

Составитель *В. В. Морозов*

П 90 **Путеводитель по НЛП: Толковый словарь терминов / Сост. В. В. Морозов. — Челябинск: «Библиотека А. Миллера», 2001. — 272 с.**
ISBN 5 5-93162-013-3

Словарь обобщает и систематизирует опыт существования НЛП в России. Даются определения основным терминам, используемым в НЛП, а также раскрывается их научно-психологическая этимология (происхождение). Путеводитель НЛП — сокровищница техник и упражнений для практикующих психологов, психотерапевтов и социальных педагогов, а также для всех, кто стремится к совершенствованию своего внутреннего и внешнего мира.

Словарь интересен как для мастеров и практиков НЛП, так и для желающих ближе познакомиться с наиболее эффективным направлением в психологии современности.

ББК 88.5я2

ISBN 5 5-93162-013-3

Нажмите здесь, чтобы купить полную версию
книги

ВВЕДЕНИЕ

Со времени появления первых источников по **нейролингвистическому программированию** в России появилось несколько сот переводных печатных изданий, большое количество людей, практикующих идеи НЛП, и даже несколько направлений и школ. И все-таки по прошествии полутора десятилетий пропагандирования идей НЛП в России существуют тенденции не столько стремления фундаментальной психологии и НЛП к сотрудничеству, сколько их отторжения и отчуждения. Причем эта направленность обоюдная.

Многие представители науки психологии вообще не признают в НЛП психологического содержания, принимая технологичность и критикуя неметодологичность такого подхода в психологии, апеллируя к отсутствию экспериментальной базы, точного категорийного аппарата и теоретических исследований. Оппоненты (энэлперы) в свою очередь представляют практичность НЛП-подхода основным его достоинством, часто обосновывая свои открытия примерно следующим образом: «Я не знаю причин того, как это получается, и все-таки я знаю, что это работает, и, значит, имеет право на применение», что само по себе противоречит основополагающим научному принципу каузальности и доказательства. Тем самым рождаются «пустые» взаимные амбиции нового направления и классического опыта относительно друг друга.

В связи с тем, что для многих практикующих психологов информация о НЛП доходит лишь по переводным ис-

точникам, это во многом само по себе обуславливает неэффективность познания и понимания нового знания. Ведь многое в НЛП построено на английской лингвистике или, точнее, психолингвистике. Кого-то пугают термины «программирование» и «кодирование» (что ошибочно ассоциируется с зомбированием), «моделирование» (ошибочно считается, что этот термин предопределяет применение технических шаблонов к живому человеческому организму).

В аббревиатуре НЛП часть «нейро» представляет весьма важную в контексте методологии нейролингвистического программирования идею о том, что любые поведение и деятельность имеют своим началом чисто неврологические процессы в голове и теле человека.

«Лингвистическая» часть напоминает о том, что именно с помощью языка мы организуем и упорядочиваем наши мысли и действия, а также вступаем в общение и с другими людьми. Ну а часть «программирующая» указывает на способы (программы), с помощью которых человек организует свою психику, чтобы получить результаты. Кто-то, следуя недирективности фрейдистской концепции, инертно не желает замечать плюсы директивной (и глубоко нравственной) концепции.

В настоящее время НЛП считается одной из самых эффективных психотехнологий. Основаниями эффективности НЛП являются:

- стратегичность подхода НЛП, нацеленность на позитивный результат;
- ориентация в работе на бессознательное;
- следование в работе с клиентом критерию «экологичности», в отличие от критерия «истинности».

И по мере того, как НЛП ассимилируется в русской лингвистике, всё больше понимания рождает это у психологов и всё больше открывается закономерностей русской психолингвистики.

Поэтому настоящий Словарь-справочник решает несколько важных задач:

- поиск общего, взаимодополняющего подхода между классической теоретической психологией и эффектив-

ным практическим направлением в психологии посредством описания терминов и понятий этих областей психологии;

— разработка более четкого категорийного аппарата, применяемого в НЛП, имеющего тождественные или аналогичные понятия в классической психологии;

— объединение имеющегося информационного знания по НЛП в более четкие структурные границы.

Структура Словаря такова, что в нем описываются понятия и термины, употребляемые в НЛП, по алфавиту. В скобках дается либо русский аналог, либо перевод, предлагаемый автором. В то же время термины и понятия классической психологии, включаемые и включающие категории НЛП, описываются в рамках объяснительного порядка данной категории НЛП *и выделяются шрифтом*. А также схематично и структурно описываются классические форматы, методы, техники и упражнения НЛП, применяемые в практической работе и раскрывающие суть термина, к которому они прилагаются.

Автор.

А

АБРЕАКЦИЯ (отрицательная реакция) — интенсивная негативная реакция, проявляющаяся у некоторых субъектов при вхождении в транс. Это реакция личности на внезапное появление в сознании подавленного мучительного материала из прошлого травматического опыта.

«В истории традиционного гипноза факт повторного переживания болезненных невыносимых воспоминаний наблюдался столь часто, что получил специальное название, обозначение — «абреакция» (Гриндер Д. Бэндлер Р. Наведение трансa. Клинический гипноз: инновационные методы / Методический материал к семинару. — 1994. — С. 85. Далее — Гриндер Д., Бэндлер Р. Наведение).

АКТИВНОЕ МЕЧТАНИЕ (Энн К. Энтус)

1. Установите **намерение** или результат, которого Вы хотели бы достичь, или важное решение, которое нужно сделать.

2. Войдите в «открытое состояние», «состояние незнания», позволяющее Вам быть абсолютно открытым к принятию. Состояние характеризуется:

- оптимальным мускульным напряжением, отсутствием усилий и излишнего напряжения;

- внутренней тишиной — отсутствием внутреннего диалога;

- мягким, панорамным, периферическим, а не чётким, сфокусированным зрением.

