



**Александр Любимов**

# **Успешное Мышление**

**часть 2**

лето 2011



**(495) 722-9920**



**center@trenings.ru**



**<http://www.trenings.ru>**

# Оглавление

.....	1
Александр Любимов.....	1
Успешное Мышление.....	1
часть 2.....	1
лето 2011.....	1
.....	1
Оглавление.....	2
Общие замечания.....	3
1-е занятие. Ключи глазного доступа.....	4
Ключи глазного доступа.....	4
Вопросы доступа.....	6
Репрезентативные системы и ключи глазного доступа.....	7
Модель S.C.O.R.E. ....	8
Субъективная линия времени.....	9
3-е занятие. Нейро-Логические уровни.....	12
Нейро-Логические уровни.....	12
Техника "Интеграция логических уровней".....	13
4-е занятие. Техника "Быстрое лечение фобий".....	18
Техника "Быстрое лечение фобий".....	18
Домашнее задание.....	24
5-е занятие. Техника "Стратегия творчества Уолта Диснея".....	25
Модель Т.О.Т.Е.....	25
ТОТЕ как модель описания стратегий.....	26
Эффективные и неэффективные стратегии.....	27
Техника "Стратегия Уолта Диснея".....	27
6-е занятие. Техника "Шестишаговый рефрейминг".....	33
Техника "Генератор нового поведения".....	33
Техника "Шестишаговый рефрейминг".....	36
7-е занятие. Техника "Изменение личностной истории".....	42
Техника "Изменение личностной истории".....	42
8-е занятие. Интеграция.....	45
9-ти шаговая схема изменения.....	45
Упражнение "Выбор техники".....	47
Упражнение "Консультирование".....	47
Заключительный круг.....	47

## **Общие замечания.**

Данные методические материалы предоставляются только для ознакомления. Их нельзя распространять, перепечатывать, издавать в любой форме без письменного согласия автора.

Данные методические материалы не являются учебником. Прописаны только основные тезисы. Предполагается, что тренер уже обладает необходимыми навыками для понимания и объяснения этого материала.

Занятия проходят раз в неделю по 4 часа (с 30 минутным перерывом).

Время выполнения упражнений дано приблизительно, тренер должен ориентироваться на группу.

После каждого упражнения проводится обсуждение. Время на обсуждение не включено во время выполнения упражнения.

Если какой-то теоретический блок прописан в виде стенограммы, это совершенно не означает, что тренеру стоит его заучивать наизусть. Это дано только для примера. Тренеру самому стоит определиться, как давать данный материал.

Раздаточные материалы находятся в отдельном файле.

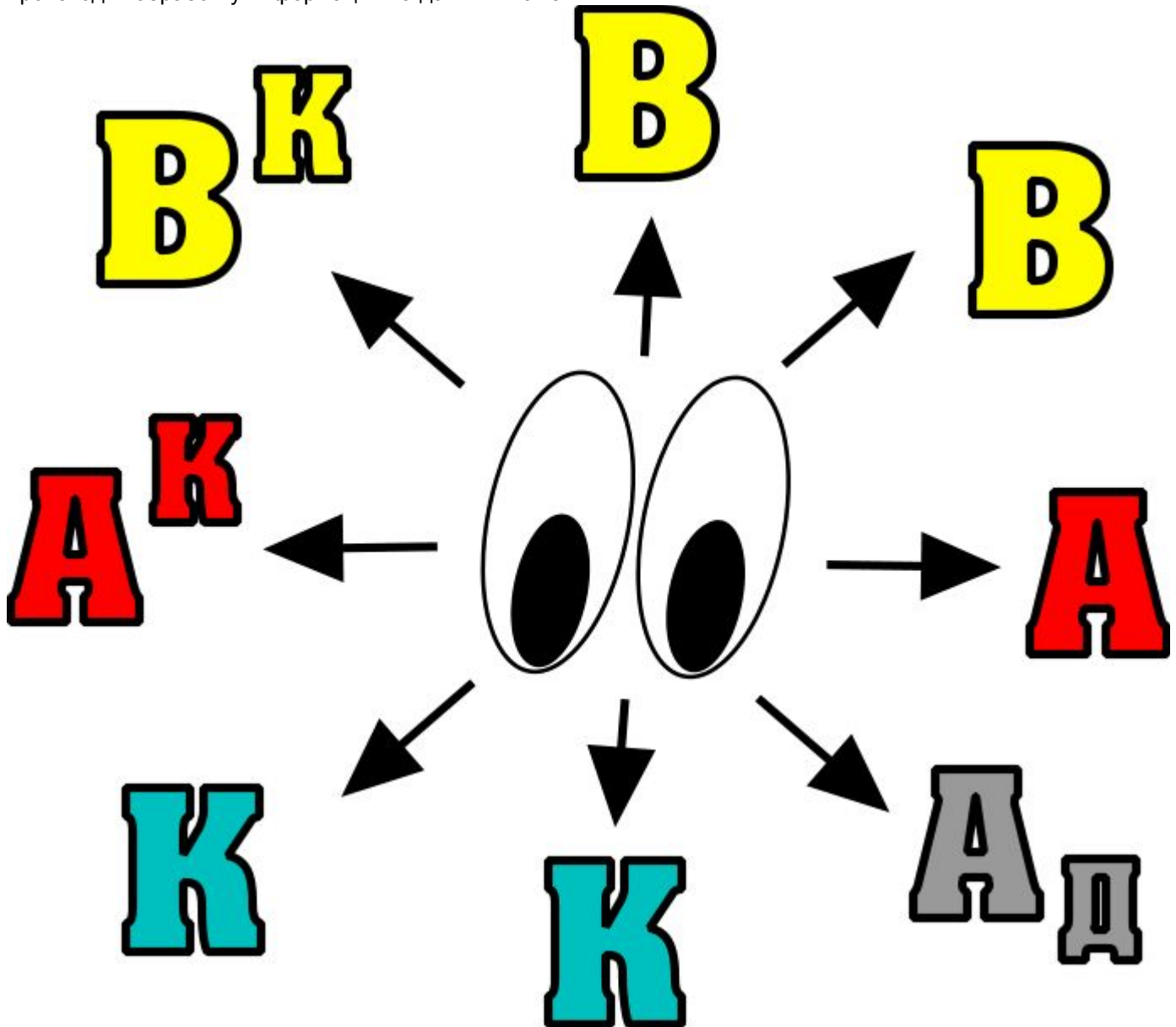
О замечаниях и замеченных ошибках пишите: [main@trenings.ru](mailto:main@trenings.ru)

# 1-е занятие. Ключи глазного доступа

## Ключи глазного доступа

### Объяснение.

Существует определённое соответствие положение глаз человека, и тому, в какой модальности (ВАК) он производит обработку информации на данный момент.



При этом есть существенные дополнения к простой модели ВАКАд. Есть разделение на то, что преимущественно обрабатывается правым полушарием (воспоминание, аналоговая информация) и левым (конструирование, дигитальная информация).

**В** - визуальное воспоминание.

*Предыдущий зрительный опыт, зрительная память.*

Всё, что человек может вспомнить визуально: цвет входной двери в квартиру, как выглядит 100 рублей и т.д.

При этом сюда будет относиться и ранее сконструированные образы, если человек о них вспоминает.

**В<sup>к</sup>** - визуальное конструирование.

*Создание нового опыта, планирование, математические расчеты.*

Всё визуально конструируемое человеком в данный момент: как будет выглядеть этот человек, если пострижётся налысо, африканский слон заляпанный розовой краской и т.д.

Так же сюда будет относиться визуализация математических расчётов.

**А** - аудиальное воспоминание.

*Звуковая память – интонации, голоса, звуки, музыка.*

Все воспоминания об аудиальном опыте: звук капающей из крана воды, звук флейты, голос вашего начальника и т.д.

**А<sup>к</sup>** - аудиальное конструирование.

*Создание нового аудиального опыта, сочинение музыки.*

Собственно, всё что человек не слышал ранее, но может придумать. Новые интонации, звуки, голоса.

- Как будет звучать голос этого человека в пустой комнате?
- Как будет звучать скрипка на берегу моря?

**А<sub>д</sub>** - внутренний диалог.

*Контроль речи, проговаривание.*

Разговор с собой, проговаривание. Задать себе вопрос и ответить на него.

- Спроси себя: - что всё это значит.

Внутренний диалог так же отвечает за контроль речи, то есть анализ правильного построения фраз и того, что стоит говорить, а что нет.

**К** - кинестетика.

*Телесная память, ощущения, вкус, запах, осязание, мета-ощущения.*

Всё, что связано с ощущениями, переживаниями и так далее.

- Какой на вкус яблочный сок?
- Как пахнет жасмин в солнечный день?
- Какая твоя нога теплее?

Глаза будут двигаться только в том случае, если человеку нужно найти информацию.

То есть, если нужная информация находится в "оперативной памяти", то движения глаз не будет.

Как метафора: движение глаз похоже на мигание лампочек у компьютера. Одна лампочка мигает, когда считываются данные с жёсткого диска, другая – когда с CD, третья – когда читается дискета.

Схема дана для человека, на которого вы смотрите.

<b>В</b>	Визуальное воспоминание. <i>Предыдущий зрительный опыт, зрительная память.</i>
<b>В<sup>к</sup></b>	Визуальное конструирование. <i>Создание нового опыта, планирование, математические расчеты.</i>
<b>А</b>	Аудиальное воспоминание. <i>Звуковая память – интонации, голоса, звуки, музыка.</i>
<b>А<sup>к</sup></b>	Аудиальное конструирование. <i>Создание нового аудиального опыта, сочинение музыки.</i>
<b>А<sub>д</sub></b>	Внутренний диалог. <i>Контроль речи, проговаривание.</i>
<b>К</b>	Кинестетика. <i>Телесная память, ощущения, вкус, запах, осязание, мета-ощущения.</i>



Данная схема будет работать в 90 – 95% случаях.

Эта схема верна для большинства людей, правда с определёнными личными нюансами. Например, для левшей возможно инверсия вокруг вертикальной оси (**В/А/А<sub>д</sub>** <-> **В<sup>к</sup>/А<sup>к</sup>/К**). Поэтому эту схему желательно проверять в каждом конкретном случае

- ◆ Эта схема верна для большинства народов, за исключением басков. Для них схема приблизительно такая: **В** – сверху, **А** – по бокам, **К** – внизу; при этом нет подразделения на конструирование и воспоминание.

## Вопросы доступа

 <b>В</b>	<p><b>Визуальное вспоминание.</b>  <b>Предыдущий зрительный опыт, зрительная память.</b></p> <p><i>Какого цвета входная дверь в эту комнату?          Какого цвета апельсиновый сок?          Как вы выглядели год назад?          Какой формы окна в вагоне метро?          Что изображено на 10-ти рублевой бумажке?</i></p>
 <b>В<sup>К</sup></b>	<p><b>Визуальное конструирование.</b>  <b>Создание нового опыта, планирование, математические расчеты.</b></p> <p><i>Представьте, как вы будете выглядеть с рыжими (каштановыми, черными) волосами?          Представь себе розового слона в зеленый горошек.          Как будет смотреться этот пиджак (свитер, блузка) с зелеными штанами (юбкой)?          Представьте посреди этой комнаты большой зеленый кактус.          Сколько будет 234 плюс 1977?</i></p>
 <b>А</b>	<p><b>Аудиальное вспоминание.</b>  <b>Звуковая память – интонации, голоса, звуки, музыка.</b></p> <p><i>Какой голос у вашей матери?          Как звучит флейта?          Вспомните звук капающей из крана воды.          Вспомните какую-нибудь мелодию.          Какая музыка играет, когда передают погоду?</i></p>
 <b>А<sup>К</sup></b>	<p><b>Аудиальное конструирование.</b>  <b>Создание нового аудиального опыта, сочинение музыки.</b></p> <p><i>Какой звук будет, если постучать карандашом по пустой консервной банке?          Как будет звучать скрипка на берегу моря?          Как будет звучать "...", если играть ее в два раза медленнее?          Каким голосом ведущий будет рассказывать стишок про то, как мама мыла раму?          Как ты думаешь, какой голос может быть у человека по имени Авессалом Петрович?</i></p>
 <b>А<sub>д</sub></b>	<p><b>Внутренний диалог.</b>  <b>Контроль речи, проговаривание.</b></p> <p><i>Дай определение понятию "репрезентативная система"?          Как звучит твоя фамилия, произнесенное наоборот?          С какой фразы лучше начать объяснительную по поводу опоздания?          Как лучше спросить, сколько сейчас времени?          Как правильно сказать: "у рыб нет зуб" или "у рыбков нет зубов"?</i></p>
 <b>К</b>	<p><b>Кинестетика.</b>  <b>Телесная память, ощущения, вкус, запах, осязание, мета-ощущения.</b></p> <p><i>Какой на ощупь бархат?          Что ты чувствуешь, когда держишь в руке сумку с картошкой?          Какой на вкус яблочный сок?          Как пахнет жасмин в солнечный день?          Какая твоя нога теплее?</i></p>

### Упражнение: "Проверка схемы ключей глазного доступа".

В тройках: Клиент и два Оператора.

Операторы задают Клиенту вопросы, аналогичные тем, что даны в "Вопросах доступа". Задача – проверить насколько "правдива" данная схема.

~ 15 мин.

## Упражнение "Подстройка под ключи глазного доступа".

В тройках: Режиссёр, Оператор, Клиент.

Режиссёр держит схему КГД так, чтобы она была видна Клиенту, но не видна Оператору. На схеме он показывает Клиенту, куда у него должны быть направлены глаза. Оператор что-то рассказывает Клиенту, подстраиваясь под его КГД. Рассказ должен быть достаточно связан.

- (К) Я вчера пришёл с работы, так устал. А с кухни такие запахи – и сразу под ложечкой засосало. (В<sup>К</sup>) Я себе представил рыбу, запеченную в сметане. На большой красивой тарелке. С укропчиком сбоку. (Ад) И я спросил себя – это действительно то, что я хочу? А если это будет что-то другое? Как я отнесусь к этому? (А) Но тут я вспомнил шкворчание масла на сковородке, шипение пара и бряцание посуды...

Режиссёр следит за тем, на сколько точно Оператор отреагировал на изменение КГД. Желательно дать Оператору сказать не менее 2-3 предложений в заданной репсистеме, прежде чем переходить к следующей.

” 20 мин.

## Репрезентативные системы и ключи глазного доступа

По задаче, которую она выполняет, репрезентативные системы делят на ведущую, первичную и референтную.

**Ведущая РС** – та, которая все запускает, ведет за собой все остальные.

*Ведущая система* – эта та, с которой человек чаще всего начинает внутренний поиск. Человека спрашивают, какая на ощупь кошка – он сначала ее представляет, потом только ощущает; какой звук у флейты – он сначала ее представляет, а только потом уже слышит. Вот это и есть *ведущая* система.

**Первичная (основная) РС** – та система, которая для человека наиболее развита.

Когда говорят Визуал, Дигитал, Кинестетик – подразумевают *первичную* систему.

Обычно *ведущая* и *первичная* совпадают. Если же нет – *ведущая* уходит на подсознание, и человек не способен определить, "откуда" у него появилась данная информация.

**Референтная РС** – оценочная система, та, в которой человек получает ответ.

Мыслительный процесс связан с тремя этапами переработки информации: поиск; репрезентация (представление); оценка (референция).

Более подробно про это – при описании модели ТОТЕ.

Во время **поиска** человек просто пытается добраться до "каталога" – например, понять что обозначает слово. Многие люди начинают поиск всегда через один канал: его просишь вспомнить звук флейты – он сначала представляет что такое флейта (например визуально), а только потом слышит звук; спрашиваешь, какая на ощупь кошка – он сначала представляет образ кошки, а потом уже получает доступ к кинестетике.

♦ Здесь момент доступа к визуальному образу и относится к фазе поиска.

**Репрезентация.** После того, как человек понял "о чем собственно речь", он уже получает доступ к опыту, связанным с этим объектом: *слышит звук, видит образы ...*

♦ Шаг поиска – это скорее процесс нахождения ссылки в оглавлении, а репрезентация – чтение самой статьи.

На этапе **референции** человек дает оценку: *нравится – не нравится, хорошо – плохо, много – мало и т.п.*

♦ Естественно, если от человека не требуется что-либо оценить, этот шаг в стратегии будет отсутствовать.

Довольно часто у данного человека поиск информации всё время запускается из одной системы.

Человека просят услышать звук флейты (А) – он сначала представляет себе флейту (В), и потом только слышит её звук (А); его просят сказать, какой запах у черешни (К) – он сначала представляет себе черешню (В), и потом только чувствует её запах (К).

Собственно поэтому иногда на вопрос вроде бы на В<sup>К</sup>, человек сначала смотрит направо вниз (К), и потом только направо вверх (В<sup>К</sup>). То есть он сначала запускает поиск в кинестетической системе, и только потом переходит в визуальное конструирование.

На этапе репрезентации у человека может быть много переходов по системам представлений.

Например, для того, чтобы сконструировать крик слона в розовый горошек (А<sup>К</sup>) человек сначала вспоминает, как выглядит слон (В), потом вспоминает, как выглядит розовый горошек (В), потом конструирует слона в розовый горошек (В<sup>К</sup>), и только потом уже представляет звук, который он может издать (А<sup>К</sup>).

## Упражнение "Ключи глазного доступа и репрезентативные системы".

Вернитесь в предыдущие тройки и исследуйте последовательность внутренних переходов.

Операторы задают Клиенту вопросы, требующие оценки:

- Тебе нравятся георгины?

- Какой зверь больше: лев или белый медведь?

~ 20 мин.

## 2-е занятие. Субъективная линия времени.

### Модель S.C.O.R.E.

По Роберту Дилтсу и Тодду Эпштейну.

**Модель S.C.O.R.E.** - это модель эффективно организованного сбора информации. **Модель S.C.O.R.E.** фокусирует внимание консультанта при сборе информации на ее определенных аспектах, указывая наиболее оптимальный путь работы с Клиентом, позволяющий за наименьшее количество времени и шагов эффективно продвигаться к поставленной цели или совершать изменения.

♦ В переводе с английского "score" означает «счет».

**S** - СИМПТОМЫ,  
**C** - ПРИЧИНЫ,  
**O** - РЕЗУЛЬТАТ,  
**R** - РЕСУРСЫ,  
**E** - ЭФФЕКТЫ.

#### Симптомы/Настоящее состояние

Это наиболее заметные (по внешней калибровке) и осознаваемые Клиентом аспекты предъявленной ситуации/опыта; состояние, существующее на сегодняшний день.

