. Haken & M. Stadler (Ed.); Springer-Verlag, Berlin, Germany, 1989.

**The Syntax of Behavior,** Grinder, J. & Dilts, R., Metamorphous Press, Portland, Oregon, 1987

**Time Line Therapy,** James, T., Woodsmall, W., Meta Publications, Capitola, CA, 1987.

**Tools for Dreamers: Strategies for Creativity and the Structure of Invention,** Dilts, R.B., Epstein, T., Dilts, R.W., Meta Publications, Cupertino, Ca., 1991, p.p. 96-104.

*Toward a Unifying Theory of Cognition,* M. Waldrop, **Science**, Vol. 241, July 1988.

**Turtles All the Way Down: Prerequisites to Personal Genius,** DeLozier, J., Grinder, J., Grinder DeLozier & Associates, Santa Cruz, Ca, 1987.

**Using Your Brain,** Bandler, R., Real People Press, Moab, Utah, 1984

**Walt Disney's Fantasia;** Culhane, J.; Harry N. Abrahams Inc., New York, NY, 1983, p. 29

Роберт Дилтс

ИЗМЕНЕНИЕ УБЕЖДЕНИЙ  
С ПОМОЩЬЮ НЛП

Перевод

*В.П. Чурсина*

Научный редактор

*Е.И. Виль-Вильямс*

Редактор

*И.В. Тепикина*

Изд. лиц. № 061747

М.: Независимая фирма «Класс»

E-mail: [igisp@igisp.ru](mailto:igisp@igisp.ru)

Internet: <http://www.igisp.ru>

ISBN 0-916990-24-9 (USA)

ISBN 5-86375-074-X (РФ)