3. Войдите в это состояние, будучи открытым для всего, что приходит снаружи в Ваше сознание, и отправляйтесь на поиски «символа» Вашего результата или решения. Двигайтесь, не имея чёткого направления, удивляйтесь тому, что Ваши ноги сами выбирают дорогу. Обычно «символу» требуется от 5 до 15 минут, чтобы появиться. Он может появиться в любой сенсорной модальности — это нечто, что привлекает Ваше зрение (*В*), камешек в ботинке (*К*) или какой-либо звук.

4. Примите найденный Вами символ как значимую репрезентацию Вашего результата/решения, подаренную Вам Вселенной. Станьте на время этим символом (войдите во **вторую позицию**) и заметьте, каковы особенности бытия этим символом.

5. Затем станьте сторонним наблюдателем (**третья позиция**) и заметьте связь между Вашим результатом/решением и информацией, содержащейся в символе. Как может эта новая информация добавить что-то к Вашему дальнейшему поведению?

АНАЛОГИЯ — сходство в некоторых сторонах и отношениях между нетождественными объектами. В основе аналогий лежат образование и актуализация **ассоциаций**. На основании выявленного сходства делается соответствующий вывод — умозаключение по аналогии.

В Большом Энциклопедическом Словаре находим следующее определение. **Аналогия** — сходство предметов (явлений, процессов) в каких-либо свойствах. При умозаключении по аналогии знание, полученное из рассмотрения какого-либо объекта (модели), переносится на другой, менее изученный (менее доступный для исследования, менее наглядный) в каком-либо смысле, объект. По отношению к конкретным объектам заключения, получаемые по аналогии, носят, вообще говоря, лишь вероятностный характер; они являются одним из источников научных гипотез, индуктивных рассуждений. Аналогия в лингвистике, сближение первоначально отличных друг от друга форм вследствие стремления к распространению продуктивной модели (словоизменения, словообразования и т. п.).

АНАЛОГОВАЯ ИНФОРМАЦИЯ — информация, передаваемая в процессе межличностной коммуникации по невербальным каналам. Термин пришел из компьютерной терминологии.

АНАЛОГОВОЕ ОБОЗНАЧЕНИЕ (маркирование, размечивание) — использование тона голоса, «языка тела», жестов и т. д. для того, чтобы отметить (выделить) ключевое слово в предложении или важную часть выступления.

Например: «Чередованием интонаций мы (ладони к себе) создаем (руки что-то лепят) некоторый включенный в речь

ритм, и это (пауза; ладони внутренней стороной кверху и вперед) заставляет людей реагировать более интенсивным усвоением сказанного (↗ повышение, ↘ понижение тона голоса).

Способы выделения сообщений.

А. Речевые (аудиальные) способы:

- изменение громкости речи (громче — тише);
- изменение темпа речи (быстрее — медленнее, паузы);
- изменение интонации (повышающаяся — понижающаяся);
- сопутствующие речи звуки (хлопок в ладоши, пощелкивание пальцами, постукивание по столу);
- изменение локализации источника звука (справа — слева, спереди — сзади);
- изменение тембра голоса (жесткий, «металлический» — мягкий, «вкрадчивый»).

Б. Визуальные способы (жестикуляция, мимика, пантомимика):

- изменение положения тела (наклон, поворот);
- жестикуляция руками, пальцами рук;
- характерная последовательность жестов (пантомимика);
- изменение мимики.

В. Кинестетические способы:

- простое прикосновение;
- поглаживание;
- похлопывание по плечу, по спине;
- пожатие руки.

Г. Смешанные способы:

- изменение дистанции до собеседника (приближение — удаление, наклон тела к собеседнику — от собеседника);
- речь, совмещенная с поворотом головы;
- движения, совмещенные со звуками (демонстративное постукивание пальцами по столу, пощелкивание пальцами при жестикуляции) (Горин С. А вы пробовали гипноз? — М.: «КСП +», 1999. — С. 120—121. Далее — Горин С.).

УПРАЖНЕНИЕ: «ОТРАБОТКА АНАЛОГОВОГО РАЗМЕЧИВАНИЯ»

Работа в парах.

Выбрать какую-либо очевидную реакцию (почесать нос, встать и т. п.), которые вы хотели вызвать у партнера. В процессе разговора с помощью аналоговых обозначений вплести в

разговор указания на выбранную реакцию. Если не получилось — **инкорпорировать** другой набор указаний.

АПТАЙМ (полный внешний фокус внимания) — предельная концентрация на сенсорной информации, получаемой извне, в состоянии «здесь и сейчас» до ощущения «безвременья».

Практически человек редко полностью находится в **аптайме** или в **даунтайме**, повседневное сознание представляет собой смесь частичного внутреннего и частичного внешнего осознания. Человек обращает органы чувств внутрь себя или вовне в зависимости от обстоятельств.

Термин «**аптайм**» близок к применяемому в гештальт-терапии термину «сознавание», известному также как «принцип здесь и сейчас». В групповой работе **аптайм** усиливает сплоченность группы, повышает степень доверия в группе, а также способствует осознанию содержания обратной связи, позволяя клиенту соотнести свое актуальное поведение с поведением в реальной жизни и прошлым опытом.

«В НЛП **метамодел** удерживает участников коммуникации в состоянии **аптайма**. **Аптайм** используется также в **милтон-модели** на этапе присоединения и отвлечения сознания: “В то время как вы видите цветные обои перед собой... и блики света на стене... по мере того как вы начинаете осознавать свое дыхание... и то, как подымается и опускается при дыхании ваша грудная клетка... и комфорт кресла... и как ваши ноги опираются на пол... и вы можете услышать голос ребенка, играющего во дворе...”» (О’Коннор Дж., Сеймор Дж. Введение в нейролингвистическое программирование. — Челябинск: «Версия», 1997. — С. 142 — 143. Далее — О’Коннор Дж.).