*Например: Страх выступления перед аудиторией. Симптомы: чувство волнения, "потеря мысли", учащенное сердцебиение, сбой дыхательного ритма, легкое заикание, скованные жесты, напряжение верхнего плечевого пояса и т.д.*

#### Причины

Опыт в прошлом, породивший настоящее состояние; что-то, лежащее более глубоко и менее осознаваемое, что послужило причиной возникновения и развития данных симптомов.

*Например: Однажды, будучи ребенком и учась в первом классе, Клиент читал перед классом стихотворение и перепутал слова - весь класс долго смеялся над этим.*

#### Результат/Желаемое состояние

Цель изменений или состояние, которое должно заменить настоящее состояние.

*Например: Способность спокойно и уверенно выступить перед различной аудиторией, сохраняя ровное дыхание, расслабленные плечи и руки, мягкий взгляд и более громкий голос.*

#### Ресурсы

Элементы опыта, наличие которых позволяет решать настоящую ситуацию; они делают возможным переход из настоящего состояния в желаемое.

*Например: Чувства уверенности и спокойствия, расслабленное дыхание, владение руками и громкостью голоса.*

#### Эффекты

Отклики/последствия достижения результата, как для самого Клиента, так и для его значимого окружения; состояние в будущем, когда результат уже достигнут. Эффекты могут быть как позитивными и, следовательно, усиливать мотивацию к достижению желаемого состояния, так и негативными, порой даже дискредитирующими само желаемое состояние или противоречащими вопросам экологии.

*Например: Это принесет больше уверенности в себе, поможет добиться повышения по службе, что улучшит благосостояние семьи, а также позволит быть более раскованным в компании.*

## Последовательность при консультировании.



S - Симптомы, O - Результат, E - Эффекты С - Причины, R – Ресурсы.

Сенсорная очевидность завершения данного этапа с точки зрения Оператора.

### Мозговой штурм.

В группах по 3-5 человек.

Прописать возможные вопросы к каждой точке модели SCORE.

~ 15 мин.

### Выступления.

Представитель от каждой группы рассказывает по 1-2 пунктам, а остальные добавляют.

~ 10 мин.

### Сбор информации при помощи модели SCORE.

В тройках: Оператор, Клиент, Наблюдатель.

#### 1. Клиент

*Клиент* выбирает какое-то поведение, в котором он хотел бы лучше разобраться и изменить (заменить, улучшить). Рассказывает он об этом с позиции "неадаптированного клиента", начиная максимально расплывчато и размыто.

#### 2. Оператор

*Оператор* собирает данные о его проблеме (поведении) по всем пунктам модели SCORE.

#### 3. Наблюдатель.

Наблюдатель периодически задает вопросы Оператору, на осознание его действий:

- Почему Оператор перешел к следующему шагу модели?
- Какова сенсорная очевидность окончания данного шага?
- Почему использованы такие паттерны мета-модели, а не такие?
- Каковы явные физиологические признаки проблемного состояния?
- На какое состояние установлен данный якорь?

И т.д.

- ◆ Клиент встречается в разговор, только если ему будет совсем невмоготу :o).

~ 90 мин.

### Субъективная линия времени.

У людей нет "органа", при помощи которого можно наблюдать время.

Время – это скорее "философское" понятие. Мы можем использовать для измерения времени приборы (часы), но не можем наблюдать его сенсорно. Мы делаем предположения об "течении" времени наблюдая изменения вокруг нас.

В разных культурах взаимодействуют со временем по-разному.

В Индии есть племя Гопи. Время для Гопи не делится на дискретные части, определяющие прошлое, настоящее и будущее, т.е. оно замерло. Вместо этого Гопи пользуются понятиями разницы в длительности — так, "вспышка молнии" (краткая длительность), "время положения" (более долгая длительность) и "жизнь человека" (долгая длительность). Для Гопи два различных человека могут стареть с разной скоростью — один как "зерно", другой как "молния". При этом для них не существует и понятия "скорость", а что-то вроде "интенсивности".

В то время как для европейца вполне привычно думать о будущем, планировать собственные поступки, для араба это просто не принято. Араб считает, что «лишь Богу ведомо будущее, человек же, мнящий, что может предсказать ведомое одному Богу, — просто сумасшедший».

Время – один из способов сортировки опыта.

При помощи времени мы можем отсортировать наш опыт. Что-то отнести к прошлому, что-то к настоящему, что-то к будущему. При этом обычно есть способ *знать*, это событие было 3 дня или 3 года назад.

Мы можем отсортировать опыт и по другому: например, по схожести состояний; по месту; по людям, которые участвовали в различных ситуациях и т.д. Например, Врата Сортировки в том числе описывают предпочтительные способы организации опыта данного человека.

Один из способов более точно организовывать свою сортировку опыта по времени – субъективные линии времени.

Большинство людей в нашей культуре организует свой опыт по времени, визуально размещая образы событий на некой кривой, которую обычно и называют субъективной линией времени.

При этом встречаются другие субмодальные способы кодирования времени – например, более старые события могут быть более блёклыми или у них может меняться размер.

В зависимости от того, как проходит линия времени – через тело человека или мимо него, говорят о "включенном" и "сквозном" времени.

Люди с "включённым" временем как бы физически, ассоциированно перемещаются по линии времени. В определённом смысле для них всё время настоящее. Они могут сказать, что-то вроде:

- В прошлом году мы ходили в поход. И вот, сижу я у костра...

Люди с таким типом времени обычно лучше "включаются" в ситуации, но при этом могут довольно плохо планировать. При погружении "во время" перестают замечать течение времени.

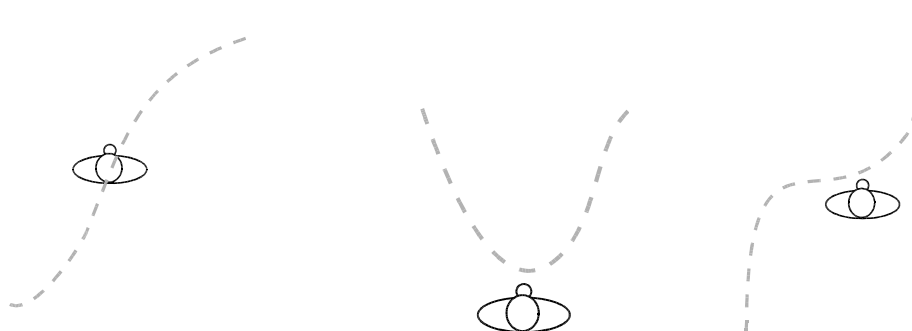
Люди со "сквозным" временем как бы наблюдают за событиями со стороны и более склонны к диссоциации. Обычно хорошо планируют.

- В прошлом году в это время уже было тепло. И два года назад тоже было тепло. Но я не думаю, что то же самое будет и в следующем году.

Ни один из способов организации времени не является предпочтительным – каждый из способов имеет свои преимущества в определённых контекстах.

Наиболее часто встречающиеся закономерности.

Для правшей обычно прошлое слева или сзади, будущее впереди и справа.



Включённое время

Сквозное время

Прошлое обычно представляется более стабильным и неизменным.

Большинство людей воспринимает прошлое как нечто неизменное, стабильное. В то же время будущее может представляться довольно смутно или там могут присутствовать альтернативные варианты.

Организация линии времени может различаться и по "плотности" событий.

Например, события могут очень плотно располагаться на линии времени, или наоборот, их может быть мало.

"Оптимизация" субъективной линии времени может помочь человеку лучше планировать или управлять воспоминаниями.

Субъективные линии времени могут быть достаточно сложно организованы, но можно помочь человеку организовать их более оптимальным способом. Или перестраивать способ сортировки в зависимости от задачи.

### **Выяснение субъективной линии времени: по шагам.**

#### 1. Регулярно повторяющееся действие.

Вспомните какое-нибудь простое действие из повседневной жизни, которое Вы неоднократно совершали в прошлом и, скорее всего, будете снова выполнять в будущем. Например: прием ванны или душа, чистку зубов, выход через дверь квартиры.

#### 2. Представление линии времени.

Представьте это своё поведение например: 20, 15, 10, 5 лет назад. 3 года назад, 1 год назад, 6, 3, 1 месяц назад. Неделю назад. Вчера.

Как вы это делали сегодня.

И аналогично завтра, через неделю, через месяц, через год, через 3 года...

### 3. Субмодальные различия.

Заметьте какие субмодальности связаны с восприятием прошлого, настоящего и будущего. Посмотрите на картинки из разных времен последовательно в чуть более ускоренном виде. Обратите внимание на цветовые переходы, ясность, контрастность, свет и т.д.

♦ Для того, чтобы различия стали более наблюдаемыми, подумайте о том, как вы делаете совершаете это действие в разное время одновременно. Например: как это было 5 лет назад, год назад и месяц назад в одно и то же время суток (утро 9.00, вечер 22.30).

### 4. Схема субъективной линии времени.

Нарисуйте схему вашей линии времени. Расставьте на ней значения времени.

#### **Упражнение "Выяснение субъективной линии времени"**

В парах: Оператор, Клиент.

Оператор помогает выяснить и зарисовать (см раздаточные материалы) Клиенту его субъективную линию времени.

” 20 мин.

#### **Упражнение "Использование чужой линии времени".**

В группах по 4-5 человек. Оператор подробно рассказывает об устройстве своей линии времени, а все Слушатели пробуют организовать (на время) свою собственную линию времени в соответствии с его инструкциями. При необходимости Слушатели задают вопросы на понимание.

В конце обсуждается, в каких случаях данная линия времени будет наиболее эффективной.

” 30 мин.

#### **Варианты использования.**

- Для того, чтобы человек мог легче изменить своё прошлое, можно предложить ему "закрепить" линию времени в пространстве и повернуться таким образом, чтобы прошлое оказалось справа. Как вариант, можно просто предложить "бессознательно изменить прошлое наиболее подходящим образом".
- Можно обучить человека переключаться между различными типами линий времени (в зависимости от задачи, контекста и т.д.).
- Для лучшего планирования обычно желательно научить человека пользоваться сквозным временем.
- Для лучшей включённости в деятельность обычно желательно наоборот – научиться пользоваться включённым временем.
- Большой наклон линии времени обычно позволяет рассмотреть больше событий.

# 3-е занятие. Нейро-Логические уровни

## Нейро-Логические уровни.

Карта человека представляет из себя достаточно стройную иерархию. Каждый последующий уровень более обобщен и влияет на все низлежащие уровни. То есть изменение более верхнего уровня ведет к изменению всех нижних уровней, но изменение нижнего уровня не обязательно ведет к изменению верхнего уровня.

Логический уровень.	Характерный вопрос.	Фокус внимания.
 <p><b>Миссия</b> <b>Духовность</b></p>	<p><b>Зачем?</b> <b>Ради чего?</b></p>	<p><b>Взгляд в будущее.</b> <b>"Я" и Вселенная.</b></p>
 <p><b>Личностное</b> <b>своеобразие.</b></p>	<p><b>Кто Я?</b></p>	<p><b>Понятие "Я".</b></p>
 <p><b>Убеждения.</b> <b>Ценности.</b></p>	<p><b>Почему?</b></p>	<p><b>Разрешение,</b> <b>мотивация.</b></p>
 <p><b>Способности</b></p>	<p><b>КАК?</b></p>	<p><b>Направление.</b> <b>Стратегия.</b> <b>План.</b></p>
 <p><b>Поведение.</b></p>	<p><b>ЧТО?</b></p>	<p><b>Действие.</b> <b>Реакция.</b></p>
 <p><b>Окружение.</b></p>	<p><b>Где?</b> <b>Когда?</b> <b>С кем?</b></p>	<p><b>Контекст.</b></p>

**Окружение.**

Что человек воспринимает как своё окружение в данном контексте, на что он обращает внимание: *люди, место, мебель, одежда...*

**Поведение.**

Что человек делает в этом окружении: *разговаривает с соседом о погоде, печатает на компьютере, слушает музыку лежа на диване...*

**Способности.**

Представления человека о своих возможностях, умениях в данном контексте: *умение общаться, умение работать на компьютере, умение получать удовольствие...*

**Убеждения и ценности.**

Что для человека важно в этом контексте (ценности) и какие у него правила взаимодействия с этими ценностями.

Ценности: *хорошие отношения с людьми, свобода информации, удовольствие, отдых.*

Убеждения: *Хорошие отношения с людьми помогают в жизни. Свобода информации – основа современного общества. Удовольствие – вот что действительно важно в жизни.*

**Личностное своеобразие.**

Самоидентификация – отнесение человека к какому то классу/группе. Собственно, личностное своеобразие это просто ссылка на набор убеждений, ценностей и т.д., связанных с данным классом/группой.

*- Я студент. Я успешный бизнесмен. Петр Федорович - неудачник. Илья – бабник. Ольга – счастливая женщина.*

**Миссия.**

"Сверхцель" в данном контексте.

- Создать счастливую семью. Построить гражданское общество. Написать действительно полезную книгу.

### Упражнение "Калибровка нейро-логических уровней".

В тройках: Клиент и два Наблюдателя.

Клиент рассказывает о какой-либо ситуации, Наблюдатели калибруют ЛУ в его высказывании. В конце упражнения Наблюдатели дают обратную связь и сравнивают полученные результаты.

~ 20 мин.

### Упражнение "Вопросы для сбора информации".

В группах по 4-5 человек. Составить список вопросов, при помощи которых можно собрать информацию о ЛУ.

~ 15 мин.

### Упражнение "Сбор информации о ЛУ".

В тройках: Оператор, Клиент и Наблюдатель.

Оператор задавая вопросы собирает информацию о ЛУ Клиента для данного контекста. Желательно, чтобы Оператор использовал вопросы, полученные в результате предыдущего упражнения, и сделал выводы об их эффективности.

Наблюдатель следить за временем и даёт обратную связь.

~ 30 мин.

## Техника "Интеграция логических уровней"

По шагам.



#### 1. Подготовка.

Подготовьте листы бумаги с написанными на них логическими уровнями. Найдите место, где вы можете положить их на полу на расстоянии шага друг от друга.

#### 2. Контекст.

Определите контекст, с которым вы хотите поработать.

#### 3. Путь вверх.

Последовательно вставая на листы бумаги, отвечайте на соответствующие вопросы:

Можно так же придумать метафоры "себе, на данном уровне", например:

"Окружение" – "Смотрящий по сторонам";  
"Поведение" – "Весёлый развратник";  
"Способности" – "Катящийся камень" и т.д.

#### 4. Доступ к миссии.

Представьте себе вашу миссию максимально сенсорно (ВАК). Опишите свой образ, свое видение мира, частью которого являетесь вы сами. Затем шагните в этот образ - смотрите, почувствуйте и прислушайтесь к этому опыту. Ощутите себя обладающим всеми ресурсами, которые нужны для реализации вашей цели. Ощутите себя духовным существом, частью Вселенной, частью чего-то большего, чем вы сами...

После этого максимально увеличьте и *заякорите* это своё состояние и шагните на лист "Миссия/Духовность".

#### 5. Путь назад.

Поддерживая это состояние, идите назад, шаг за шагом, к "Личностному своеобразию", "Ценностям/Убеждениям", "Способностям", "Поведению" и "Окружению". По мере того, как вы привносите осознание собственной миссии и образ себя на каждый из уровней, обратите внимание на изменения и добавления на каждом логическом уровне.

Точно так же можно придумать метафоры "себе изменённому, на данном уровне".

#### 6. Подстройка к будущему?

Отойдите в сторону и посмотрите на своё будущее. Что там изменилось? Как на него повлиял этот процесс?

### Комментарий.

Интеграция ЛУ – техника общего плана.

В большинстве случаев "Интеграция ЛУ" простроить взаимосвязи нейро-логических уровней для заданного контекста и "связать" их между собой.

Для "закрепления" уровней можно использовать любые типы якорей.

В данном пошаговом описании для "закрепления" ЛУ используются в большей степени пространственные якоря.

Но так же можно использовать и любые другие: кинестетические, визуальные и т.д.

Выбор контекста для работы.

Можно выбрать любой контекст для проведения данной техники. Но в первую очередь, рекомендуется брать наиболее "сложный" контекст или наиболее значимый. Хотя часто они совпадают.

### Демонстрация.

**Тренер:** - Мне нужен человек, который хочет разобраться выровнять свои логические уровни в каком-то контексте. Хорошо, Игорь. С чем ты хочешь поработать?

**Клиент:** - Хотелось бы разобраться с взаимоотношением с женщинами.

**Т:** - Прямо сейчас ты не будешь ничего говорить о данном контексте. Просто подумай о твоих взаимоотношениях с женщинами, чтобы мы могли откалибровать твоё состояние.

**К:** - О чем именно подумать?

**Т:** - Подумай, что именно для тебя важно в этом контексте. Что ты хотел бы изменить. Вспомни конкретные ситуации.

**К:** - Подумал.

**Т:** - Отлично. Игорь, встань пожалуйста на бумажку с надписью "окружение" и расскажи, что тебя окружает в данном контексте? Что находится в фокусе твоего внимания?

**К:** - Ну как. Женщины. Вещицы всякие: цветы, подарки.

**Т:** - Это всё?

**К:** - Вроде всё.

**Т:** - Какая метафора для этого уровня? Имеется в виду, не уровня вообще, а твоего уровня "окружение" в этом контексте?

**К:** - Первое, что приходит в голову: "Собрание сочинений".

**Т:** - Идём дальше. Шагни вперёд на уровень "поведение". Прямо на бумажку. Что ты делаешь в контексте "взаимоотношения с женщинами"? Наиболее важные вещи: как те, которые тебя устраивают, так и те, которые тебя по каким то причинам не устраивают.

**К:** - Разговариваю; ссорюсь; ещё раз ссорюсь, но по другому; хожу в разные места: кино, дискотеки, кафе; занимаюсь сексом; стремительно покидаю чужую территорию. Наверно всё.

**Т:** - Метафора этого уровня.

**К:** - "Убегающий"

**Т:** - Хорошо. Сделай шаг вперёд, на уровень "способности". Какие твои способности, умения поддерживают твоё поведение в этом контексте?

**К:** - Я могу познакомиться с девушкой, могу удержать её внимание, могу развлечь. Могу понять, чего она хочет. Могу быть резким и сердитым. Из основного – всё наверно.

**Т:** - Метафора.

**К:** - "Грозное облако"

**Т:** - Теперь шагни на уровень "ценности и убеждения". Какие ценности и убеждения поддерживают твои способности в этом контексте? Что для тебя важно и во что ты веришь?

**К:** - Ценности: свобода, удовольствие, привлекательность. Убеждения. "Женщина нужна для удовольствия". "Мне нравится общаться с женщинами". "В отношениях самое главное – это свобода". "Секс – подтверждение моей личной привлекательности".