АСИММЕТРИЯ ФУНКЦИОНАЛЬНАЯ ГОЛОВНОГО МОЗГА — характеристика локальных психических функций между правым и левым полушарием головного мозга. Доказано, что основной функцией левого полушария является оперирование вербально знаковой кодовой информацией в ее конструктивно-экспрессивной форме, а также чтение, счет, тогда как функция правого полушария — это оперирование образами, ориентация в простран-

стве, дифференциация музыкальных тонов и невербальных знаков.

Сравнительная характеристика полушарий

Левое полушарие

логическое
последовательное
линейное
абстрактное
основано на реальности
вербальное
временное
цифровое
анализ
сознательное

Правое полушарие

интуитивное
целостное
хаотичное
символическое
основано на фантазии
невербальное
вневременное
аналоговое
синтез
бессознательное

В теоретической психологии используется термин *Межполушарная организация психических процессов*.

Межполушарно-организационная модель психических процессов — психофизиологическая характеристика мозговой деятельности, изучаемая в аспекте функциональной асимметрии полушарий мозга и их взаимодействия в обеспечении функциональной психической активности субъекта. Функциональная асимметрия полушарий мозга характеризует структурные особенности функций мозговых полушарий, когда при осуществлении некоторых психических функций доминирует одно из них (полушарий). В нейропсихологии (Було, Брока, Кожевникова, Лурия, Хомский и др.) доминантность левого полушария была выявлена у правшей не только для экспрессивной и импрессивной речи, но и для таких связанных с речью психических функций, как чтение, письмо, вербальная память и вербальное мышление. Правое полушарие оказалось ведущим для таких функций, как неречевой (и, в частности, музыкальный) слух, многие формы зрительно-пространственной ориентации, невербальная память, конструктивная деятельность, осознание своих эффектов (Психологический словарь / Под ред. В. П. Зинченко, Б. Г. Мещерякова. — М.: Педагогика — Пресс, 1997. — 440 с.; Психология. Словарь / Под ред. А. В. Петровского. — М.: Политиздат, 1990. Далее — Психологический словарь).

АССОЦИАЦИЯ — возникающая в опыте индивида закономерная связь между двумя содержаниями сознания (ощущениями, представлениями, мыслями, чувствами), которая выражается в том, что появление в сознании одного из содержаний влечет за собой появление другого.

Различают типы ассоциаций: по сходству (голубое — синее), по контрасту (черное — белое), по смежности в пространстве и во времени (случайный испуг ребенка в темной комнате вызывает затем страх темноты), причинно-следственные (яркая вспышка света — болевое ощущение).

В психолингвистике существуют следующие разновидности ассоциативного эксперимента:

1. *Свободный*. Испытуемым не ставится никаких ограничений на реакции.

2. *Направленный*. Испытуемому предлагается давать ассоциации определенного грамматического класса (например, прилагательное к существительному).

3. *Цепочечный*. Испытуемому предлагается реагировать на стимул несколькими ассоциациями — например, дать в течение 20 секунд 10 реакций.

При интерпретации ответов ассоциативного эксперимента выделяют прежде всего синтагматические (1) и парадигматические (2) ассоциации:

(1) Небо — голубое, машина — едет, курить — плохо;

(2) Стол — стул, отец — мать.

Синтагматическими ассоциациями называются ассоциации, грамматический класс которых отличен от грамматического класса слова-стимула.

Парадигматические ассоциации представляют собой слова-реакции того же грамматического класса, что и слова-стимулы. Они подчиняются принципу «минимального контраста», согласно которому чем меньше отличаются слова-стимулы от слов-реакций по составу семантических компонентов, тем более велика вероятность актуализации слова-реакции в ассоциативном процессе. Этот принцип объясняет, почему по характеру ассоциации можно восстановить семантический состав слова-стимула: множество ассоциаций, выданных на слово, содержит ряд признаков, аналогичных содержащимся в данном слове-стимуле.

Считается, что парадигматические ассоциации отражают языковые отношения, а синтагматические — речевые.

Выделяют также родо-видовые отношения (3), реакции, имеющие фонетическое сходство со стимулом (4), клишированные (5) и личные (6).

(3) животные — кошка, стол — мебель;

(4) гость — кость;

(5) мастер — золотые руки, гость — каменный;

(6) мужчина — я должен. (Белянин В. П. Введение в психолингвистику. — М., 1999. — 78 с. Далее — Белянин В. П.).

АССОЦИИРОВАННОЕ СОСТОЯНИЕ — погруженность в переживание, при воспроизведении которого человек представляет какое-либо событие с позиции непосредственного участника с задействованием всех сенсорных систем. В НЛП применяется как способ насыщенного переживания в ситуации в таких форматах, как «Зрительно-кинестетическая диссоциация», «Реимпринтинг», «Техника якорения» (см. Диссоциированное состояние).

УПРАЖНЕНИЕ: «АССОЦИАЦИЯ И ДИССОЦИАЦИЯ».

1. Ассоциация (см.: Ассоциированное состояние).

1) *Физиология.* Используйте физиологию ассоциации. Наклонитесь вперед, посмотрите по сторонам — какие чувства вас сейчас посещают; почувствуйте готовность действовать, реагировать на все, что должно произойти.

2) *Ассоциация приятного воспоминания.* Вспомните приятную ситуацию и войдите в нее целиком так, чтобы вы смогли увидеть то, что вы видели, услышать то, что вы слышали, чтобы вы могли порадоваться всем тем приятным чувствам, которые посетили вас тогда.

3) *Повторение второго шага.* Подумайте по очереди о нескольких приятных воспоминаниях, все время сохраняя физиологию ассоциации. Выберите воспоминания из различных сфер: касающиеся работы, развлечений, дома, спорта, чувственные впечатления, чувства удовлетворения собой и удовлетворения от того, что вы по достоинству были оценены. Полностью входите в каждое из этих воспоминаний — это даст вам возможность радоваться всей полноте этих позитивных, конструктивных ощущений.

4) *Ассоциируйте лишь то, что позитивно.* Закройте глаза и спросите свое подсознание, хочет ли оно быть вашим позитивным источником, позволяя вам автоматически ассоциироваться с позитивными воспоминаниями всегда, когда они будут посещать вас. Уясните себе, что почти в любом случае это будет мудрый выбор, который позволит вам более полно радоваться жизни и более творчески подходить к бесчисленным жизненным трудностям. Уделите необходимое количество времени на то, чтобы убедиться, что это внутреннее известие было услышано и принято позитивно. Отдохните.

2. Диссоциация (см.: «Диссоциативное состояние»).

1) *Используйте физиологию диссоциации.* Удобно устройтесь сидя. Слегка поднимите подбородок, отклоните назад голову, расслабьтесь.

2) *Диссоциация с неприятным воспоминанием.* Вспомните умеренно неприятную ситуацию и посвятите немного времени, чтобы удалиться от нее. Увидьте себя в той ситуации так, как если бы вы смотрели телефильм, лучше всего черно-белый, достаточно далеко, и чтобы изображение при этом покрывала некая мгла. Если у вас есть проблемы с диссоциацией, представьте себе, что вы смотрите на эту ситуацию через толстое затуманенное стекло. Почувствуйте себя наблюдателем — далеким, и в то же время заинтересованным.

3) *Повторение второго шага.* Подумайте о нескольких умеренно неприятных воспоминаниях из различных сфер жизни: касающихся работы, развлечений, дома, разочарований, ошибок и т. д. Отдайтесь от каждого из воспоминаний на приличное расстояние, чтобы вы могли наблюдать спокойно, с позиции стороннего наблюдателя — далекого, но заинтересованного.

4) *Диссоциируйте лишь то, что негативно.* Закройте глаза и спросите свое подсознание, захочет ли оно стать вашим позитивным источником, позволяя вам автоматически ограждать себя от негативных воспоминаний всегда, когда они будут всплывать в вашей памяти, помня, что почти в каждом случае это будет мудрый выбор, который позволит вам полно радоваться жизни. Убедитесь, что это внутреннее известие было услышано и принято позитивно.

АУДИАЛЬНЫЙ (слуховой) — относящийся к органам слуха.

АУДИАЛЬНЫЕ ПЕТЛИ — мысли, идеи, выражения, мелодии, воспроизводящиеся во внутреннем представлении помимо воли человека и хранимые в коротких мелодичных, ритмичных слуховых образцах.

АФФЕКТ — сильное и сравнительно кратковременное чувственно-эмотивное состояние индивида, связанное с резкоамплитудной трансформацией значимых для субъекта жизненных ситуаций, обстоятельств. В состоянии аффекта характерно сужение сознания, при котором акты восприятия, внимания субъекта поглощаются доминантой аффекта.

Б

БЕЙТСОН ГРЕГОРИ (1904 — 1980) — выдающийся антрополог, биолог, кибернетик. Организовал знаменитый научно-исследовательский проект Пало — Альто, действовавший с 1952 по 1962 гг. Главным объектом исследования в этом проекте была концепция парадокса в коммуникации, так называемая “double bind”. Его считают своим учителем основатели таких психотерапевтических подходов, как:

- краткосрочная психотерапия школы Пало — Альто (Д. Джексон, П. Вацлавик, Дж. Уикленд и др.);
- стратегическая психотерапия (Дж. Хейли);
- миланская школа системной семейной терапии (М. С. Палаццолли, Л. Боскола, Г. Чеччин и др.);
- «антипсихиатрия» (Р. Д. Лэинг);
- нейролингвистическое программирование (Р. Бэндлер, Дж. Гриндер).

БЕСПОКОЯЩЕЕ ВОСПОМИНАНИЕ, ТЕХНИКА

1. Создайте образ беспокоящего вас воспоминания. **Слуховой**, тактильный, обонятельный аспекты образа обычно

менее доступны для человека при воспоминании. Затем «отложите» данный образ в сторону и приступайте ко второму шагу процедуры.

2. Найдите ситуацию, в которой переживание событий вас вполне устраивает. Создайте образ этой ситуации. Переживание может быть разным, например, безразличие, любопытство, радость, удивление, грусть и т. д. Главное, чтобы оно вас действительно устраивало. По содержанию ситуация второго шага может быть в чем-то аналогична ситуации шага первого. Но это необязательное условие.

3. Сравните параметры первого и второго образов. Найдите разницу. Речь идет о характеристиках образа, а не о различии в содержании.

4. Воспроизведите образ беспокоящего вас воспоминания и измените его характеристики так, чтобы он стал аналогичен по своим параметрам устраивающему вас образу. Например, сделать образ более светлым, прозрачным, очертания предметов расплывчатыми и полностью убрать звуки.

5. Процедура шага четвертого воспроизводится три или пять раз. Изменение образа беспокоящего вас воспоминания делается очень быстро, за одну, а лучше за полсекунды.

6. Проверка. Воспроизведите беспокоящий вас образ. Если вы всё сделали тщательно, то данный образ будет неустойчив. Часто он сразу меняет параметры и становится по своим характеристикам аналогичен образу, вызывающему устраивающие вас переживания.