**Т:** - Метафора.

**К:** - Довольно забавно. "Коллекционер". Нет, не совсем. "Коллекционер удовольствий".

**Т:** - Теперь шагни на уровень "идентичность". Кто этот человек, с этими убеждениями, ценностями, способностями, с этим поведением в этом окружении?

**К:** - "Ищущий счастья"

**Т:** - Хорошо, теперь шагни вперёд на уровень "миссии". Подумай, какая твоя главная цель в этом контексте? К чему ты стремишься?

**К:** - Я уже об этом думал. С одной стороны - это удовольствие. С другой стороны - это подтверждение нужности. Но есть ещё что-то более важное. Что-то вроде близости. Да, наверно, личная близость. Как взаимоотношение с людьми. Не сексуальная, а духовная.

**Т:** - Есть ли что-то более важное чем "духовная близость" для тебя в этом контексте?

**К:** - Когда я сейчас об этом думаю... Нет, это наверно самое важное.

**Т:** - Создай пожалуйста образ "духовной близости". Это просто визуальная метафора это цели. Это может быть абстрактный образ или достаточно конкретная картина – это уже твой выбор.

**К:** - У меня такой странный образ. Как бы шар состояния, а в нём плавают кусочки конкретных ситуаций.

**Т:** - Шагни прямо в этот шар, прочувствуй это состояние изнутри.

**К:** - Ох. Хорошо.

**Т:** - Теперь возьми это состояние и шагни на бумажку с надписью "миссия"

**К:** - Я лучше весь шар сюда перенесу.

**Т:** - Хорошо, перенеси.

**К:** - Да, перенёс.

**Т:** - Теперь шагни на уровень "Личностное своеобразие". И подумай о том, что бы ты взял сюда, на этот уровень с уровня миссии? Может быть ты взял бы всё целиком, а может только какую-то часть?

**К:** - Всё целиком.

**Т:** - Тогда сделай это. Ты можешь представить то, что берёшь в виде образа и втолкнуть этот образ в себя, или увидеть связь между этими уровнями, или что-то ещё. Это может быть твоя собственная метафора.

**К:** - Я просто взял "слепок" миссии и положил его на уровень "личностное своеобразие".

**Т:** - Хорошо. Что теперь изменилось здесь, на этом уровне?

**К:** - Он стал другим. То есть образ меня стал другим. Более уравновешенным.

**Т:** - Какая теперь метафора тебя на этом уровне? Она изменилась или осталась прежней? Раньше у тебя было "ищущий счастья".

**К:** - Счастье там осталось. Но... Теперь это скорее "Создающий счастье".

**Т:** - Отлично. Шагни ещё назад, на уровень "Ценности и убеждения". Что ты хочешь взять сюда с уровня "Личностное своеобразие"?

**К:** - Тоже всё. ... Сделал.

**Т:** - Как изменился этот уровень? Раньше для тебя были важны: свобода, удовольствие, привлекательность. А убеждения были: "Женщина нужна для удовольствия". "Мне нравится общаться с женщинами". "В отношениях самое главное – это свобода". "Секс – подтверждение моей личной привлекательности". Что изменилось, добавилось или ушло?

**К:** - Во первых несколько изменился список ценностей. Теперь это: свобода, близкие отношения, удовольствие и любовь. Во-вторых, немного изменилось понимание ценностей. "Свобода" теперь – это скорее личная свобода отношений, а не свобода от ответственности. Убеждения тоже несколько изменились. Про "нравится общаться с женщинами" осталось. Вместо "женщина нужна для удовольствия" появилось "мне нужны близкие отношения с женщинами". Убеждение про свободу стало несколько мягче: "в отношениях нужна свобода". А про секс: "секс – это возможность проявить свою любовь".

**Т:** - Метафора. Раньше была "Коллекционер". Она изменилась?

**К:** - Да, изменилась. Теперь это "Верящий в любовь".

**Т:** - Хорошо. Шагни на уровень "Способности". Что ты хочешь взять с уровня "Ценности и Убеждения"?

**К:** - Да все, наверно.

**Т:** - Хорошо, возьми.

**К:** - Что-то не получается.

**Т:** - Сделаем сейчас так. Вернёмся в обход на уровень "Миссия". ... Войди поглубже в это состояние. Поставь сам себе якорь: например сожми руку в кулак. А теперь двигайся с уровня "Миссия" через "Личностное своеобразие" и "Ценности/Убеждения" на уровень "Способности" удерживая этот якорь. ... Как теперь, получилось?

**К:** - Да, сейчас намного лучше.

**Т:** - Что изменилось на уровне способностей? Раньше ты был способен: познакомиться с девушкой, удержать её внимание, развлечь, понять, чего она хочет. Мог быть резким и сердитым.

**К:** - Эти способности остались. Просто добавилось несколько новых: быть привлекательным, уверенным в себе. Так же могу любить и быть любимым. Могу получать удовольствие от общения.

**Т:** - Метафора. Раньше было: "Грозное облако"

**К:** - "Весенний дождь".

**Т:** - Отлично. Теперь шагни на уровень "Поведения". Что ты хочешь взять сюда с уровня "Способности"?

**К:** - Почти всё. Только вот возможность быть резким и сердитым брать не буду. Пусть остаётся как способность. ... Взял.

**Т:** - Что изменилось здесь, на уровне поведения? Раньше ты: разговаривал, ссорился, ссорился по-другому, ходил в разные места: кино, дискотеки, кафе, занимался сексом, стремительно покидал чужую территорию.

**К:** - Да, в разные места хожу... Сексом занимаюсь – но как-то иначе, с чувством. Практически не ссорюсь. Теперь скорее не разговариваю, а общаюсь. Больше не убегаю. Поддерживаю отношения. Встречаюсь. Знакомлюсь.

**Т:** - Раньше метафора была: "Убегающий".

**К:** - "Продолжающий отношения".

**Т:** - Замечательно. Шагни на уровень "Окружение". Что ты хочешь взять сюда с уровня "Поведение".

**К:** - Здесь всё беру.

**Т:** - Что изменилось на уровне "Окружение". Раньше здесь были: женщины и вещицы всякие.

**К:** - Он как-то расширился. Женщины, понятно. Но вот другие люди добавились, территория расширилась. Обстановка сюда начала входить. И это всё какое-то более стабильное стало.

**Т:** - Метафора уровня. Раньше было "Собрание сочинений".

**К:** - "Открытое пространство"

**Т:** - Отлично. Отойди теперь, пожалуйста, в сторону и скажи, что изменится в твоей жизни после этой работы?

**К:** - Когда я сейчас об этом думаю... Отношения. Отношения с другими людьми и, особенно, с женщинами. Как мне представляется – они станут более гармоничными. Более открытыми.

**Т:** - Хорошо, спасибо Игорь.

## **Ответы на вопросы.**

— ***Клиент тратил много времени на определении метафор уровня. Может стоило его поторопить?***

Когда человек определяет метафору, он создаёт целостное представление этого уровня. Зачастую, это более сложная задача, чем просто назвать составляющие части. Поэтому некоторые могут тратить на поиск подходящей метафоры даже больше времени чем на перечисление составляющих. Это вполне допустимо.

— ***Когда Клиент возвращался он шёл спиной. Это принципиально?***

В этом варианте исполнения техники мы используем пространственные якоря. Для их более точного воспроизведения лучше, чтобы человек находился в том же самом положении, что и при установке якоря. С этой точки зрения это достаточно важно, хотя и не принципиально.

— ***Какие ещё могут быть варианты исполнения техники?***

Если брать якорение уровней – вы можете использовать практически любые якоря. Например, вы можете якорить уровень прикасаясь к предплечью – чем "выше" уровень, тем выше положения якоря на предплечье. Можно использовать не пол, а лестницу: следующая ступенька – новый уровень. Или стоя на месте: каждый следующий уровень – поворот на 30 градусов. Но при этом желательно чтобы было задействовано тело. То есть, чтобы Клиент двигался, ходил, поворачивался и т.п.

Можно так же делать эту технику в более бессознательном варианте. Клиент при этом погружается в достаточно глубокий транс и практически может ничего не говорить, просто кивать в ответ на команды оператора.

В любом случае, задача данной техники – построить взаимосвязи нейро-логических уровней для заданного контекста и "связать" их между собой.

— ***А в этом варианте техники нужно погружать Клиента в транс?***

Клиент и так скорее всего будет в транс. Вспомните состояние Игоря: расширенные зрачки, замедленное глубокое дыхание, покраснение кожи, изменение голоса. Мы здесь специально не фокусируемся на создании

трансостояния у Клиента, просто сама техника построена так, что в процессе её выполнения Клиент погружается в достаточно глубокий транс. Помните общий принцип: изменение возможно только в транс, хотя не обязательно глубоко.

— ***В каком случае стоит возвращать Клиента на уровень миссии?***

Если Оператор откалибрует, что ресурса недостаточно или доступ к ресурсу потерян. Тогда вы возвращаете Клиента на самый для него ресурсный уровень – уровень "Миссия".

— ***Но сейчас Игорь сказал о потере доступа к ресурсу.***

Вы, как Операторы, в большей степени реагируете на состояние Клиента, а не на то, *что* он говорит. Да, в данном случае Клиент осознал потерю доступа к ресурсу. Но это скорее исключение из правил. В любом случае, это ответственность Оператора калибровать состояние Клиента. Все техники НЛП построены с использованием обратной связи – вам нужно не просто провести человека через процесс, но так же всё время отслеживать результаты каждого шага процесса. Не существует техник, которые бы подошли абсолютно всем - описание техники это только шаблон, скелет. А вы уже на основе этого шаблона создаёте конкретный вариант процесса для каждого конкретного Клиента.

— ***Можно ли делать эту технику самому себе?***

Не только можно, но даже нужно. Рекомендуется раз в полгода проходить её самостоятельно. Для разных контекстов. Но желательно первое прохождение сделать в паре. Когда вы делаете любую технику самостоятельно, вам нужно постоянно "переходить" по ролям: "Клиент" – "Оператор" – "Наблюдатель". Это довольно сложная задача. Поэтому мы и предлагаем в первый раз пройти технику как минимум в паре, а лучше в тройке: Клиент, Оператор, Наблюдатель – попробовать себя в каждой роли.

# 4-е занятие. Техника "Быстрое лечение фобий"

## Техника "Быстрое лечение фобий".

◆ Не смотря на название, данная техника разрушает якоря на любые переживания (в том числе и сильные): *страх, ненависть, любовь, восторг, счастье, удивление и т.д.*

### Немного о фобиях.

ФОБИЯ: Непреодолимый навязчивый страх; состояние, характеризующееся таким немотивированным страхом.

Страх и фобия.

Фобическая реакция – пример "мгновенного" научения. Её можно описать как быстрое создание устойчивого якоря (условного рефлекса). Увидел паука – напугался – теперь пугаюсь постоянно.

Страх же больше похож на постепенное обучение. Сначала человек учиться бояться немного (началом может послужить даже не конкретная ситуация, а "предположение" о такой ситуации), потом сильнее и сильнее. В конце он может получить вполне интенсивное переживание. В процессе образования страха обычно большую роль играет внутренний диалог (Ад).

Например, человек шёл вечером домой и сказал себе (Ад): "Вот я сейчас иду по тёмной улице, а на меня ведь могут напасть". Потом он мог начать представлять себе, как это может произойти ( $B^K + A^K$ ). В течении времени он мог обращать внимание на сообщения новостей и статьи в газетах. Возвращаясь в другой раз он мог подумать Учтите, что техника "Быстрое лечение фобий" может работать как с фобиями, так и со страхами.

Названия для фобий.

Для многих страхов и фобий придуманы красивые научные названия:

- агорафобия – страх открытого пространства;
- акнефобия - страх перед появлением на коже угрей;
- апейрофобия - страх перед бесконечностью;
- арахнофобия – страх перед пауками;
- бромгидрофобия - боязнь, что окружающие могут заметить дурной запах;
- винофобия - навязчивый страх употреблять вино;
- гидрофобия – боязнь воды;
- гленофобия - боязнь взгляда куклы;
- интимофобия - страх перед выключением осветительных приборов;
- канцерофобия – страх заболеть раком;
- кейрофобия - навязчивый страх у парикмахеров, боязнь порезать клиента;
- клаустрофобия – страх закрытых помещений;
- ксенофобия – страх незнакомого;
- мизофобия – боязнь загрязнения;
- микрофобия - страх маленьких предметов;
- никтофобия – страх темноты;
- тениофобия - боязнь заразиться глистами;
- теофобия - боязнь бога, божьей кары, божьего вмешательства в судьбу;
- харпаксофобия - боязнь разбойников;
- хипенгиофобия - боязнь ответственности;
- фотофобия – страх света;
- эрейтофобия – страх покраснеть;
- эйхофобия - боязнь произносить или выслушивать добрые пожелания.

### По шагам.

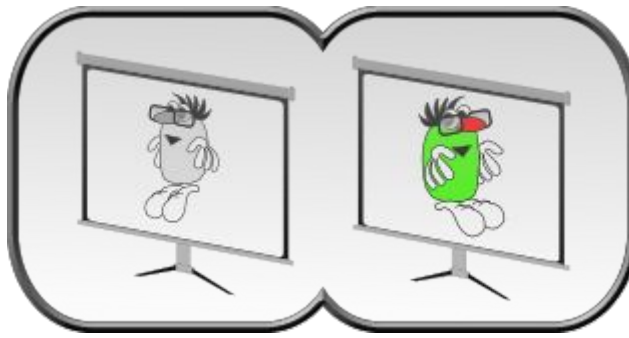
1. Создание мощного ресурсного якоря.

Оператор помогает Клиенту получить доступ к мощному положительному переживанию (переживаниям) и якорит это состояние. Якорь должен быть **Кинестетическим**.

*В процессе выполнения техники Оператор удерживает положительный якорь.* Клиент должен при просмотре фильма чувствовать себя достаточно комфортно. Если нет – добавьте ресурсных состояний на тот же якорь.

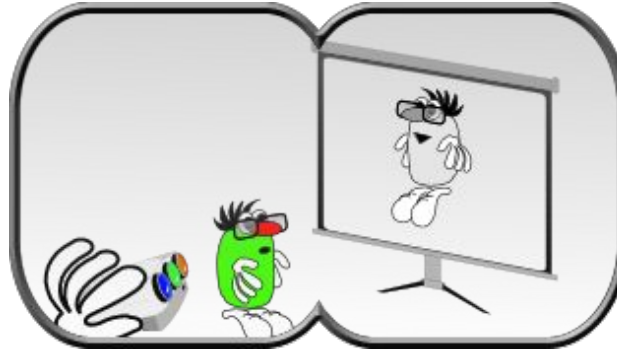
2. Диссоциация.

а) 1-я ступень.



Оператор предлагает Клиенту вспомнить 2 события (в виде слайдов на экране): одно до события, когда Клиент ещё был в ресурсе (*черно-белый слайд*) и после, когда он пришел в себя и уже был в ресурсе (*цветной слайд*).

**а) 2-я ступень.**



Предложите Клиенту мысленно встать позади себя, сидящего в кинотеатре и смотрящем на экран. Наблюдать можно и с последнего ряда кинотеатра, и из будки киномеханика.

♦ Если вы замечаете, что Клиенту трудно диссоциироваться, то вы можете установить ему якорь на состояние диссоциации.

### 3. Быстрый просмотр черно-белого фильма.

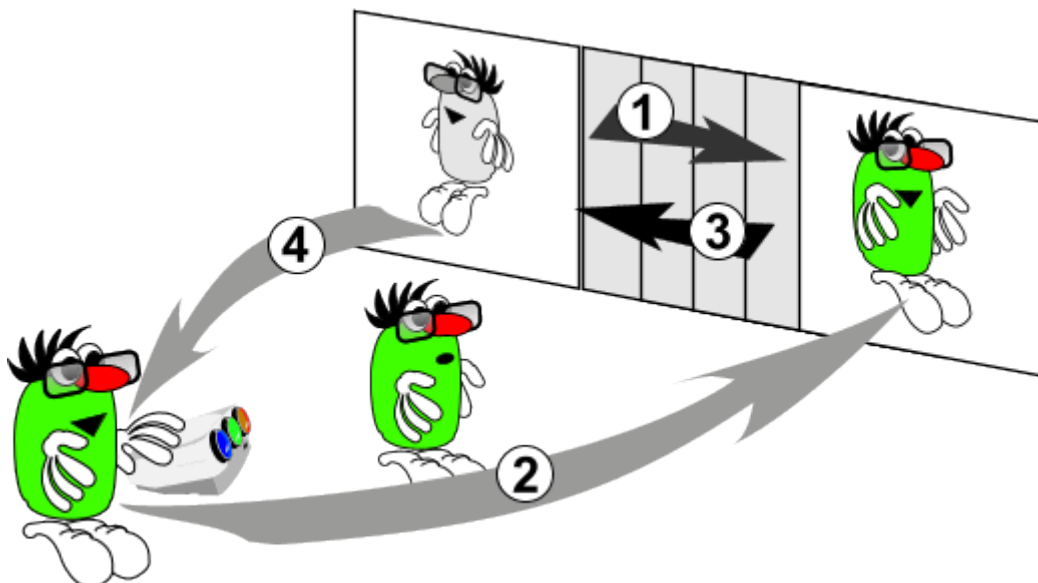
Находясь во 2-й ступени диссоциации Клиент просматривает черно-белый фильм, начинающийся со *слайда №1* и заканчивающийся *слайдом №2*.

♦ Весь фильм черно-белый, за исключением слайда №2 – он цветной!

Клиент просматривает фильм несколько раз, с каждым разом увеличивая скорость просмотра. После этого эта процедура повторяется, до тех пор, пока Клиент не научится делать все очень быстро.

### 4. Разрушение паттерна.

1. Находясь во 2-й ступени диссоциации Клиент очень быстро просматривает черно-белый фильм, от слайда № 1 до слайда №2



2. После чего ассоциируется с *цветным слайдом №2*.

3. После ассоциации со слайдом №2, Клиент быстро проживает (ассоциированно) все события задом на перед *от слайда №2 до черно-белого слайда №1*.

4. Дойдя *до слайда №1* Клиент сразу переходит во 2-ю ступень диссоциации. После этого экран гасится.

### Порядок просмотра:

Диссоциация	Черно-белое кино от слайда № 1 практически до слайда №2.
Ассоциация	Ассоциация в цветной слайд №2 Быстрый просмотр фильма задом наперед от слайда №2 до слайда №1
Диссоциация	Быстрая диссоциация Экран гасится

Клиент проходит этот процесс несколько раз, пока у него не получится достаточно быстро.

#### 5. Проверка работоспособности.

Предложите Клиенту подумать о бывшем источнике фобической реакции и калибруйте его физиологию. Сделайте, по возможности, поведенческую проверку.