БЕССОЗНАТЕЛЬНОЕ — в наиболее распространенных значениях: 1) совокупность активных психических образований, состояний, процессов, механизмов, операций и действий человека, не осознаваемых им без применения специальных методов; 2) самая обширная и наиболее содержательная часть (система, сфера, область) психики человека; 3) форма психического отражения, образование, содержание и функционирование которой не является предметом специальной вненаучной рефлексии; 4) состояние человека, характеризующееся отсутствием сознания.

В двадцатом веке наиболее подробно и систематически представление о бессознательном разрабатывается в границах психоаналитической традиции З. Фрейдом, К. Г. Юнгом, Э. Фром-

мом. Психоаналитики различают понятия **Бессознательного** и **Подсознания**. Фрейд, выделяя понятия «бессознательное», «предсознательное» и «сознательное», считал, что они более оправданы, чем понятие «подсознательное». С его точки зрения, использование понятия «подсознательное» приводит к путанице.

В литературе по **НЛП** такого различения нет, и порой «**Бессознательное**» и «**Подсознание**» используются как синонимы.

В современной психологии обычно выделяют несколько классов проявлений **бессознательного**:

- 1) неосознаваемые побудители деятельности (неосознаваемые мотивы и установки);
- 2) неосознаваемые механизмы и регуляторы деятельности, обеспечивающие ее автоматический характер (операционные установки и стереотипы автоматического поведения);
- 3) неосознаваемые субсенсорные (подпороговые) процессы и механизмы (восприятия и пр.);
- 4) неосознаваемые социальные программы (ценности, установки, нормы и т. д.).

БИАС-ТЕСТ определения репрезентативных систем — метод определения ведущей (предпочитаемой) репрезентативной системы.

В каждом следующем утверждении поставьте цифру 4 рядом с фразой, лучше всего описывающей вас, и цифру 1 рядом с фразой, которая вам не подходит. Продолжайте это с каждым из пяти блоков утверждений.

1. Когда я принимаю важные решения, то основываюсь на:
 - своих эмоциях, чувствах (*к*);
 - том, как, я слышал, решаются подобные вопросы (*с*);
 - том решении проблемы, которое кажется мне наилучшим (*э*);
 - тщательном изучении проблемы и фактов (*ц*).
2. Когда я обсуждаю что-либо с другими людьми, то замечаю, что на меня больше всего действует:
 - интонация речи, голос собеседника (*с*);
 - те картины, перспективы, которые описывает мой собеседник (*э*);
 - логика доказательств собеседника (*ц*);
 - соприкасаюсь ли я с искренними чувствами собеседника (*к*).

3. Мне гораздо легче общаться с людьми, если мне нравится в партнере:

- его манера одеваться (з);
- его эмоциональность, чувства, которые я разделяю (к);
- аргументы, которые он использует для доказательства своих суждений, и которые я тоже использую в разговоре (ц);
- интонация, темп речи, тональность голоса (с).

4. Из нижеперечисленного мне легче всего:

- найти идеальную для меня громкость звучания магнитофона, телевизора (с);
- подобрать наиболее разумные, убедительные аргументы, относящиеся к интересующему меня предмету (ц);
- выбрать наиболее удобную мебель (к);
- подобрать для одежды, интерьера и др. богатые цветовые комбинации (з).

5. Что больше всего влияет на мое настроение, самочувствие:

- я очень чувствителен к окружающим меня звукам, шумам, интонации голосов людей (с);
- чувствую себя в «своей тарелке», когда надо доказать правильность какого-либо положения, выяснить причину какого-либо события, построить цепь логических умозаключений (ц);
- я очень чувствителен к тому, насколько удобна моя одежда, приятно ли мне в ней находиться, двигаться и пр. (к);
- на меня производит сильное впечатление освещение и общий вид обстановки, помещения (з).

Перенесите ответы в таблицу:

	З	К	С	Ц
1.				
2.				
3.				
4.				
5.				
Итого				

Сравните полученные суммы, что даст ответ на относительное преобладание какой-либо репрезентативной системы.

Условные обозначения: (з) — зрительный, (к) — кинестетический, (с) — слуховой, (ц) — цифровой.

Результат используется для подключения к ведущей системе клиента, может учитываться при формировании рабочих групп и индукции гипнотического транса.

БЭНДЛЕР РИЧАРД — один из основателей НЛП, программист, математик (см. **Нейролингвистическое программирование**).

В

ВЗМАХА ТЕХНИКА — метод, позволяющий программировать процесс поведения человека посредством управления **субмодальными** различиями проблемного и желаемого поведения.

• *Шаг 1.* Определите нежелательное поведение или реакцию клиента.

• *Шаг 2.* Определите пусковые стимулы (**триггеры**), предшествующие проблемному поведению. Если это не визуальные стимулы — переведите их в **визуальную** систему.

• *Шаг 3.* Предложите клиенту создать яркий, **ассоциированный** образ — стимул перед самым началом проблемного поведения. **Калибруйте** состояние клиента.

• *Шаг 4.* Предложите клиенту создать **диссоциированный** образ состояния с желаемыми качествами. Картинка должна иметь размытый фон, согласовываться с другими частями личности и быть близкой к реальности.

• *Шаг 5.* Предложите клиенту создать большой, яркий ассоциированный образ, предшествующий нежелательному поведению, и поместить маленькую темную картинку диссоциированного образа себя с желательными качествами.

• *Шаг 6.* **Взмах.** Мгновенно замените большую картинку маленькой. Можно использовать метафору с телевизором, имеющим функцию «кадр в кадре»: когда по одному каналу идет передача, при помощи маленького кадра на фоне основного изображения можно просматривать то, что идет по другому каналу. Изображение в маленьком кадре должно быть вначале тусклым и размытым в черно-белом цвете, а большая картинка — яркой, цветной, четкой. Затем с максимально возможной скоростью маленькая картинка должна стать яркой, цветной, четкой и большой, а большая — наоборот. Повторить 5–10 раз.

• *Шаг 7.* Экологическая проверка и подстройка к будущему.

Условиями эффективности метода «Взмах» являются:

1. *Одновременность* (синхронность): так, чтобы картинка-стимул синхронно заменялась на новый образ себя.

2. *Направление*. «Взмах» «работает», если его делают только в одном направлении — от картинка-стимула к желаемому образу самого себя.

3. *Скорость*. Чем быстрее выполняется процедура взмаха, тем лучше.

4. *Повторение*. Для закрепления результата «Взмаха» обычно достаточно 3–5 повторений.

ВЕДЕНИЕ — процесс установления контакта одним из участников коммуникации, дающий возможность управлять процессом взаимодействия посредством изменения своего поведения; эту возможность ведущий коммуникатор получает после качественной подстройки.

«В ведении осуществляется постепенное переключение партнера (клиента) с его собственной программы на предлагаемую взамен. Здесь основное внимание уделяется синхронному сопровождению для переключения партнера (клиента) на выполнение нужной программы и развития общения с ним в интересующем направлении» (Ковалев С. В. Основы нейролингвистического программирования. — М.: Московский психолого-социальный институт Флинта, 1999. — С. 20. Далее — Ковалев С. В.).

ВЕДУЩАЯ СИСТЕМА — репрезентативная сенсорная система, в которой ведется поиск внутренне хранимой информации для представления ее в сознании.

«Мы постоянно используем все наши внешние каналы восприятия, хотя обращаем внимание на один канал больше, чем на другой, в зависимости от того, что мы делаем. В художественной галерее мы будем использовать большей частью свои глаза, на концерте — свои уши. И что удивительно, так это то, что когда мы думаем, мы имеем склонность благоволить по отношению к одной, может быть, двум репрезентативным системам независимо от того, о чем мы думаем. Мы способны использовать все системы, но к возрасту 11 или 12 лет мы уже имеем явные предпочтения» (О'Коннор Дж. С. 50–51).

ВЕРБАЛЬНЫЙ (речевой) — термин, применяемый для обозначения форм знакового материала, а также процессов оперирования с этим материалом. Различаются вербальное и невербальное (например, жестовое, мимическое) общение (см. **Невербальный**).

ВЕРОВАНИЯ (ценности) — отражение модели мира субъекта в категориях его личностного смысла и представлений о жизненной концепции. **Верования** играют ту же роль фильтра, что и органы чувств.

В социальной психологии считается, что ценности — это «своего рода нравственный эталон, синтезирующий в себе требования, предъявляемые обществом к человеку и человеком к самому себе» (*Тугаринов В. П. Избранные философские труды.* — Л., 1988). Мотивация человека определяется его системой ценностей. Существуют базовые, или фундаментальные, ценности и построенные на них **верования**, которые составляют устойчивое ядро личности. Верования проявляются в критериях.

ВИЗУАЛИЗАЦИЯ — процесс построения зрительных образов.

ВИЗУАЛЬНЫЙ (зрительный) — имеющий отношение к органам зрения.

ВНЕДРЕНИЕ (в литературе по НЛП встречается как «внедрение»; по-другому — это копирование или приобретение) — процесс приобретения новой стратегии или стиля поведения. Новая стратегия может быть внедрена через использование **якорения, ключей доступа, метафор и подстройки к будущему** (см. **Покатиться со смеху, техника**).

УПРАЖНЕНИЕ: «МУЗЫКА ИЗ ФИЛЬМА»

1. Посмотрите фильм о проблемной ситуации. Для начала подумайте о какой-нибудь повседневной трудности. К приме-

ру, вспомните свое разочарование или озабоченность, минуту, когда вы чувствовали себя не лучшим образом. Выберите определенное событие, действительно имевшее место в прошлом. Когда вы будете думать о нем, выясните, какие образы и звуки приходят вам в голову, и посмотрите фильм об этом событии. Когда вы закончите, определите, как вы себя чувствуете.

2. Выберите музыкальную тему. Выберите какую-нибудь мелодию, которая не соответствует чувствам, связанным с просмотренным вами фильмом. Ваши воспоминания наверняка серьезны и мучительны. А потому выберите что-нибудь легкое, танцевальное, например, цирковую музыку или же музыку к мультфильмам.

3. Повторите фильм с музыкой. Когда вы выберете мелодию, сделайте так, чтобы она громко звучала у вас в мыслях, а вы вновь посмотрите свой фильм. Пусть музыка звучит, не смолкая до конца фильма.

4. Проверьте результаты. Прокрутите фильм, но уже без музыки, наблюдая за своими реакциями. Изменились ли ваши ощущения?

ВНУТРЕННИЙ ПРОЦЕСС — внутреннее комбинирование образов, звуков, **ощущений**, запахов и вкусов; последовательность использования тех или иных **сенсорных систем** в процессе извлечения, обработки и хранения информации.

ВНУШЕНИЕ (суггестия) — подача информации, воспринимаемой без критической оценки и оказывающей влияние на течение нервно-психических и соматических процессов. Путем **Внушения** вызываются ощущения, представления, эмоциональные состояния и волевые побуждения, а также оказывается воздействие на вегетативные функции без активного участия личности, без логической переработки воспринимаемого.

А. Вайтценхоффер характеризует внушение следующим образом: «Это прямое воздействие, оказывающее влияние на мыслительные процессы или поведение индивида, материалом для которого служат чаще всего вербальные стимулы... и эффективность которого зависит от субъекта, от со-

держания воздействия и от совокупной ситуации, в которой оно воспроизведено».