#### 6. Подстройка к будущему.

Предложите Клиенту представить возможную встречу в будущем с источником бывшей фобической реакции или подумать о возможности возникновения подобной ситуации и выясните его варианты поведения при этом. Добейтесь от Клиента точной сенсорной информации о "**критериях осторожности**": как он будет понимать, когда ситуация безопасна, а когда стоит быть осторожным и аккуратным.

### Комментарии к описанию техники.

Экологическая проверка и вторичные выгоды.

Здесь описано только паттерн изменения. Как и для любой техники нужно выяснить намерение и вторичные выгоды поведения и помочь найти Клиенту другие способы их реализации.

Обучение.

Для выполнения данной техники требуется несколько навыков:

Первый навык – умение многомерной диссоциации.

Второй навык – ассоциированное проживание события в обратном порядке.

Третий навык – быстрая ассоциация в визуальный образ и быстрая диссоциация из него.

Для второго навыка требуется ещё умение диссоциированного просмотра событий задом на перёд.

♦ Хотя, возможно, ассоциированному пере проживанию событий можно научиться и другим способом.

Многоступенчатая диссоциация.

Сначала Клиент обучается диссоциироваться от неприятных переживаний. В принципе, это не обязательно должна быть двухступенчатая диссоциация – этих ступеней может быть и одна, и три, и шесть. Оператор калибрует состояние Клиента и выбирает такое количество ступеней диссоциации, чтобы Клиент был в достаточно (насколько это возможно в данной ситуации) комфортном состоянии.

Иногда полезно добавить "метафоры управления": например, на последнем этапе Клиент становится кинемехаником, который управляет показом фильма и может выключить его в любой момент. Как вариант, можно сначала посадить Клиента перед телевизором, потом он мысленно встаёт у него за спиной с пультом от видеомэгнифона или DVD-проигрывателя, а по телевизору показывается фильм о "проблемной" ситуации. В любом случае, у Клиента в последней ступени диссоциации будет "символ управления" (пульт видеомэгнифона, кнопки управления кинопроектором), причём управлять он должен именно показом фильма о проблемной ситуации.

По видимому, многомерная диссоциация нужна для сильных *негативных* переживаний. В том случае, если вы работаете с не слишком интенсивными негативными или положительными переживаниями может быть достаточно одномерной диссоциации. В любом случае, это в первую очередь определяется по калибровке Клиента.

Паттерн разрушения сильного якоря.

Задача данного паттерна – разрушить сильный якорь. Другие паттерны разрушения якорей (коллапс, переякорение) по видимому, плохо работают с "сильными" якорями. При этом данный паттерн можно применять не только для разрушения фобических реакций, но и якорей на любые другие интенсивные переживания: страх, влюблённость, ярость и т.д.

Собственно, сам паттерн описан на 4 шаге техники: клиент "впрыгивает" в кадр, когда он уже *не испытывает* проблемного переживания, быстро переживает проблемную ситуацию задом на перёд, до момента *до её начала*, потом диссоциируется.

### Демонстрация.

**Тренер:** - Кто хочет избавиться от страха? Желательно, чтобы это был достаточно сильный страх.

**Клиент:** - Я боюсь машин.

Т: - И давно это у тебя?  
К: - Около года.  
Т: - Оля, а насколько сильно ты их боишься?  
К: - Я стараюсь на них не ездить.  
Т: - А как же ты сюда добралась?  
К: - На метро.  
Т: - То есть ты боишься только ездить на легковых машинах?  
К: - Не столько ездить - я к ним и подходить опасуюсь.  
Т: - А автобусы, троллейбусы, трамваи?  
К: - С ними всё нормально.  
Т: - Грузовики?  
К: - Тоже всё нормально.  
Т: - И давно это у тебя?  
К: - Около года.  
Т: - Итак, правильно ли я понимаю ситуацию – ты боишься ездить и даже приближаться к легковым машинам. И ты хочешь это изменить?  
К: - Да, я хочу это изменить.  
Т: - А как ты их боишься? Ты вообще ими не пользуешься, или боишься только подходить?  
К: - Я боюсь именно подойти к ним. (Тренер устанавливает **К** якорь **Я<sup>-</sup>**). Муж меня возит на машине, но сама я к ней не подхожу.  
Т: - Хорошо. Посмотри вокруг. (Проверяет якорь **Я<sup>-</sup>**). Хорошо. Оля, для начала подумай о чём-то приятном. О чём-то *действительно* комфортном. Прочувствуй это максимально сильно. ... (Ставит **К** якорь **Я<sup>+</sup>**) Отлично! Вернись сюда, в эту комнату. (Проверяет якорь **Я<sup>+</sup>**). Что это было?  
К: - Я бы назвала это комфортом.  
Т: - Прежде чем ты научишься относиться к легковым машинам так, как они этого действительно заслуживают, мне бы хотелось узнать – что именно в них такого опасного? Чего стоит опасаться?  
К: - Ну. Я ... Они могут тебя сбить.  
Т: - То есть ты опасаясь, что легковая машина может тебя сбить? Ты знаешь, я тоже этого опасуюсь. Правда это не мешает мне на них ездить.  
К: - Я головой понимаю, что бояться так сильно их не стоит. Но я ничего не могу с собой сделать.  
Т: - Ничего, сегодня ты разберёшься с отношением с легковыми автомобилями. Ты сможешь подобрать переживание, которое тебя вполне устроит. Но подумай, что ещё тебе даёт то, что ты избегаешь легковых машин? Что ты ещё от этого получаешь?  
К: - Первое, что приходит в голову – я могу не обучаться водить машину. И не водить. Муж сам отвозит утром детей в школу. И меня подбрасывает к метро.  
Т: - И что это такое для тебя – когда муж отвозит детей в школу и подбрасывает тебя к метро?  
К: - Проявление внимания, забота. Да, проявление внимания.  
Т: - Итак, ты получаешь проявление внимания со стороны мужа. А что ещё?  
К: - Так как я стараюсь не ездить на машинах, я не попаду в трудную ситуацию. Ну, знаете, поймала машину. А тебя завезли не туда. Изнасиловали. Ну и так далее.  
Т: - И что ты получаешь, от того, что не попадаешь в трудную ситуацию?  
К: - Это понятно – безопасность.  
Т: - Итак, своё опасение машин ты можешь использовать для получения внимания от мужа и для обеспечения собственной безопасности? Есть ещё что-то?  
К: - Нет, это наверно всё.  
Т: - А может тогда всё так и оставим – столько пользы?  
К: - А можно пользу оставить, а страх убрать?  
Т: - Хорошо, давай попробуем. Как я понимаю, ты хочешь не просто избавиться от страха, а научиться определять степень опасности конкретной ситуации?  
К: - Да, наверно так. Когда я боюсь переходить дорогу с несущимися машинами или садиться в машину с парой здоровых мужиков – это имеет смысл. А если я опасуюсь переходить дорогу на зелёный свет, когда машины стоят – это просто глупо. Или садиться в машину с мужем.  
Т: - Ну что же. Давай сначала избавимся от страха. А потом подберём те варианты поведения, которые тебя больше устроят в конкретных ситуациях.  
Сначала нам нужно сделать небольшой фильм. Возьми ситуацию, когда ты последний раз боялась легковых машин.

**К:** - Когда сюда шла – я боялась переходить улицу.

**Т:** - Вспомни момент *до* перехода улицы, когда ещё всё хорошо.

**К:** - Да, я иду от метро.

**Т:** - Сделай фотоснимок: Оля идёт от метро. То есть, ты видишь себя со стороны. И пусть это будет чёрно-белый снимок.

**К:** - Да, я сделала. Такая чёрно-белая фотография.

**Т:** - Теперь подумай о ситуации, когда ты *уже* не боялась. И сделай цветную фотографию этого момента.

**К:** - Да. Вхожу в здание.

**Т:** - Замечательно. Следующее. Наверняка, у тебя есть видеомагнитофон.

**К:** - Да, есть.

**Т:** - Представь, что ты смотришь по телевизору кассету, которую воспроизводит видеомагнитофон. На кассете какой-то фильм про тебя.

**К:** - Да, представила.

**Т:** - А теперь представь, что ты наблюдаешь за собой, смотрящей фильм про себя. И в руках у тебя пульт управления видеомагнитофоном. Ты можешь остановить фильм, прокрутить его быстрее или медленнее, вперёд или назад.

**К:** - Я вижу себя, смотрящую фильм о себе?

**Т:** - Да, именно так.

**К:** - Да, представила.

**Т:** - Поэкспериментируй с пультом управления: ты можешь прокрутить фильм быстрее или медленнее, остановить его и даже выключить видеомагнитофон.

**К:** - Попробовала.

**Т:** - Сейчас ты посмотришь фильм о себе, как ты сегодня шла от метро сюда. Фильм будет чёрно-белый: начинается с кадра как ты выходишь из метро, потом переходишь улицу, потомходишь в здание. Последний кадр цветной. И самое главное, ты будешь просматривать этот фильм быстро. Я бы сказал очень быстро. Итак, ставь кассету. (Воспроизводит и удерживает **Я<sup>+</sup>**). Сейчас пойдёт ускоренный чёрно-белый фильм про то, как Оля идёт от метро. И ты наблюдаешь за собой, смотрящей этот фильм по телевизору. Готова?

**К:** - Да.

**Т:** - Запускай.

**К:** - Да, просмотрела.

**Т:** - (Снимает **Я<sup>+</sup>**) Насколько комфортно тебе было смотреть?

**К:** - Достаточно. Но немного чувствовался страх.

**Т:** - А что помогло бы тебе чувствовать себя более комфортно? Плюс к этому состоянию (воспроизводит **Я<sup>+</sup>**)

**К:** - Возможно, уверенность в себе. И спокойствие. Расслабленность.

**Т:** - Почувствуй себя максимально спокойной, на сколько только это можно. Ещё, ещё более спокойной. (Устанавливает **Я<sup>+</sup>**). Встряхнись, посмотри вокруг. Теперь почувствуй уверенность в себе. Просто гигантскую уверенность в себе. Колоссальную. (Устанавливает **Я<sup>+</sup>**). Хорошо, вернись сюда. И, расслабленность. Ты совершенно расслаблена. На сколько это вообще возможно. (Устанавливает **Я<sup>+</sup>**). Отлично. Давай посмотрим, что получилось. (Воспроизводит **Я<sup>+</sup>**). Как тебе это теперь?

**К:** - Ух. Хорошо.

**Т:** - Вернёмся к фильму. Просмотри его ещё несколько раз, с каждым разом увеличивая скорость. В конце ты его должна просмотреть очень быстро. Ты вышла из метро, вжик – и тыходишь в здание.

...

**К:** - Да, просмотрела.

**Т:** - (Снимает **Я<sup>+</sup>**) Было ли тебе достаточно комфортно просматривать фильм.

**К:** - Да, сейчас вполне нормально.

**Т:** - Скорость просмотра было большой?

**К:** - Да, очень.

**Т:** - (Воспроизводит и удерживает **Я<sup>+</sup>**). Хорошо, посмотри фильм ещё раз на большой скорости, только задом наперёд. Ты двигаешься спиной, машины едут назад...

**К:** - Хм, забавно.

**Т:** - (Снимает **Я<sup>+</sup>**) Сначала я расскажу, а потом ты сделаешь следующее. Сначала ты быстро просматриваешь фильм от того момента как ты вышла из метро и до того момента, какходишь в здание. Потом ты мысленно "впрыгиваешь" в цветную фотографию, где тыходишь в задние, и ты проживаешь этот фильм в обратном порядке изнутри, ассоциированно. Мысленно двигаешься назад, и видишь как едут машины задом наперёд, и

вот ты подходишь спиной к выходу из метро... И тут ты выпрыгиваешь из фильма обратно, в себя, с пультом управления в руках. И выключаешь магнитофон. Готова? (Воспроизводит и удерживает **Я<sup>+</sup>**).

**К:** - Да, я сделала это.

**Т:** - Это было быстро?

**К:** - Не очень.

**Т:** - Делай это столько раз, сколько тебе потребуется сделать это очень быстро.

...

**К:** - Теперь очень быстро.

**Т:** - (Снимает **Я<sup>+</sup>**) Хорошо, подумай теперь о легковых машинах.

**К:** - Ну, машины как машины.

**Т:** - (Воспроизводит **Я** - реакции нет). Что ты сейчас чувствуешь, когда думаешь о них?

**К:** - Да ничего особо.

**Т:** - Хорошо, теперь подумай о следующем. По-видимому, есть некоторое количество ситуаций с машинами, в которых тебе следует быть бдительной.

**К:** - Да, например когда даже зажегся "зелёный человечек", следует посмотреть "не едет ли кто?". Да и когда переходишь улицу без светофора. И если я собираюсь ехать в машине – стоит оценить, насколько безопасно мне ехать с данным человеком.

**Т:** - Что тебе будет сообщать о том, что стоит быть бдительной? Это должно быть что-то достаточно сенсорное.

**К:** - Вижу машину или машины на дороге. А в случае, когда я сажусь в машину – оценка водителя. У меня достаточно чёткие представления о том, с кем стоит ехать, а с кем – нет.

**Т:** - И что ты делаешь, когда видишь машину на дороге? Представь, ты собираешься перейти на другую сторону...

**К:** - Я чувствую ... что-то вроде предупреждения. Какое-то волнение внутри. И начинаю оценивать ситуацию.

**Т:** - Представь себе, что ты собираешься поймать машину.

**К:** - Я встаю на дороге. Поднимаю руку. Останавливается машина...

**Т:** - Что происходит в этот момент внутри тебя?

**К:** - То же чувство, что и при переходе улицы – только более острое. И я себе чётко говорю: "Нет!", или: "Да, можно". В зависимости от того, кого я вижу за рулём.

**Т:** - И что ты делаешь?

**К:** - Если нет – машу, мол, проезжай. А если "Да" – то начинаю договариваться с водителем. Если мне что-то не нравится во время разговора, я тоже могу сказать "Нет".

**Т:** - Хорошо, теперь подумаем о вождении машины.

**К:** - Я уже подумала. У нас одна машина, так что у мужа будет возможность проявить внимание и отвезти детей в школу, а меня – к метро. Но зато, если я научусь водить, я смогу ездить по делам.

**Т:** - Тебя устраивает то, что получилось?

**К:** - Да, вполне.

**Т:** - Спасибо.

## **Ответы на вопросы.**

**- Почему якоря должны быть именно кинестетическими?**

**Т:** - Кинестетические якоря наиболее надёжны в данной ситуации.

**- Зачем устанавливать якорь на фобическую реакцию?**

**Т:** - Для проверки эффективности техники. Если фобия разрушена – разрушится и этот якорь. То есть на воспроизведение стимула практически не будет никакой реакции.

**- Почему сразу было не установить очень сильный положительный якорь?**

**Т:** - Вы его и устанавливаете достаточно сильным. Но и этого может не хватить. Тогда вы добавляете ресурсов до тех пор, пока Клиенту не будет достаточно комфортно просматривать фильм.

**- Обязательно нужно искать намерение и вторичные выгоды?**

**Т:** - Конечно. Фобическая реакция защищает. Вот только не всегда опасность пропорциональна интенсивности реакции. Но проявлять бдительным большинству случаев всё-таки стоит.

**- С какими ещё переживаниями работает эта техника?**

**Т:** - Страхи, влюблённости, раздражение, восторг и так далее

**- Но ведь восторг – положительное переживание?**

**Т:** - И что с того, что переживание приятное? Оно может очень сильно вредить в жизни. Например, восторг может быть просто неуместен в определённых ситуациях. Представьте себе мужчину лет сорока, восторгающегося любой девушкой, попавшейся на дороге. Особенно если он идёт с женой.

**- Нужна ли многомерная диссоциация в случае восторга?**

Т: - Калибруется по состоянию Клиента. Может именно в этом случае вам потребуется трёх- или четырехмерная диссоциация.

- Сильно ли отличается техника, в случае страха или фобии?

Т: - Практически не отличается. Состояния в обоих случаях очень близкие, а страх или фобия – это история образования паттерна. При желании можно покопаться в структуре, чтобы понять как эта штука работает. Но в контексте выполнения техники различий практически не будет.

### **Домашнее задание.**

#### **Упражнение "Ассоциация – Диссоциация".**

Регулярно переключайте восприятие ситуации с ассоциации на диссоциацию, и обратно.

*Не менее 7 раз в день*

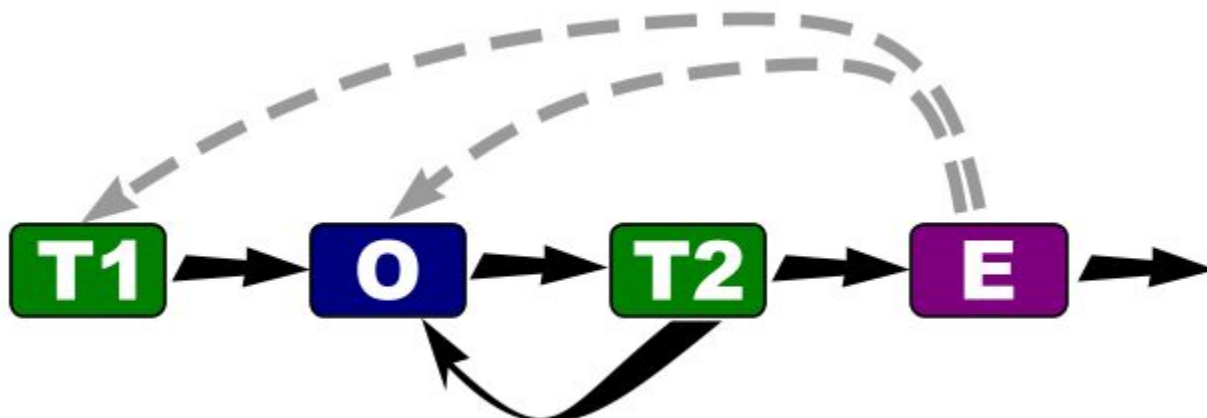
#### **Упражнение "3-х позиционное описание для анализа ситуации".**

Определите сложную для вас ситуацию, связанную с участие других людей (их может быть несколько), и проведите её анализ используя 3-х позиционное описание. В этом упражнении у вас нет задачи согласовать позиции, но есть задача собрать более полную информацию о позициях и интересах сторон. Соответственно, если в ситуации участвуют несколько человек, то вы должны ассоциироваться (встать во 2-ю позицию) с каждым из них.

*Не менее 3 ситуаций.*

# 5-е занятие. Техника "Стратегия творчества Уолта Диснея"

## Модель Т.О.Т.Е.



Вот мы и подошли к модели описания стратегий. Модель ТОТЕ описывает петлю обратной связи, лежащую в основе поведения (не только человеческого). Расшифровывается как «Тест – Операции – Тест – Выход». Модель предложена была в 60-х годах Карлом Прибрамом, Джоном Миллером и Юджином Галантером, и оказалось достаточно удобной для описания стратегий. Так что модель ТОТЕ в НЛП – один из основных инструментов при моделировании и описании стратегий.