Содержанию сознания, введенному в гипносуггестивный транс, присуще ослабление способности рефлексировать. Суггестия (внушение) является важным компонентом обычной человеческой коммуникации. По критериям состояния индивида различают: суггестию в бодрствующем состоянии, суггестию в гипнотическом трансe, суггестию в естественном сне, а также факторы постгипнотического внушения (см. Транс).

ВНУШЕНИЯ, РАССЕЯННЫЕ ПО ТЕКСТУ, ТЕХНИКА

1. Определите проблему клиента, с которой вы хотите работать.

2. Выберите ключевые слова. Например: спокойствие, безмятежность, расслабленность, легкость, изменение, удивление и т. д., в зависимости от того, какую реакцию вы хотите вызвать.

3. Придумайте нейтральную историю, на фоне которой будет происходить внушение.

4. Расскажите эту историю клиенту, выделяя ключевые слова с помощью аналогового размечивания. По ходу рассказа калибруйте реакции клиента. Достигаете ли вы желаемых результатов?

УПРАЖНЕНИЕ: «ПОЛУЧЕНИЕ РЕСУРСА

С ПОМОЩЬЮ ВНУШЕНИЙ, РАССЕЯННЫХ ПО ТЕКСТУ»

Выполняется в парах.

Партнер А сообщает вслух простую инструкцию, которую он хотел бы получить. Партнер Б готовит какой-либо рассказ, в который включает нужную партнеру А инструкцию, и рассказывает его, выделяя любым способом составляющие инструкцию слова. Затем партнеры меняются ролями.

Усложненный вариант упражнения: партнер А говорит о своей психологической проблеме, которую он хотел бы разрешить. Партнер Б сам придумывает подходящую инструкцию, включает ее в свой рассказ, и рассказывает его три раза, применяя каждый раз другие способы выделения составляющих инструкцию слов.

ВОЗВРАТ — обзор или резюме некоторого акта коммуникации с использованием ключевых слов и тона голоса партнера по общению.

В практической психологии этот прием известен как *«Прим рефлексивного слушания»*. Видами приема рефлексивного слушания являются:

1. *Выяснение* — это обращение к говорящему за некоторыми уточнениями. Например, «Не повторите ли вы еще раз мысль о?..», «Что вы имеете в виду под?..», «Не объясните ли вы, что предполагаете, говоря?..».

2. *Перефразирование* — сказать ту же мысль, но несколько иначе. Например: «Если я вас правильно понял, то...», «Вы поправьте меня, если я ошибусь, но...», «Другими словами, вы считаете...».

3. *Резюмирование* — подведение итогов сказанного собеседником. Например: «Таким образом, главное...», «Итак, вы предлагаете...», «Если теперь подытожить сказанное вами...».

4. *Отражение чувств* — стремление дать знать собеседнику, что мы понимаем его чувства. Например: «Мне кажется, что вы чувствуете...», «У меня такое ощущение, что вы чем-то...», «Не чувствуете ли вы себя несколько?..».

ВОСПРИЯТИЕ — перцептивно-индивидуальный образ предмета, конструкции, явления, объекта или процесса, непосредственно воздействующего на систему анализаторов в организме человека. Это же и целостное отражение предметов действительности в ситуациях, которые возникают при непосредственном воздействии раздражителей на рецепторные механизмы в органах чувств.

Восприятие можно рассматривать и как процесс формирования самих образов, моделей, можно употреблять также термины «перцепция», «перцептивный акт». **Восприятие** обеспечивает непосредственно-чувственную ориентацию индивида в реальности. **Восприятие** отличается от **ощущений** тем, что в процессах самого восприятия происходит целостное отражение объектов, тогда как ощущение является механизмом чувственного отражения лишь отдельных свойств предметов, объектов, явлений, воздействующих на анализаторные системы. Различают: **зрительное (визуальное), слуховое (аудиальное), осязательное, вкусовое и обонятельное восприятие** (Психологический словарь).

ВТОРАЯ ПОЗИЦИЯ — восприятие мира с точки зрения другого человека. Находиться во второй позиции — это значит быть настроенным на другого и находиться в контакте с его реальностью.

ВТОРИЧНАЯ ВЫГОДА — понимание ситуации, когда некоторое, на первый взгляд проблематичное или отрицательное, поведение в действительности выполняет и положительную функцию.

Г

«ГЕНЕРАЛЬНАЯ УБОРКА», ТЕХНИКА — техника, применяемая для изменения каких-либо «устаревших», неэффективных, тормозящих развитие качеств, представлений или способов поведения. Прием **«Генеральная уборка»** ускоряет процесс личностного роста и дает человеку возможность сделать свои ресурсы более реальными и доступными.

Часть 1.

Шаг 1. Предложите клиенту выбрать качество, представление или поведение, которое у него есть в данный момент и которое он хочет изменить. Выявите **субмодальность** существующего представления о себе.

Шаг 2. Предложите клиенту выбрать какое-то качество, представление или поведение, которое у него было раньше, но на данный момент это к нему уже не относится. Определите субмодальности этого представления.

Шаг 3. Проанализируйте и зафиксируйте субмодальные отличия представлений шага 1 и 2.

Часть 2.

Шаг 4. Используйте собранную информацию, чтобы создать двухрамочную систему для ускорения личностного роста. Чтобы создать эту систему, сохраняйте субмодальности этих двух представлений, пока вы работаете с содержанием. Когда вы

уберете содержание из этих представлений, останутся только субмодальности. Как будто это две «рамки». Одна из них — «рамка прошлого». Субмодальности этой рамки означают: «это ко мне уже не относится». Другая рамка — это «рамка сегодняшнего дня». Субмодальности этой рамки означают: «это относится ко мне».

Шаг 5. Пусть клиент выберет десять старых способов поведения или представления, которые ему больше не нужны. Затем для каждого старого представления или поведения он находит замену.

Часть 3.