Что же представляет из себя эта самая модель.

### Шаги

**Первый тест** (записывается как  $T_1$ ) – это точка задания цели. Здесь человек определяет, чего он хочет достигнуть (цель), как он узнает о достижении (критерии достижения цели), мотивирует себя на действие, когда он начнёт достигать цель (триггер запуска стратегии).

Если человек хочет научиться ездить на велосипеде, то здесь он как раз определяет что это такое для него «ездить на велосипеде» - картинка, как он едет на велосипеде в компании, чувствует себя уверенно, разговаривает с теми, кто едет рядом, крутит педали и т.д. Как он узнает, что научился ездить на велосипеде: «Если проеду всю улицу вдоль дома ровно по прямой и не упаду». Мотивирует себя, представляя как он классно смотрится на велике, как на него с завистью смотрят «безлошадные», он катается с друзьями, прыгает на велосипеде с горки. И начну тренироваться, как купят велосипед и будут выходные и солнечная погода.

**Операции** (O) – это, собственно, движения к цели. Для нашего велосипедиста – попытки поехать, кручение педалей и всё остальное, что делают при обучении езде на велосипеде.

**Второй тест** (записывается как  $T_2$ ) это проверка: получилось – не получилось. Сравняются критерии достижения из  $T_1$  с результатами, достигнутыми в результате операций O. Прокатился и сравниваешь – умеешь кататься или нет. При чём если в  $T_1$  три критерия – расстояние, непрерывность и чёткость – то они все и должны выполняться. То есть если проехал до конца дома, но два раза упал – то не считается. И если чётко проехал почти до последнего подъезда – тоже не считается. И если проехал вдоль всего дома, но вихляя – тоже не считается. Только если ровно проехал от начала дома до его конца по прямой – то значит результат достигнут.

**Выход** – это точка выбора. Если  $T_1 = T_2$  то тут всё просто – процесс завершается. Но вот если возникли трудности и результат никак не достигается, тут стоит подумать. Возможно стоит изменить операции, переопределить критерии достижения, получше себя замотивировать, а может даже и переопределить цель. Так же возможно махнуть на всё рукой – цель недостижима или не стоит затраченных усилий.

**T<sub>1</sub>**      **Тест 1**  
Определение:

- цели;
- триггера;
- критериев достижения;
- создание мотивации.

**O**      **Операции**  
Действия по достижению цели

**T<sub>2</sub>**      **Тест 2**  
Сравнение текущего состояния с желаемым (T<sub>1</sub>).

**Выход**  
Точка выбора: заканчивать или продолжать движение к цели.  
Если T<sub>1</sub> = T<sub>2</sub>, выход из процесса.  
Иначе возможно:

**E**

- переопределение цели;
- изменение операций;
- уточнение критериев достижения;
- изменение мотивации;
- отказ от достижения цели.

### **TOTE как модель описания стратегий**

Давайте опишем несколько стратегий, на основе TOTE. Только учтите, что все эти стратегии разбиваются на кучу TOTE самого разного размера: есть большие «макро-TOTE», есть стратегии описания стратегий «мета-TOTE», есть стратегии среднего размера, не имеющие дополнительного названия, есть совсем крошечные стратегии, которые уже невозможно разделить на ещё более мелкие стратегии – «микро-TOTE».

Например, езда на велосипеде – это макро-TOTE. Она состоит из более мелких TOTE – определение цели поездки, TOTE посадки на велосипед, TOTE мотивации ехать, TOTE поворота влево и т.д. Каждый из этих TOTE можно разложить на ещё более мелкие.

Имейте так же в виду, что многие TOTE внутри нас могут идти «параллельно» - например пишем и проверяем написанное.

#### **Вставание по утрам**

Знакомая всем ситуация – утром звенит будильник, выдёргивает из сна, ты дотягиваешься до него, нажимаешь кнопку, потом лежишь ещё немного и встаешь. А как это, возможно, устроено внутри.

**T<sub>1</sub>** : Звук будильника – это триггер запуска стратегии «просыпания». Здесь же уж «находятся» критерии того, что проснулся, определённые скорее всего на основе предыдущего опыта – состояние.. Тут же находится мотивация на подъём. Если её не хватает – будет запускаться отдельный TOTE усиления мотивации.

**O** : В голове звучит фраза: «Пора вставать». Постепенно она становится более громкой и чёткой, меняя внутреннее состояние.

**T<sub>2</sub>** : Сравниваю состояние с эталоном из T<sub>1</sub> – если не совпадает, операции продолжают. Совпало или слишком долго состояние не достигается – идём на выход.

**E** : Если состояние достигнуто – выход из данного процесса и запускается TOTE «подъёма с кровати». Если 5 минут прошло, а цель не достигнута (аварийное завершение по времени), то запускается стратегия усиления мотивации – кино про страшные последствия опоздания с соответствующим звуковым сопровождением.

#### **Стратегия правописания**

Эффективных стратегий правописания несколько, здесь я опишу наиболее часто встречающуюся, хотя и довольно кратко.

Написано слово – запускается стратегия проверки правильности написания.

**T<sub>1</sub>** : Окончание написания слова – триггер. Критерий выхода - правильное написание слово вызывает приятное чувство в районе солнечного сплетения, неправильное – неприятное.

**O** : Сравнение написанного слова с «эталоном», хранящимся в памяти. Если совпадение – приятное чувство, если не совпадает – неприятное.

**T<sub>2</sub>** : Сравниваю состояние с эталоном из T<sub>1</sub>.

**Е** : Если чувство приятное – выходим из данного процесса и пишем дальше. Если чувство неприятное – запускается ТОТЕ поиска ошибки.

### **Упражнение «Описание стратегии»**

Возьмите какое-то простое действие – чистка зубов, покупка картошки, мытьё посуды – и распишите по ТОТЕ, также как в примерах.

*Не менее 3-х стратегий.*

### **Упражнение «Цель и её достижение»**

В данном упражнении вы определяете цель и способы её достижения, основываясь на модели ТОТЕ.

Самостоятельно ответьте на предлагаемые вопросы. Ответ на каждый вопрос должен быть максимально сенсорным: что Вы увидите, почувствуете и услышите.

1. Какова Ваша цель? Как Вы ее представляете?
2. Почему для Вас важна эта цель? Какие убеждения и ценности ее поддерживают?
3. Что Вы будете делать для достижения Вашей цели? (Распишите шаги)
4. Как Вы будете знать, что движетесь в выбранном направлении?
5. Какие трудности и ситуации, требующие решения, могут встретиться Вам на пути достижения цели? Как бы Вы хотели на них реагировать?
6. Как Вы узнаете, что достигли своей цели? Как Вы поймете, что процесс завершен?

Теперь подумайте, что Вы получили в результате этого упражнения? Чему Вы научились?

*Не менее 2-х целей.*

### **Эффективные и неэффективные стратегии**

Стратегии могут быть эффективные и неэффективные. Неэффективная – это та, которая не работает, эффективная – при использовании которой достигается нужный результат. Понятно, что эффективность стратегий может быть разной, но пока нам будет достаточно такого деления.

В любом случае, можно сравнить эффективную и неэффективную стратегию – и постараться найти ключевые различия. После чего можно подправить неэффективную стратегию так, чтобы она заработала.

### **Упражнение «Сравнение эффективной и неэффективной стратегий обучения»**

Сделаем мы это на примере стратегий обучения. Вам нужно то, чему вы научились (эффективная стратегия), и то, чему учились-учились – но не научились.

Для каждой стратегии нужно ответить на вопросы:

- Как вы определяли цель?
- Как вы узнавали, что достигли результата?
- Как вы себя мотивировали?
- Что вы делали для достижения цели?
- Как вы поступали в случае неудачи?

Из ответов нужно вытащить ключевые различия, например:

- В эффективной стратегии цель определялась позитивно, в неэффективной – негативно.
- В эффективной стратегии я мотивировал себя сам, в неэффективной – меня мотивировали другие.
- В эффективной стратегии в случае неудачи я искал человека, который бы показал, как делать правильно, в неэффективной – просто бросал.

И т.д.

После этого мысленно попробуйте достигнуть цели в той стратегии, которая раньше была неэффективна, но изменив как раз ключевые моменты.

### **Техника "Стратегия Уолта Диснея"**

Уолт Дисней – тот самый, основатель той компании, которая сейчас называется «[The Walt Disney Company](http://TheWaltDisneyCompany.com)» - был не только отличным бизнесменом, но и гениальным мультипликатором. И у него была замечательная стратегия. В первый день все сотрудники заходили в светлый зал и начинали мечтать о великолепном мультфильме. Во второй день они уже заходили в студию с мольбертами, красками, карандашами и рисовали, как это может выглядеть. А в третий день они собирались в коморке и конструктивно критиковали, что сделали до этого. На следующий день шли в зал...

Предлагаемая техника основана на этой стратегии и честно названа в честь создателя. А применяют её для ситуаций, когда нужно превратить мечту в конкретную, достижимую цель. Сюда подходят ситуации, когда вы что-то хотите предпринять, но «как то не складывается», или вы хотите лучше представить, как это всё будет, ну а так же когда уже наконец «пора начать реализовывать мечту».

## Роли в технике:



Мечтатель  
**ВК**

*Мечтатель.*

*Творчески мечтает на "полную катушку". Он создаёт максимально совершенную и восхитительную мечту. При этом он может быть довольно сильно оторван от "текущей" реальности. Мечтатель не отвлекается на мысли о том, как этого можно достичь или какие могут быть проблемы – это задачи Реалиста и Критика соответственно.*

*Мечтатель по типу Визуал.*



Реалист  
**К**

*Реалист.*

*Человек дела. Фокусируется на достижении поставленной цели. Думает о том что нужно сделать. Не отвлекается на возможные препятствия – это задача Критика.*

*Реалист по типу Кинестетик.*



Критик  
**Ад**

*Критик.*

*Критик фокусируется на возможных препятствиях. Но при этом он остаётся максимально "конструктивным" по отношению как к самой мечте, так и к способам её достижения. Его задача найти и сообщить о возможных трудностях и ошибках.*

*Критик преимущественно говорит в форме "что добавить".*

*Критик по типу Дигитал.*



Наблюдатель

*Наблюдатель.*

*Нейтральное лицо.*

*Эта позиция служит в первую очередь для "разбивки" состояний.*

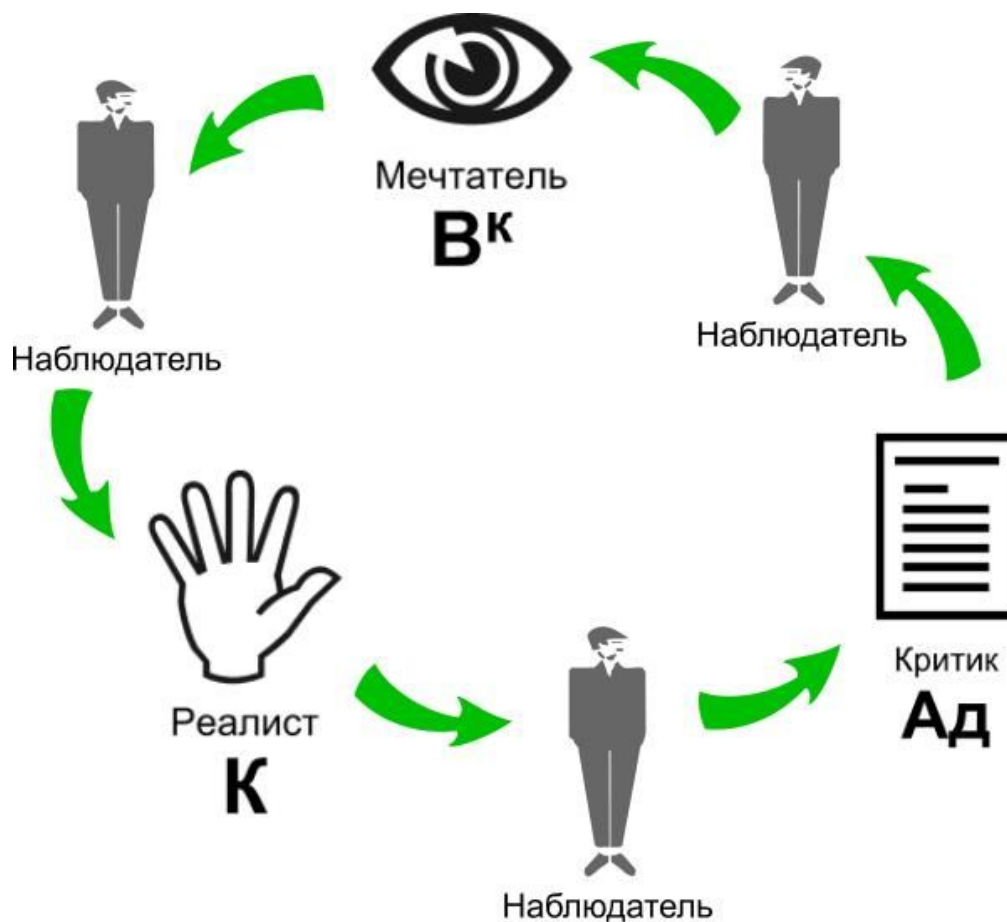
*Мета-позиция.*

### 0. Цель.

Определите цель или желание, которую вы хотели бы реализовать.

### 1. Определите четыре места в пространстве для каждой роли.

Чаще всего используются четыре стула, каждый из которых является пространственным якорем. Но так же можно просто передвигаться в пространстве. В принципе, можно вообще обойтись без передвижений, но при этом крайне важно разделить и заякорить каждое состояние.



2. Войдите в позицию **Мечтателя**.

Создайте максимально восхитительную и привлекательную мечту. Разрешите себе быть максимально творческим.

3. Войдите в позицию **Наблюдателя**.

Кратко сообщите о том, что придумал Мечтатель.

4. Войдите в позицию **Реалиста**.

Подумайте и расскажите о том, что нужно сделать для достижения цели, описанной Мечтателем.

5. Войдите в позицию **Наблюдателя**.

Кратко сообщите о том, что рассказал Реалист.

6. Войдите в позицию **Критика**.

Подумайте и расскажите о возможных препятствиях и трудностях. Старайтесь говорить преимущественно о том, что нужно добавить.

7. Войдите в позицию **Наблюдателя**.

Кратко сообщите о том, что рассказал Критик.

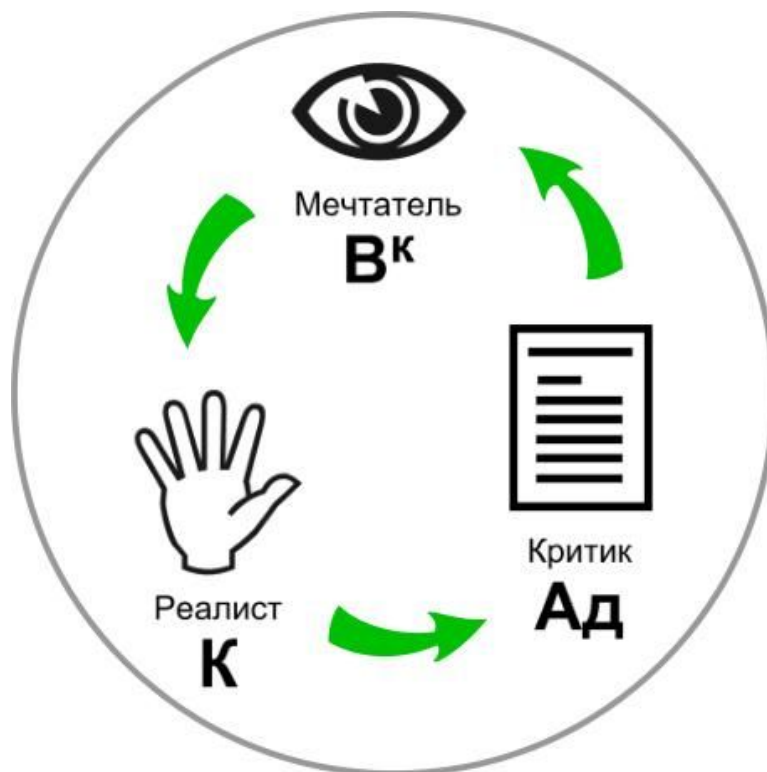
8. Вернитесь на шаг 2.

Войдите опять в позицию Мечтателя, но трансформируйте свою мечту с учётом полученной информации.

Продолжайте перемещаться по шагам 2-7 до тех пор, пока у *Критика не останется возражений*..

9. Интеграция.

Поочерёдно войдите в позиции Мечтателя, Реалиста и Критика, минуя позицию Наблюдателя. Сфокусируйтесь на характерных особенностях каждого состояния. Интегрируйте их в себе.



#### 10. Подстройка к будущему.

Каковы будут ваши первые шаги по реализации задуманного?

#### Демонстрация.

**Тренер:** - Мне нужен добровольный доброволец, у которого есть мечта. Которую он хочет воплотить в жизнь. Именно мечта, а не фантазия. Фантазия – это то, о чём возможно приятно думать, вы получаете от процесса удовольствие, но вы не собираетесь фантазию воплощать в реальность:

«Классно было бы, чтобы у меня было три руки.»

«Ты действительно этого хочешь?»

«Нет конечно. Но подумать приятно.»

Итак, у кого есть мечта?

**Клиент:** - Я хочу начать собственный бизнес.

**Т:** - Отлично. Владимир. Как обстоят дела сейчас с организацией собственного бизнеса?

**К:** - Ну так я уже несколько лет собираюсь.

**Т:** - А ты знаком с областью, в которой собираешься работать?

**К:** - Да, вполне. Просто пока я наёмный работник, а хотелось бы быть более самостоятельным.

**Т:** - Замечательно. Вот у нас три стула - на одном ты будешь мечтать, на втором думать о воплощении мечты, а на третьем будешь конструктивно критиковать. Где что будет?

**К:** - Ну пусть здесь буду мечтать, а здесь критиковать.

**Т:** - Хорошо. Итак, садись на стул Мечтателя. Здесь твоя задача отпустить своё воображение и наметать по-максимуму. Сейчас не сдерживай себя, воображай на полную катушку.

**К:** - Я хочу собственную фирму. Небольшую, человека на 2-3.

**Т:** - Это действительно мечта по-максимуму? Я даже стесняюсь спросить, какая она у тебя в меньшем размере. Разреши себе выйти за привычные ограничения, пофантазируй.

**К:** - Хорошо. Я представляю себе большую фирму, мы контролируем большую часть рынка, на меня работает несколько тысяч человек.

**Т:** - А чем вы занимаетесь?

**К:** - Оптовая торговля, как говорится, товарами народного потребления

**Т:** - Опиши мне, как выглядит твой офис, здание, в котором он находится и прочее.

**К:** - Центральный офис в высотке в Москва-сити, занимаем несколько этажей. Мой кабинет большой, стол такой прозрачный, на нём компьютер, бумаги. А так же у меня склады по всей стране, машины, офисы в разных городах.

**Т:** - Представь себе эти склады, машины, людей, которые там работают.

**К:** - Да.

Т: - А как выглядишь ты?

К: - Я представляю как вхожу в офис, пью кофе, читаю и подписываю бумаги. После работы еду за город в свой дом. У меня хорошая машина, с шофёром.

Т: - Замечательно. Теперь выйди за круг, на место Наблюдателя. Ты слышал, что сказал Мечтатель. Кратко перескажи, что он сказал.

К: - Я сказал...

Т: - Стоп! Наблюдатель диссоциирован, он говорит об остальных ролях в третьем лице.

К: - Мечтатель сказал, что он хочет собственную фирму, она занимается оптовой торговлей. У этой фирмы офис в центре Москвы, склады и офисы по всей стране.

Т: - Хорошо. Теперь садись на этот стул - здесь ты будешь думать, как реализовать свою мечту, что надо сделать.

К: - Сначала нужно эту фирму организовать - зарегистрировать, найти кредиты, вложить деньги. Нужно найти людей, офис, складские помещения, транспорт. Подписать договора, организовать логистику. Много чего нужно. Но делать всё это с ориентиром на дальнейший рост.

Т: - Выходи сюда, ты опять Наблюдатель. Что сказал Реализатор?

К: - Он сказал, что нужно пройти обычные этапы организации фирмы, но с прицелом на будущее.

Т: - Владимир, здесь ты Критик. Но конструктивный. Твоя задача - исследовать препятствия.

К: - Насколько я понимаю, главный вопрос - это где и подо что взять деньги. Второе - договора. Пока ты неизвестен на рынке, с этим довольно сложно. В-третьих, отсутствие подробного плана. Это основное.

Т: - Хорошо, ты Наблюдатель. Что сказал Критик.

К: - Он обозначил три основных проблемы: деньги, репутация, подробный план.

Т: - Садись на место Мечтателя. Ты слышал, что сказали Реализатор и Критик. Учитывая их соображения, как изменится твоя мечта?

К: - Сейчас я себе представляю небольшую, но хорошо работающую фирму, задача которой закрепиться на рынке. Офис небольшой, возможно один или два склада, работает всего человек 15-20.

Т: - А о себе что можешь сказать?

К: - Ну как, машина скорее всего старая и живу там же - деньги идут в бизнес.

Т: - Хорошо, что скажет Наблюдатель?

К: - Мечтатель представляет себе небольшую, хорошо работающую фирму.

Т: - Теперь ты Реализатор.

К: - Для того, чтобы организовать даже небольшую фирму нужно сделать кучу дел. Хорошо бы найти партнёров, чтобы не делать всё самому. Оформление можно поручить фирме, которая этим занимается. Но вот найти деньги, помещения, договориться - тут лучше найти партнёров.

Т: - Наблюдатель.

К: - Реализатор сказал, что не обязательно делать всё самому - стоит найти партнёров, что-то заказать на стороне.

Т: - Теперь ты Критик.

К: - Тут нужно аккуратно найти партнёров, спланировать - но это я бы не назвал основными препятствиями.

Т: - Наблюдатель.

К: - У Критика особых возражений нет.

Т: - Тогда давай "соберём" тебя обратно - просто последовательно сядь на места Мечтателя, Реализатора и Критика, прочувствуя эти состояния.

...

К: - Да, сделал.

Т: - Отлично. Тогда отойди в сторону и скажи, что дал тебе этот процесс? Как изменилась твоя мечта?

К: - До этого это действительно мечта была - а сейчас конкретная цель, с представлением о том, что именно нужно делать. И, главное, я понял, что нужно разделить ответственность - найти партнёров, часть дел поручить специалистам и так далее.

Т: - И с чего ты начнёшь?

К: - Буду искать партнёров.

Т: - Хорошо. Спасибо.

## Вопросы

— *Разве можно создать представление о новом бизнесе за сорок минут?*

Всё зависит от ситуации. Здесь не было задачи простроить полный план развития предприятия на ближайшие пять лет - скорее действительно просто сделать мечту достижимой. Дать первый толчок. В других случаях процесс может продолжаться намного дольше, несколько дней и даже недели – как у Уолта Диснея, когда они при помощи этой стратегии проектировали мультфильмы.

— *Какая здесь задача у Оператора?*

Как обычно – Оператор организует процесс, следит, чтобы Клиент был в нужной модальности – визуальной у Мечтателя, кинестетической у Реализатора и цифровой и Критика, мотивирует Клиента.

– **Когда заканчивать?**

Когда у Критика не будет существенных возражений.

– **Обязательно ли делать технику со стульями?**

Нет конечно. Просто стулья, размещённые по комнате – хорошие пространственные якоря. Когда ходишь намного легче переходить из одного состояния в другое. Можно и не ходить не куда, но тогда сложнее чётко разделить роли. Хотя при определённом опыте всё это вполне эффективно можно делать исключительно в собственной голове.

– **А зачем вообще эти игры в визуалов и дигиталов?**

Каждая роль даёт свой набор рамок восприятия, стратегий мышления, состояний. Когда в куче – это не работает. Например, хорошо мечтается, если тебя в этот момент не критикуют. Есть такая стратегия «мозгового штурма» - наверно слышали. Собираются люди кучей и придумывают что-то новое. Там по ролям только «мечтатели» и «критики». Правда у «мозгового штурма» задача как раз создать мечту. «Наши конкуренты выпустили новый автомобиль. Нам нужно что-то придумать в ответ». Так вот. Вся эта стратегия как раз строится на разделении состояний – мечтаем отдельно, критикуем отдельно. Ну так это устроено.

– **Зачем тогда на последнем шаге собирать всё обратно?**

Обычно целым жить удобнее, чем разложенным на кусочки.

– **Можно ли делать данную технику без Оператора?**

Вполне. Но с Оператором намного проще.

### **Упражнение «Техника «Стратегия Уолта Диснея»**

В парах: *Клиент, Оператор.*

Сделайте технику «Стратегия Уолта Диснея».

Поменяйтесь ролями.

~ 40 мин.

# 6-е занятие. Техника "Шестишаговый рефрейминг"

## Техника "Генератор нового поведения"

Подход, использованный в [«Стратегии Уолта Диснея»](#) можно применять и для других целей – например, для поиска более эффективного поведения в конкретной ситуации. Вообще говоря, «Генератор нового поведения» - это «Шестишаговый рефрейминг» на сознательном уровне. Или наоборот – «Шестишаговый рефрейминг» это «Генератор нового поведения» на бессознательном уровне. Как вам больше нравится.

Идея этих техник вытекает из [пресуппозиции НЛП](#): «Любое поведение представляет собой наилучший выбор, доступный на данный момент». Найдём ещё более лучшие варианты поведения – решим проблему. При этом техники получаются весьма универсальными – большинство затруднений можно описать как «недостаточно эффективное поведение».

### Пошаговое описание.



#### 1. Рабочая ситуация

Определите ситуацию, в которой хотите иметь больше выборов в поведении.

#### 2. Намерение и вторичные выгоды.

Каковы ваши намерения и вторичные выгоды в данной ситуации? Чем вас не устраивают нынешние варианты поведения в этой ситуации?

#### 3. Новое поведение.

- Придумайте (измените) вариант поведения, который бы вас устраивал для реализации вашего намерения (и вторичных выгод) в этой ситуации.
- Представьте диссоциированно (**В<sup>к</sup>**), как это будет выглядеть и слышаться (**А<sup>к</sup>**) со стороны. Нравится ли вам то, что вы видите и слышите? Достигаете ли вы своего намерения? Если нет, то вернитесь на шаг а).
- Шагните в картинку и проживите эту ситуацию изнутри (**К**). Утраивает ли вас то, как это чувствуется внутри? Если нет, то на шаг а).
- Экологическая проверка: не повредит ли вам этот новый вариант поведения? Если да – на шаг а).

#### 4. Три варианта.

Найдите не менее трёх вариантов поведения, которые были бы более подходили к рабочей ситуации.

## 5. Критерии запуска.

Определите критерии (желательно не менее трех) для запуска новых вариантов поведения. Они должны быть вполне сенсорными (ощущение в животе, интонация собеседника и т.д.).

Можно разные наборы критериев для различных новых вариантов поведения.

## 6. Встраивание.

Несколько раз мысленно проиграйте рабочую ситуацию, реагируя на критерии (из пункта 5) запуском новых вариантов поведения.

Можно так же встраивать запуск новых вариантов поведения как во "Взмахе" – быстрым переключением образов. Тогда "триггером" будет в какой-то визуальный критерий из шага 5., а вместо образа "желаемого Я" – образ нового варианта поведения из пункта 4.

## 7. Проверка работоспособности.

Мысленно (В<sup>к</sup>) представьте себя в различных вариантах рабочей ситуации в будущем (например: завтра, через неделю, через месяц) и отследите, запускаются ли новые варианты поведения автоматически. Если нет – на шаг 6.

♦ Возможно так же, что какие-то вторичные выгоды не удовлетворены – тогда вернитесь на шаг 3.

## Демонстрация.

**Тренер:** - Мне нужен доброволец, у которого есть нежелательное поведение. И он готов о нем поговорить.

**Клиент:** - У меня проблема с общением.

**Т:** - Это звучит заманчиво. Если бы можно было продемонстрировать результат прямо здесь, это было бы замечательно. А в чем конкретно состоит проблема?

**К:** - Я боюсь выступать перед большой группой людей.

**Т:** - Вот ты сейчас перед большой группой людей. Ты испытываешь страх?

**К:** - Да, немного. Но сейчас я не одна здесь.

**Т:** - Хорошо. А зачем тебе нужен этот страх?

**К:** - Да зачем он мне может быть нужен? От него только одни неприятности.

**Т:** - Согласен. Это наверно достаточно неприятно, испытывать страх перед группой незнакомых людей. Но все-таки, зачем то он тебе нужен. Что-то за ним стоит! Какое-то твоё намерение.

**К:** - Я вспомнила. Это было еще в школе. Я выступала на концерте и когда вышла...

**Т:** - Это нам сейчас не нужно. Если бы мы работали с "Изменением Личной Истории", то это была бы самая важная и ценная информация, с которой стоило бы работать. И если бы сейчас была не демонстрация, я бы, наверное, как раз бы и сделал "Изменение Личной Истории". Но сейчас мы работаем с генератором нового поведения. А для него совершенно не важна предыстория. Важно только то, что сейчас.

**Т:** - Итак, зачем тебе нужен этот страх? Чего ты боишься?

**К:** - Я боюсь, что на меня посмотрят косо?

**Т:** - Что значит "косо посмотрят"?

**К:** - Ну, не одобряют, я им не понравлюсь.

**Т:** - Это то, чего ты не хочешь. А чего ты хочешь?

**К:** - Да, наверно, одобрение зала.

**Т:** - И что произойдет, если они тебя одобряют?

**К:** - Я буду чувствовать себя уверенно. Да, уверенно.

**Т:** - То есть, твоё намерение – чувствовать уверенность во время выступления перед аудиторией?

**К:** - Да, действительно, да!

**Т:** - А что ты получаешь от страха выступления? Что он тебе даёт?

**К:** - Я сейчас об этом думаю... Он мне ещё даёт снятие ответственности. Я боюсь – и если что не так, то виноват страх, а не я.

**Т:** - А что даёт тебе снятие ответственности?

**К:** - Защищённость.

**Т:** - Замечательно. А что ещё даёт тебе страх?

**К:** - Наверно всё. Больше ничего не представляется.

**Т:** - Хорошо, а представь себе, какое твоё поведение во время выступления перед залом будет давать тебе уверенность? Но при этом оно ещё должно быть таким, чтобы ты была достаточно защищена. Только представь, как это выглядит и слышится со стороны, диссоциированно.

**К:** - Да, сделала.

**Т:** - А теперь войди в этот образ и проживи эту ситуацию внутри. Насколько тебе там комфортно?

**К:** - Да, вполне комфортно.

**Т:** - Хорошо, а теперь посмотри в свое будущее и попробуй определить: не может ли тебе это твое новое поведение как-то повредить.

**К:** - Вообще-то может. Ко мне после такого выступления могут начать приставать разные мерзкие типы.

**Т:** - О, это наверно был очень интересный вариант поведения! Тогда вернись на предыдущий шаг, и попробуй представить себе со стороны другой вариант поведения. Когда то, что ты видишь, тебя вполне удовлетворит, войди внутрь и проживи это изнутри. Если тебе внутри не будет комфортно – выйди из образа и меняй его до тех пор, пока он тебе не начнет нравиться и снаружи, и внутри.

А после этого подумай, не может ли тебе этот вариант поведения при выступлении перед аудиторией как-то повредить. Если все нормально, ты ищешь еще один вариант поведения, а этот запоминаешь, а если он тебе может как-то повредить, то ты опять начинаешь фантазировать и придумывать новые варианты.

Всего тебе нужно как минимум три вполне удовлетворяющих тебя варианта поведения. Возьми столько времени, сколько тебе необходимо, и сделай это.

...

**К:** - Да, я нашла три варианта того, как я могу выступать.

**Т:** - И они тебе никак не могут повредить в жизни?

**К:** - Ничего такого, с чем бы я не могла справиться.

**Т:** - Подумай теперь о том, что будет являться для тебя критерием запуска этих новых вариантов поведения.

**К:** - Очень просто. Вид людей, перед которыми я выступаю.

**Т:** - Замечательно. А теперь сделай следующее. Мысленно проиграй несколько ситуаций выступления перед залом, только начинай "проигрывать" несколько до того, как ты увидишь людей перед собой. Например, с момента как тыходишь к двери зала или идёшь на сцену. И в момент, когда ты видишь зал просто шагни в один из образов желательного поведения и проживи изнутри эту ситуацию до конца. Сделай это несколько раз, так чтобы ты использовала все три варианта.

...

**К:** - Да, я сделала это.

**Т:** - Замечательно. Теперь давай проверим. Посмотри – вокруг тебя зал. И ты можешь сейчас перед ним выступить – прочитай стишок или сказать пару слов.

**К:** - Без проблем. "Идет бычок качается, вздыхает на ходу..."

**Т:** - Все, спасибо, мы видим и слышим. А теперь попробуй рассказать, что получилось. Как ты это оцениваешь?

**К:** - Мне понравилось. Даже люди вокруг стали восприниматься более ярко и красочно.

### **Вопросы.**

Хорошо, спасибо. Есть вопросы у зала?

— *А почему не было выбрано намерение "одобрение зала"?*

Потому что не было явной положительной реакции. Если вы угадываете намерение – будет достаточно сильный эмоциональный "всплеск".

— *То есть нужно задавать вопрос: "Что это для тебя значит?", до тех пор, пока не будет сильной положительной эмоции?*

Приблизительно так. Но "сильной" – это относительно. Более важно, чтобы реакция была спонтанной и достаточно положительной. А то ведь так можно искать до тех пор, пока не дойдешь до миссии. Там реакция ну о-о-очень сильная и положительная, но это слишком большое намерение. Это хорошо, но может недостаточно мотивировать в данном конкретном случае. Вам нужно найти максимально близкое и явно выраженное.

— *А как заменять один вариант поведения тремя?*

Вы можете представить их в виде набора фотографий, которые можно перелистать и выбрать лучшую, или в виде кубика, на гранях которого размещены образы новых вариантов поведения, и этот кубик можно вращать, выбирая то, что нужно. Кстати, Нина (Клиент), а что было у тебя?

**Нина:** - У меня это вроде прозрачного шара, в котором плавают образы того, что я могу делать. Тот, который более подходит, просто приближается и я захожу в него. В любой момент могу выйти и войти в другой образ.

Ты это специально придумала?

**Нина:** - Нет, задали вопрос и я попробовала разобраться, как это у меня устроено.

### **Упражнение "Генератор нового поведения".**

Объединитесь в пары: Оператор и Клиент.

Клиент сообщает о поведении, которое он хотел бы изменить. Не обязательно, что это поведение ему не нравится – достаточно того, что он хочет действовать ещё более эффективно.

Оператор помогает найти ему более эффективные варианты поведения при помощи "Генератора нового поведения".

~ 20 мин.

## Техника "Шестишаговый рефрейминг".

"Генератор нового поведения" – вполне сознательная техника. И она требует от Клиента хороших навыков визуального и аудиального конструирования. Но многие вещи можно гораздо более эффективно сделать на бессознательном уровне. Например, поиск новых вариантов поведения и экологическую проверку. Техника, которая позволяет это называется "Шестишаговый рефрейминг" - одна из самых известных и интересных техник НЛП. Это универсальная техника для создания вариантов более эффективного поведения в ситуации.

### Немного истории

Автором этой техники является Джон Гриндер. И вот как он описывает её создание (из книги «Шепот на ветру» Джон Гриндер, Кармен Сент-Клер):

*В четверг в конце дня я (ДГ) прилетел из Европы в аэропорт Сиэтл Такома. Хотя рабочая поездка была напряженной, а сдвиг во времени между Европой и западным берегом США требовал особого внимания, я строил планы на три следующих дня.*

*Несколькими месяцами раньше я провел четырехдневный семинар для персонала психиатрического госпиталя Сент Поул в Ванкувере (Британская Колумбия). Это была тренировка, специально предназначенная, чтобы предложить точные паттерны и стратегии психиатрам, психиатрическим сестрам и вспомогательному персоналу этого психиатрического учреждения. Первоначальная тренировка была хорошо принята и было заключено соглашение, что участники семинара в течение нескольких следующих месяцев включают предложенные им паттерны в свою работу. Я должен был вернуться, чтобы провести в течение одного дня демонстрации, работая с хроническими шизофрениками из «тяжелых» палат, а затем в течение двухдневной тренировки объяснять, что я делал во время демонстраций, и помогать персоналу в уяснении их собственного опыта за последние месяцы.*

*Я арендовал машину в аэропорту, приехал в Ванкувер и остановился в гостинице. Я чувствовал некоторое расстройство и решил как следует выспаться, чтобы быть свежим на следующий день в начале работы. Но когда я проснулся утром, я почувствовал себя неважно. У меня была температура 104 градуса (по Фаренгейту\*), и хотя не было застойных явлений, я почувствовал симптомы пневмонии. Я быстро оценил ситуацию и решил, что самым эффективным выходом было заключить соглашение с моим подсознанием.*

*Я сказал ему: «Мне нужна твоя помощь, и вот что я предлагаю. Мое поведение будет полностью в твоих руках. Я прошу тебя сделать так, чтобы мы всё исполнили во время демонстрации на самом высоком уровне, поскольку все эти сотрудники, как и их клиенты, заслуживают лучшего, что мы можем предложить. Я обещаю взамен этого, что как только окончится рабочий день, я пойду прямо в гостиницу, пропущу пару стопок бренди, лягу спать и прогоню потом эту лихорадку.»<sup>7</sup>*

*День прошел быстро, как все дни, когда не действует сознание. Потом я узнал из разговоров с участниками, что я работал в течение этого дня с пятью различными шизофрениками, и, по крайней мере по мнению участников, с высокими результатами. Должен сознаться, что до сего времени у меня нет сознательного доступа ни к одному событию того дня, за исключением двух перерывов (кофе и еда в полдень), когда я в некоторой степени сознавал мое окружение. Я проверил это, спросив мое подсознание, как мы все это делали.*

*Ответ последовал немедленно:*

*- Замолчи! Этим занимаюсь я.*

*Соблюдая сознательную часть сделки, я сразу же после рабочего дня отправился в гостиницу, проглотил пару стопок бренди и свалился спать в сладком забытии. На утро я проснулся с прекрасным самочувствием после тринадцати часов сна, основательно пропотев. Во время завтрака я стал обдумывать задачи предстоящего дня – то есть объяснение паттернов, использованных мной накануне в работе с хроническими больными. И только в этот момент я осознал, что у меня не было абсолютно никакого сознательного доступа к тому, что я делал.*

*Поэтому я решил прийти в тренировочную комнату раньше и провести с участниками неформальную беседу, задавая им следующие вопросы:*

*- Какую из демонстраций вы считаете самой интересной?*

*- Что удивило вас в этой демонстрации?*

*- Какие конкретные взаимодействия между мной и пациентом показались вам самыми загадочными?*

*- Почему именно вы считаете их загадочными?*

*...*

*Добывая всю эту информацию от первых входящих участников в задней части комнаты, я заметил, что мои глаза все время поворачиваются к передней части комнаты, и особенно к находившейся там доске. Поняв, наконец, обычную подсказку моего подсознания, я извинился, прошел в переднюю часть комнаты и оказался перед доской, на которой было написано моей собственной рукой:*

\* 40 градусов по Цельсию. (Прим. перев.).

## РЕФРЕЙМИНГ

1. Указать, какие формы поведения должны быть изменены.
2. Установить надежную произвольную систему сигнализации с подсознанием.
3. Проверить, что за поведением, подлежащим изменению, стоит некоторое позитивное намерение.
4. Создать набор альтернатив, удовлетворяющих это позитивное намерение столь же хорошо, или лучше первоначального поведения.
5. Возложить ответственность за выполнение на подсознание.
6. Выполнить экологическую проверку.

Я стоял перед этим паттерном, пораженный его простотой. Этот паттерн, прямой продукт моего подсознания, содержит в точности те различия, которыми в конечном счете паттерны нового кода отличается от паттернов классического кода. Нет сомнения – и в то время в этом никто не сомневался – что этот изящный паттерн был результатом нашей многолетней совместной работы с Бендлером и представлял блестящий синтез влияний Бейтсона и Эриксона. Но какая это была находка!

Дальнейшие разговоры с участниками показали, что некоторые из них с большим интересом заметили в моей работе с каждым из шизофреников некоторые, или все указанные в паттерне этапы (в различной форме). Это был паттерн, которого никто из них не видел в моей предыдущей четырехдневной тренировке, и который был чрезвычайно эффективен. В конце дня один из них попросил меня разъяснить паттерн, которым я пользовался. В виде ответа я указал ему то, что явилось мне на доске.

Мы несколько более подробно разберёмся в этом процессе.

### Пошаговое описание.

#### 1. Поведение X.

Определите поведение "X", которое вы хотите изменить.

- ◆ Назовите его любой буквой, цифрой, цветом – только чтобы это было безоценочно.

#### 2. Контакт с частью личности.

Установите контакт с частью личности, ответственной за это поведение:

- а) Установите сигналы "Да" и "Нет".
- б) Дайте имя этой части:

Согласна ли часть, отвечающая за поведение X, чтобы ее называли А?

#### 3. Намеренье части А.

Определите намерение части А.

- а) – Не хотите ли вы дать мне знать на уровне сознания, что вы хотите для меня сделать с помощью поведения X?

- б) Если получаете ответ "Да", то попросите сообщить об этом на уровне сознания.

- ◆ Если "Нет", то можно попытаться сделать это сознательно.

- в) Приемлемо ли это намеренье для сознания?

#### 4. Новое поведение.

Создайте новые варианты поведения, которые бы реализовали данное намерение. На уровне подсознания часть А сообщает о своем намерении Творческой Части и выбирает 3 новых варианта поведения, более эффективных чем X, из тех, которые придумывает Творческая Часть. Каждый раз, когда происходит выбор, то подается сигнал "Да".

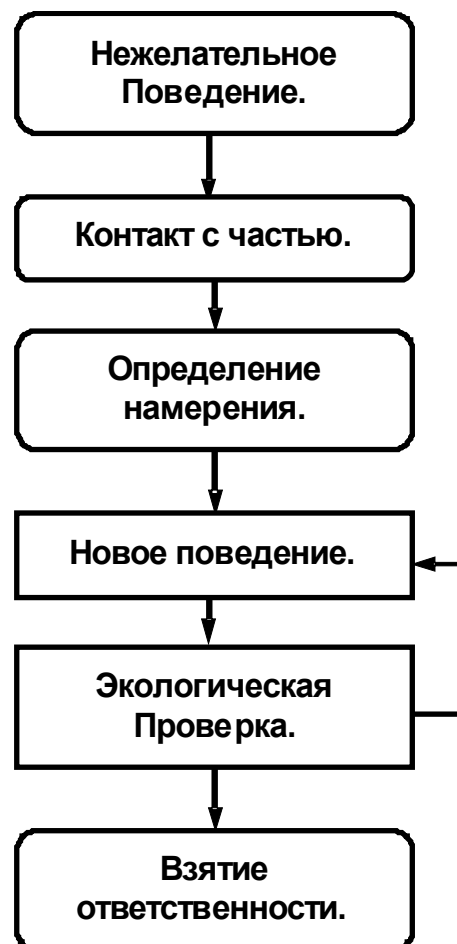
– Согласна ли Творческая Часть помочь части А найти новые варианты поведения?

– А теперь мне бы хотелось, чтобы часть А сообщила о своем намерении Творческой Части. А та начала бы создавать новые варианты поведения, из которых часть А выбирала бы те, которые более эффективны чем X.

#### 5. Экологическая Проверка.

– Есть ли какие-то части моей личности, которые возражают против трех новых выбранных вариантов поведения?

Если "Да":



– Пусть все части, имеющие что-либо против трех новых вариантов поведения, сообщат о своих намерениях Творческой Части, а она начнет придумывать новые варианты поведения вместо X, удовлетворяющие намерениям как части A, так и всех этих частей. Часть A же выберет те три, которые будут более эффективны, чем X. После выбора каждого варианта поведения просьба сообщать "Да".

– Есть ли какие-то части моей личности, которые возражают против этих трех новых выбранных вариантов поведения?

#### 6. Ответственность.

– Согласна ли часть A взять ответственность использовать три новых варианта поведения вместо X, учитывая, что они более эффективны?

Если нет, то можно предложить ей "взять ответственность попробовать в течении месяца (недели, трех месяцев) использовать эти новые варианты поведения вместо "X".

#### Вопросы на выяснение намерения.

1. Зачем тебе [это] нужно?

2. Что тебе [это] даст?

3. Если ты получишь [это] целиком и полностью, к чему ты будешь стремиться следующему?

4. Что для тебя более важно чем [это]?

5. Если ты владеешь [этим] совершенно и полностью, что ты хочешь, имея [это], еще более важное?"

#### Комментарии.

##### 1. Нежелательное Поведение.

Определить поведение, которое вас не устраивает. Не обязательно называть его словами – достаточно только представить или почувствовать.

После этого назовите его любой буквой, цифрой, цветом – только чтобы это было безоценочно: *Икс, Эн, Белое, Семь...*

– *А зачем это нужно?*

Когда вы это называете: отчуждение, наглость, ярость, – это все оценочные слова. В них внесено ваше отношение к этому поведению. А это может помешать. Если вы заранее называете часть себя "глупец" – какое отношение будет у вас к этой части, и, самое главное, какое у неё будет отношение к вам.

– *А почему просто не сделать рефрейминг смысла?*

Понимаете, решить проблему можно и поменяв отношение, и изменив поведение. Когда мы делали переформирование значения, мы как раз и меняли отношение к поведению, а само оно оставалось прежним. Но не все проблемы можно решить таким способом. Есть множество случаев, когда рефрейминг смысла не работает просто потому, что человек *хочет изменить поведение*, а не отношение.

##### 2. Контакт с частью личности.

На следующем этапе нам необходимо установить контакт с частью личности, ответственной за это поведение. Но прежде несколько слов по поводу модели частей.

Сразу хочу заявить, что

**Никаких частей личности НЕТ!**

**Человек был и остается единым целым.**

Это просто удобная модель.

Человек постоянно пытается понять мир. Для этого он и строит модели. Модель должна не только хоть как-то описывать, как что-то работает, но и быть *понятной*. Это обычно две крайние точки: потому что обычно чем более точна модель, тем менее она понятна. Модель частей – это попытка описания чрезвычайно сложных мыслительных процессов человека, по аналогии с обычными отношениями между людьми. Очень большой плюс – это достаточно хорошо понятно для нормального человека, и не надо тратиться на многочасовые объяснения, "о чем, собственно, идет речь". Минус – в недостаточной точности, даже некой фантастичности описания. Модель частей хорошо подходит для решения некоторых проблем, но не как базовый пример структуры психики человека. Тем более не стоит на ее примере строить представление о том, каким человек "должен быть".

Вернемся к контакту с частью личности. Нам необходимы сигналы "Да" и "Нет". Например, вы можете сказать:

– *Я хотел бы пообщаться с частью личности, ответственной за поведение "Икс". Для этого нам необходимо определить сигналы "Да" и "Нет". Это может быть изменение дыхания, подрагивание век, движение пальцев, головы или ноги. Итак, как будет "Да"?... А как будет "Нет"?...*

Если вы работаете с Клиентом (а не с собой), желательно, чтобы вы нашли не менее трех внешних признаков на "Да" и на "Нет", тогда вы сможете всегда проверить "истинность". Если сигналы вам кажутся малозаметными, вы можете попросить:

– *Мне бы хотелось, чтобы сигналы были достаточно заметными для меня. Еще раз, как будет "Да"?...*

И это вы можете повторять до тех пор, пока не получите желаемый результат.

Так же вы можете сделать следующее – сначала установить канал связи с бессознательным в целом, а потом попросить передать его "части, ответственной за поведение "Икс".

Можно общаться с частью через сознание Клиента. Тогда он сам ищет внутри себя признаки сигнала, а потом сообщает вам. (Но при этом желательно, чтобы Оператор мог откалибровать их до того, как об этом ему сообщит Клиент).

Дальше. Задайте вопрос:

– *Согласна ли часть, отвечающая за поведение "Икс", чтобы ее называли "А"?*

♦ Помните, что поведение – это "Икс", а имя части, за него отвечающей – "А".

Тут есть небольшая манипуляция. Вне зависимости от того, что вам эта часть ответит, она с вами общается! Если она не хочет, чтобы ее называли "А", предложите ей любое другое имя: "Б", "Игрек", "Семнадцать".

3. Намеренье части "А".

Определите намеренье части "А".

– *Уважаемая часть "А". Я понимаю, что то, что вы делаете для Клиента, очень важно и необходимо. Я вас благодарю за то, что вы согласились пообщаться с нами. Но нам бы хотелось узнать, в чем, собственно, состоит ваша функция, ваше намерение. Не хотите ли вы дать мне знать на уровне сознания, что вы хотите сделать для Клиента с помощью поведения "Икс"?*

♦ Вместо "Клиента" подставляете имя того, с кем вы работаете в данный момент.

Если получаете ответ "Да", то попросите сообщить об этом на уровне сознания.

♦ Если "Нет", то можно попытаться сделать это сознательно. Но про это дальше.

Тут есть небольшая проблема. Намерение (которое всегда положительно) – можно представить и в виде образа, и в виде ощущения. Можно также произнести, но у нас пока нет вербального контакта с частью. Поэтому сообщить о намерении она может как раз в виде образа или ощущения. И здесь обычно проблематична именно интерпретация, подходящая сознанию. Если мы пропустим этот шаг и пойдем дальше – мы проигнорируем сознание. Но у нас нет задачи еще больше усугублять внутренние противоречия человека. Надо как-то про это намерение узнать и выразить, желательно вербально.

Если информация о намерении части будет понятна сознанию Клиента, вы идете дальше. Если нет, то можно сделать следующее.

Оператор может действовать простым перебором, называя различные варианты намеренья и получая в ответ "Да" или "Нет". Для этого желательно хотя бы приблизительно знать, в чем, собственно, состоит нежелательное поведение Клиента. Иначе гадать можно очень долго.

А ваше (части) намерение – это защита Клиента от какого-то переживания?

А может, вы пытаетесь дать ему уверенность в себе?

Вы можете все это сделать через сознание Клиента, точно так же, как в упражнении, когда выяснялось намерение, стоящее за нежелательным поведением. То есть, вы последовательно задаете вопрос: "А зачем тебе это нужно?", до тех пор, пока его ответ и невербальная реакция вас не устроят. Но после того, как это произошло, желательно все-таки проверить правильность вашего вывода у части "А":

- Правильно ли я понял, что ваше намерение – достижение спокойствия?

После того, как вы выяснили намерение части, вы задаете следующий очень важный вопрос:

– *Приемлемо ли это намеренье для сознания?*

– *А если не приемлемо?*

Тогда ищите дальше. Вы всегда можете подняться еще на уровень выше.

### **Упражнение "Выяснение намерения".**

Выполняется в группы по три человека: Оператор, Клиент и Наблюдатель.

Сейчас ваша задача научиться устанавливая контакт с "частью личности" и выяснять её намерение.

Клиент выбирает поведение. Задача Оператора – установить намерение части, отвечающей за это поведение.

Наблюдатель производит самостоятельную калибровку реакций Клиента, следит за временем и, в случае необходимости, помогает Оператору.

” 30 мин.

### **Объяснение: продолжение.**

4. Новое поведение.

Следующий очень важный шаг – создание новых вариантов поведения. Общая идея такая.

У каждого человека есть Творческая Часть, это именно та часть, которая способна придумать что-то новое, будь это новый вариант наклейки марки на конверт или оригинальный способ чистить зубы. Вот именно эта часть и способна придумывать новые варианты поведения. А задача части "А" – просто сидеть и выбирать из них те, которые более эффективны, чем "Икс".

– *Уважаемая Творческая Часть. Я прошу вас ответить и сообщить о том, готовы ли вы прямо сейчас помочь нам и придумать новые, более эффективные, варианты поведения вместо "Икс"?*

Если идет ответ "Нет", чаще всего это сообщение других частей, пользующихся поведением "Икс" для своих целей (но не создающих его), о том, что они тут, и их мнение тоже желательно учитывать. В этом случае нужно им просто объяснить, что никакие решения без согласования с ними приниматься не будут:

– *Уважаемые части, которые заинтересованы в поведении "Икс". Я понимаю, что ваши функции чрезвычайно важны и полезны для Клиента. И я благодарю вас за общение с нами. И хочу сразу предупредить, что никакие решения без вашего согласия приниматься не будут.*

После того, как эти вопросы урегулированы, задание:

– *Я предлагаю части "А" отправиться к "Творческой" части и сообщить ей свое намерение. Творческая часть начинает придумывать самые различные варианты поведения, при помощи которого можно реализовать намерение части "А". Часть "А" же может выбрать из них те, которые более эффективны, чем "Икс". После каждого подходящего варианта поведения просьба к части "А" выдавать сигнал "Да". Всего необходимо найти как минимум три новых варианта поведения, более эффективных чем "Икс".*

Иногда бывает забавная вещь – если какие-то варианты не подходят, то идет сигнал "Нет". Но вам нужно только "Да".

#### 5. Экологическая Проверка.

Самый важный момент – определить, не могут ли повредить каким-то образом эти новые варианты поведения Клиенту:

– *Есть ли какие-то части личности, которые возражают против трех новых вариантов поведения?*

Если таких частей нет (то есть никаких сигналов нет, или часть "А" выдает сигнал "Нет"), то вы идете на следующий шаг. Если же такие части (часть) есть, то вы возвращаетесь на предыдущий шаг и отправляете их всем скопом к "Творческой" части искать более приемлемые варианты поведения:

– *Пусть все части, имеющие что-либо против этих трех новых вариантов поведения, сообщат свои намерения Творческой Части, а она начнет создавать новые варианты поведения вместо "Икс", удовлетворяющие как намерению части "А", так и всех этих частей. Часть "А" выберет те три, которые будут более эффективны, чем "Икс". После выбора каждого варианта поведения просьба сообщать "Да".*

Потом вы опять делаете экологическую проверку:

– *Есть ли какие-то части личности, которые возражают против этих трех новых выбранных вариантов поведения?*

Если таких частей нет, то вы идете дальше, а если такие части есть – то опять возвращаетесь на предыдущий шаг и повторяете поиск новых вариантов поведения, но уже с участием этих новых частей.

#### 6. Ответственность.

Ну, и последний шаг: взятие ответственности. То, что новые варианты поведения более эффективны чем "Икс", еще не означает, что часть "А" будет их вместо него использовать. То, что зарядку по утрам делать весьма полезно, знают многие. А кто делает?

– *Согласна ли часть "А" взять ответственность использовать три новых варианта поведения вместо "Икс", учитывая, что они более эффективны?*

Ответ "Нет" обычно может означать следующее:

Вы чего-то не заметили, и еще есть части, которые имеют что-то против этих новых вариантов поведения.

Часть "А" опасается, что она может не справиться. Тогда можно предложить ей *"взять ответственность попробовать в течении месяца (недели, трех месяцев) использовать эти новые варианты поведения вместо "Икс"*.

– *А что потом?*

Если все нормально, то ничего делать не надо будет. Если же возникнут проблемы, вы можете еще раз сделать шестишаговый, или любую другую технику.

Учтите, что невозможно сделать изменения "навечно" – меняется мир, меняются люди. Через месяц все может измениться настолько, что эти новые варианты поведения уже не смогут удовлетворять вас. И тогда надо будет придумывать что-то новое.

Моя задача – не дать вам набор надежных и эффективных способов поведения, что само по себе неплохо, а научить вас самих находить в случае надобности эти новые варианты, менять собственное поведение. Мы же сейчас занимаемся той способностью гениальных людей, которая называется **"гибкость"**, а она как раз подразумевает умение находить новые, более эффективные варианты поведения.

#### **Демонстрация техники.**

” 20 мин.

### **Упражнение "Шестишаговый рефрейминг".**

В тройках: Оператор, Клиент и Наблюдатель.

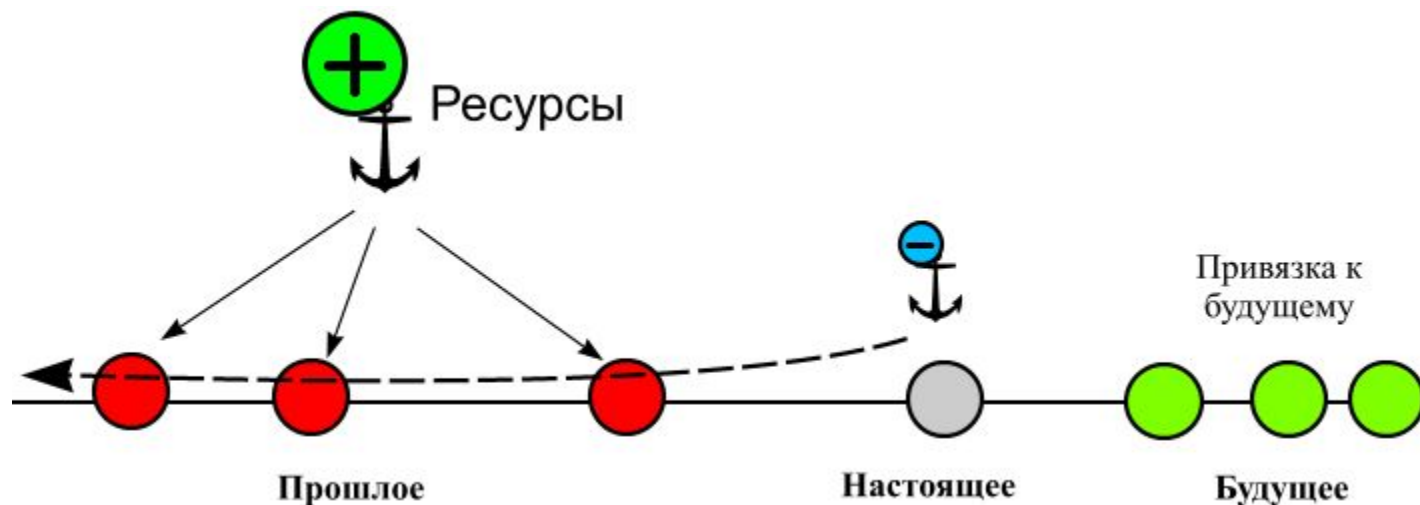
Клиент заявляет проблему. Задача Оператора – помочь Клиенту решить данную проблему используя технику "Шестишаговый рефрейминг". Наблюдатель производит самостоятельную калибровку реакций Клиента, следит за временем и, в случае необходимости, помогает Оператору.

” 60 мин.

# 7-е занятие. Техника "Изменение личной истории"

## Техника "Изменение личной истории"

### Пошаговое описание



#### 1. Проблемное состояние.

Идентифицируйте проблемное состояние, извлеките его, проведите калибровку, закрепите якорем и затем прервите его.

#### 2. Самый ранний проблемный опыт.

Удерживая негативный якорь, попросите клиента вернуться назад и подумать о том времени, когда у него были похожие ощущения. Продолжайте до тех пор, пока вы не достигнете самого раннего опыта, который только может вспомнить клиент. Освободите якорь, прервите состояние и полностью верните клиента в настоящее.

#### 3. Поиск ресурсов.

Попросите клиента в свете того, что он знает теперь, подумать о том, какие ресурсы были необходимы ему в тех прошлых ситуациях, чтобы они превратились в удовлетворяющие, а не проблемные переживания. Он вероятно, определит ресурсы, используя такие слова и фразы, как "безопасность", "быть любимым", "понимание". Эти ресурсы должны быть внутренними для данного клиента и такими, чтобы он мог их контролировать. Желание, чтобы другие люди в этой ситуации вели себя по-другому, не позволит клиенту научиться чему-то новому. Он сможет вызвать новые реакции у людей, вовлеченных в ситуацию, только если он сам станет другим.

#### 4. Якорение ресурсных состояний.

Извлеките и заякорите конкретное и наполненное переживание необходимого ресурсного состояния и испытайте этот положительный якорь.

#### 5. Изменение проблемного состояния.

Удерживая положительный якорь, верните клиента снова к раннему опыту. Предложите ему, вооруженному новыми ресурсами, посмотреть на себя со стороны (диссоциированно) и заметить, как ресурсы изменяют его переживания. Затем предложите ему войти в ситуацию (ассоциация) вместе с ресурсами (вы при этом продолжаете удерживать якорь) и пройти через опыт так, как будто это происходит снова. Попросите его обратить внимание на реакцию других людей в этой ситуации теперь, когда у него уже есть этот новый ресурс. Предложите ему представить себе, как он выглядит с их точки зрения, так, чтобы он мог понять, как они воспринимают это новое поведение. Если он выразит неудовлетворение в какой-нибудь позиции, вернитесь к шагу 4, определите и накопите другие ресурсы для того, чтобы внести их в ранний опыт. Когда клиент будет переживать ситуацию по-новому и сможет учиться на ней, уберите якорь и прервите состояние.

6. Изменение остальных ситуаций.

Пройдите шаги 4-6 для остальных ситуаций.

7. Проверка работоспособности.

Испытайте изменение, не используя якорь, и, попросив клиента вспомнить прошлое переживание, наблюдайте за тем, как изменились эти воспоминания. Обратите внимание на его физиологию. Если вы заметите признаки негативного состояния, вернитесь к шагу 4 и накопите больше ресурсов.

8. Экологическая проверка.

9. Привязка к будущему.

Предложите клиенту диссоциированно представить 3-4 ситуации в будущем, в которых раньше у него могло возникнуть проблемное состояние (в различных контекстах, через различные промежутки времени). Как изменилось его поведение?

### Комментарии.

В этом курсе техника "Изменение личностной истории" используется для интеграции навыков и знаний, полученных при обучении. Именно поэтому она даётся несколько в ином формате, чем обычно – методом изменения "проблемной ситуации" может быть *любая другая техника*, известная оператору, начиная от коллапса якорей используемого в оригинальном описании, до "Взмаха" или "Договора конфликтующих частей".

Контекст работы техники.

Данная техника может хорошо работать с "проблемными состояниями" которые "регулярно повторяются". Например, если клиент регулярно "волнуется" перед общением с начальником своего отдела, у него "сильное огорчение" после того, как ему кто-то сделал замечание или "неадекватная реакция" на вопрос супруги: "Когда ты вернёшься сегодня домой?"

Главное здесь – что эти состояния человека в данном контексте не устраивают и что они (состояния) регулярно повторяются.

Не рекомендуется работать с "сильными состояниями": фобии, сильные страхи, навязчивости и т.п. Это связано именно с "силой переживания" – при поиске в прошлом проблемных ситуаций оператору приходится достаточно долго удерживать клиента в проблемном состоянии. И этот подход особенно с интенсивными дискомфортными переживаниями трудно считать экологичным для клиента.

♦ Хотя наверно можно организовать поиск таких проблемных ситуаций в "диссоциированном" состоянии: например, оператор может предложить клиенту "посмотреть кино о своей жизни и найти там ситуации с проблемным состоянием". Тогда ограничение на "не использование с интенсивными дискомфортными состояниями" в большей степени отпадает.

Проблемное состояние и поиск проблемного опыта.

Здесь якорь на "негативное" состояние используется для поиска в прошлом ситуаций, с похожим состоянием. В принципе, это просто задача на отсортировку ситуаций с похожим состоянием, а якорь – что-то вроде перчатки с запахом нужного человека для ищейки.

Клиент может можно осуществить доступ к проблемному состоянию несколькими способами:

- попросив клиента продемонстрировать *проблемное состояние*;
- попросив клиента подробно *описать* "среднюю" проблемную *ситуацию* (сама ситуация будет служить якорем на состояние);
- предложив ему вспомнить самую последнюю ситуацию;
- предложить клиенту подробно описать или продемонстрировать поведение в проблемной ситуации;
- и т.д.

Получив доступ к переживанию оператор устанавливает якорь. Потом он использует этот якорь для поиска "во времени" проблемных ситуаций. Это может быть как внутренний опыт клиента, так и экстерииоризация: оператор может предложить клиенту "положить линию жизни на пол" и ходить по ней. Можно так же использовать и "субъективную линию времени" клиента.

Для работы нужно определить как минимум три ситуации: "самая первая", "самая последняя" и "достаточно характерная", расположенная по времени в промежутке между ними.

"Самая последняя" - это, как ясно из названия, самый последний опыт с проблемным переживанием.

Двигаясь по "линии времени" в прошлое, клиент скорее всего будет находить проблемные ситуации, которые стоит отмечать (записывать названия, класть бумажки на "линии жизни" и т.д.) и из которых потом нужно будет выбрать "достаточно характерную". Можно выбрать несколько ситуаций, например, если они достаточно сильно различаются по характеру состояния или по контексту. Но помните о том, что увеличение количества рабочих ситуаций увеличивает продолжительность техники.

Движение в прошлое продолжается до тех пор, пока не найдётся "самый первый" опыт с проблемным состоянием. В большинстве случаев не возможно узнать, действительно ли ситуация является "самой первой" –

достаточно того, что клиент её считает таковой или он не мог найти более ранних. В принципе, можно выбрать не "самую первую", а "самую запомнившуюся из самых первых".

**Изменение проблемных ситуации.**

После того, как "рабочие" ситуации определены, оператор помогает клиенту последовательно изменить состояние в этих ситуациях, начиная с "самой первой". В кратком описании техники предложен коллапс якорей, но, в принципе, можно использовать *любую* известную оператору технику изменения. Это может быть и "Взмах", и "Интеграция конфликтующих частей", и сдвиг субмодальностей. Нужно только следить за временем.

Проверка работоспособности, экологическая проверка, подстройка к будущему.

Эти шаги ничем не отличаются от использования в других техниках.

# 8-е занятие. Интеграция

## 9-ти шаговая схема изменения

Формула "Актуальное состояние + Ресурс = Желаемое состояние" даёт только общее представление о том, что нам нужно сделать. Но хотелось бы более подробных инструкций для изменения. Ниже приведена 9-ти шаговая схема изменения – все техники НЛП в той или иной степени сделаны по этой схеме.

1. Контекст.
2. Актуальное состояние.
3. Желаемое состояние.
4. Определение ресурса.
5. Доступ к ресурсу.
6. Внедрение ресурса.
7. Проверка работоспособности.
8. Экологическая проверка.
9. Привязка к будущему.

Всю схему можно разбить на 4 блока:

- определение задачи;
- интервенция (вмешательство) – собственно, изменение;
- проверка – проверка результативности и экологичности изменения;
- закрепление изменения.

### Определение задачи.

1. Контекст.

С каким контекстом мы работаем.

2. Актуальное состояние.

Что именно человеку не нравится в данной ситуации, от чего он хочет избавиться, какое своё состояние изменить.

3. Желаемое состояние.

Какое состояние (в широком смысле этого слова) он хочет иметь в данном контексте

### Интервенция.

4. Определение ресурса.

Определение того, что нужно добавить в АС: на уровне предположений, логики, предчувствий и т.д.

5. Доступ к ресурсу.

Получаем доступ.

6. Внедрение ресурса.

Вносим и "закрепляем" эти самые ресурсы в АС.

### Проверка.

7. Проверка работоспособности.

Проверяем – есть ли нужный результат. Если нет – возвращаемся на четвёртый шаг.

8. Экологическая проверка.

Проверяем последствия данного изменения и приемлемость их для клиента.

### Закрепление.

9. Привязка к будущему.

Обучение бессознательного новому типу поведения в контексте.

### Подробнее.

1. Контекст.

Контекст – это ситуации, объединенные по какому-то общему признаку. Например:

- разговор с мужчинами;
- в гостях у друзей;
- полёт в самолёте;

Контекст определяется набором критериев, которые должны быть удовлетворены. Разговор с мужчинами: "мужчина в возрасте от 18 до приблизительно 45 лет; я с ним разговариваю один на один".

Нам нужно определить контекст с которым мы работаем, потому что АС не может существовать "везде и всегда", оно "включается" в какой-то определенный момент.

Если человек боится собак (мышей, пауков, замкнутого пространства), то этот страх включается только когда он собаку видит или о ней думает. Всё остальное время страха нет.

С другой стороны, в одном контексте состояние может считаться полезным, в другом – проблемным. Например, агрессивность может быть полезна во время игры в футбол, но мешать во время разговора с ребёнком.

Итак, **контекст – это набор критериев ситуаций, в которых мы хотим изменить своё состояние** (поведение, реакцию, мысли, эмоции и т.д.).

## 2. Актуальное состояние.

Что Вы хотите изменить в данном контексте. Наша реакция, поведение, мысли, эмоции и т.д. Для заданного контекста.

*Контекст:* "разговор с мужчинами".

*Актуальное состояние:* "начинаю заикаться и краснею".

## 3. Желаемое состояние.

Что Вы хотите иметь вместо Актуального состояния в данном контексте.

*Контекст:* "разговор с мужчинами".

*Актуальное состояние:* "начинаю заикаться и краснею".

*Желаемое состояние:* "чувствую себя уверенно и спокойно".

♦ При определении Желаемого состояния обычно проводится предварительная экологическая проверка – исследуются последствия достижения ЖС в данном контексте.

## 4. Определение ресурса.

Сначала нужно определить, что именно нужно добавить в АС для достижения ЖС.

## 5. Доступ к ресурсу.

После того, как ресурс определён, нужно получить к нему доступ. Знать о том, что "нужно спокойствие" и "переживать спокойствие" – это разные вещи. Скорее всего, нужное состояние, умение у человека есть, просто в другом контексте.

В НЛП считается, что у человека либо уже есть нужные ресурсы, либо он может их создать. Если человек говорит, что ему нужно спокойствие, скорее всего он хотя бы раз в жизни это состояние испытывал. И его можно опять пережить. Либо это состояние можно создать.

Например, многим из нас в различных ситуациях не хватает спокойствия. Но, скорее всего, прямо сейчас, когда вы сидите читаете эти строки, вы можете почувствовать себя спокойно. То есть получить доступ к этому состоянию.

## 6. Внесение ресурса.

После того, как получен доступ к ресурсу, его нужно внести в заданный контекст и "закрепить" там. Чувствовать спокойствие лёжа дома на диване это одно, а при разговоре с агрессивно настроенным собеседником – совсем другое.

В НЛП есть большое количество приёмов, при помощи которых можно внести и закрепить ресурс в заданном контексте. О них мы будем довольно много говорить.

## 7. Проверка работоспособности.

После того, как ресурс внесён в контекст, нужно проверить – получено ли желаемое состояние. В идеале нужно опять оказаться в заданном контексте и посмотреть на реакцию. Но в большинстве случаев достаточно просто мысленно представить себя в ситуации, в которой раньше возникало Актуальное состояние.

Если вы получили Желаемое состояние в нужном контексте – то идёте дальше.

Если нет – желаемое состояние не достигнуто или достигнуто частично – возвращаемся на шаг "Определение ресурса" и думаем, *что еще* нужно добавить, чтобы получить Желаемое состояние.

## 8. Экологическая проверка.

На этом шаге исследуются последствия изменения. Само Желаемое состояние может быть крайне полезным и эффективным, но последствия этого изменения могут быть крайне неприятными.

Например, Иван Петрович стал совершенно спокойно относиться к любому поведению своего начальника, тот посчитал, что его игнорируют и Ивана Петровича уволил. Спокойное состояние при общении с начальством – Желаемое состояние, а увольнение – последствия достижения Желаемого состояния в заданном контексте.

При проверке экологии чаще всего нужно получить ответы на вопросы:

- *Что Вы потеряете, если достигнешь этого?*

- *Согласны ли Вы с этой потерей?*

Если последствия устраивают – идёте дальше.

Если последствия не устраивают – возврат на шаг "Желаемое состояние" и переопределение ЖС.

## 9. Привязка к будущему.

Последний шаг – это обучение бессознательного новому типу поведения в контексте.

Иногда бывает так, что полученное изменение работает, например, только на тренинге. Пришел человек на тренинг – и совершенно спокойно выступает перед огромным числом народа. Приходит на работу – и выступая на совещании опять начинает заикаться. Приходит в следующий раз на тренинг – опять всё нормально.

В большинстве случаев для привязки к будущему человеку предлагают представить себя в ситуациях, где раньше у него было АС, через различные промежутки времени: завтра, через месяц, через год. И, желательно, чтобы эти ситуации несколько отличались.

*Контекст:* при выступлении перед группой больше чем 3 человека.

*Актуальное состояние* – легкое заикание и дискомфорт.

*Привязка к будущему:* представить себе, что вы выступаете завтра на совещании, через месяц – на родительском собрании в школе, через год – на собрании акционеров.

### **Упражнение "Анализ техник".**

В группах по 4-5 человек. Возьмите три-четыре техники, например: "Интеграция конфликтующих частей", "Сдвиг субмодальностей", "Шестишаговый рефрейминг", "Изменение личностной истории" и распишите их по 9-ти шаговой схеме изменения. Определите, как в каждой технике реализуется каждый из шагов.

~ 30 мин.

### **Упражнение "Выбор техники".**

В группах по 4-5 человек. Придумайте "инструкцию" подбора техники под задачу. Это могут быть достаточно общие критерии выбора.

~ 30 мин.

### **Упражнение "Консультирование".**

В тройках: *Клиент, Оператор, Наблюдатель.*

*Клиент* заявляет проблему/задачу "среднего" уровня важности.

*Оператор* собирает информацию и производит интервенцию. Если на его взгляд по времени он не укладывается, он может работать только с частью заявленной проблемы/задачи. Задача Оператора получить законченный результат в процессе консультирования.

*Наблюдатель* следит за временем и даёт обратную связь в формате: "Что понравилось?", "Что добавить?", обращая первоочередное внимание на пункты:

- Раппорт
- Мотивация
- Личная конгруэнтность
- Сбор информации
- Выбор техники
- Выполнение техники
- Результат
- Экология

~ 90 мин.

### **Заключительный круг.**

♦ Заключительный круг можно совместить с чаепитием.

Сейчас во время заключительного круга ответьте на по очереди на 3 вопроса:

- Чему вы научились?
- Что понравилось больше всего?
- Что добавить?

~ 30 мин.