Шаг 6. Пусть клиент выберет первое представление, которое он хочет изменить, и перенесет субмодальности с «рамки сегодняшнего дня» на «рамку прошлого». После пусть выберет желательное представление и заменит кодирование субмодальностей на рамку «сегодняшнего дня». И таким образом все последующие представления. Проведите экологическую проверку.

ГИБКОСТЬ ПОВЕДЕНИЯ — способность иметь более чем одно эмоциональное **состояние**, переживание или поступок, умение их изменять в ответ на воздействие внешней ситуации, что позволяет расширить возможности привычной реакции, ограничивающей способность добиваться результата. В теоретической психологии существует понятие **«Преодоление инертности»**. **Инертность** — характерность актов поведения, которая выражается в замедленной переключаемости с одного вида активности на другой.

Для получения эффективных результатов в практике НЛП следуйте принципам, понимание и соблюдение которых и **развивает поведенческую гибкость**:

- *Каждая проблема имеет свое решение.*
Существуют «Переменные среды», над которыми мы, возможно, не властны. Но есть и «Переменные выбора», которые полностью в наших руках.
- *Любое поведение представляет собой выбор самого лучшего варианта из имеющихся в настоящий момент.*
Все мы всегда делаем только лучшее из того, что можем — просто делаем лучше пока не научились. Не следует корить

себя за прошлые ошибки: там и тогда мы делали лучшее в рамках того, что знали и умели.

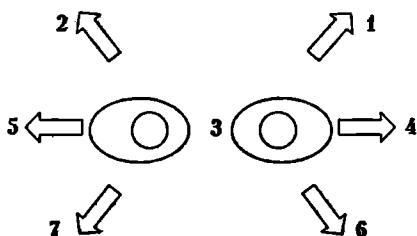
- *Не существует поражений, есть только обратная связь. Любая неудача — это не повод для самообвинений, а реальная возможность чему-то научиться. Каким-то новым способом.*
- *Проблемы и боль — это механизмы обратной связи. Именно они дают нам информацию, в которой мы так нуждаемся.*
Проблемы и боль могут быть сигналом к смене направления. Информацией о том, что мы идем не в том направлении.
- *Каждый имеет всё, что ему необходимо.*
У нас есть все ресурсы для того, чтобы быть всё кем угодно, или делать всё что угодно — при условии, что мы способны использовать эти ресурсы в нужный момент и в нужной последовательности.

- *Каждая ситуация имеет несколько выборов. Поэтому если что-то не работает, сделайте это по-другому.*
Если мы не достигли искомого результата неким, пусть даже единственно верным, способом, надо попробовать полностью изменить свой подход. Один и тот же способ действий или манера поведения дают одни и те же результаты — часто плачевные или неэкологичные. Иные же подходы могут привести к желаемому.

ГЛАЗНЫЕ КЛЮЧИ ДОСТУПА — способ понимания внутренней стратегии восприятия мира человеком, построенной на основе сенсорного опыта знания об объекте, через **глазодвигательные реакции**.

«Человек систематически передвигает свои глаза в различных направлениях в зависимости от того, как он думает. Неврологические исследования показали, что движения глаз по горизонтали и вертикали оказываются связанными с активизацией различных частей головного мозга. Эти движения называются латеральными глазными движениями в литературе по неврологии. В НЛП они называются **глазными ключами** (сигналами) доступа, потому что они являются визуальными сигналами, которые позволяют понять, как люди получают доступ к информации» (О'Коннор Дж., С. 57–58).

ГЛАЗОДВИГАТЕЛЬНЫЕ РЕАКЦИИ ТИПИЧНОГО ПРАВШИ



1. Взгляд *влево вверх* — человек извлекает из памяти зрительные образы.

2. Взгляд *вправо вверх* — человек конструирует зрительные образы, которые ранее не встречал в своем опыте.

3. Расфокусированный взгляд *вперед* — соответствует зрительным образам.

4. Взгляд *по горизонтали влево* — слуховые воспоминания.

5. Взгляд *по горизонтали вправо* — слуховое конструирование.

6. Взгляд *влево вниз* — внутренний монолог или диалог (человек разговаривает сам с собой) и контроль речи (человек тщательно выбирает слова в общении).

7. Взгляд *вправо вниз* — переживание, представление кинестетических ощущений.

Примечание: взгляд на схеме считается так, будто человек находится напротив вас и глазодвигательные реакции описаны из его позиции (для него лево, право).

УПРАЖНЕНИЕ: «КАЛИБРОВКА ГЛАЗНЫХ КЛЮЧЕЙ ДОСТУПА»

Выполняется в парах.

1 часть. Вначале нарисуйте для себя простую схему (см. схему выше): в центре листа бумаги изобразите более или менее схематично глаза и обозначьте 7 направлений взгляда — 2 направления вверх (вправо, влево), 3 направления по горизонтали (вправо, в центр и влево) и 2 направления вниз (вправо, влево). Теперь на каждом из этих направлений напишите по три-четыре слова (*предиката*), которые соответствуют совпадающей с направлением модальности. Например, для визуальной (*зрительной*) модальности это будут слова: «смотреть, яркий, блестящий»; справа можете добавить «представь себе». Партнер *А* ставит схему партнера *Б* перед собой, рисунком к *Б*, и дает направление взгляда. *Б* читает, что это значит, и запоминает.

2 часть. Выполняется тоже со схемой. Партнер А дает 3—4 направления взгляда вразброс, бессистемно; партнер Б также читает и произносит вслух соответствующие слова, затем меняются ролями.

3 часть. Партнеры делают то же самое, только без схемы, по памяти.

ГЛУБИННАЯ СТРУКТУРА — глубокое и полное лингвистическое представление опыта человека; проецируется в поверхностной структуре. Чтобы перейти от глубинной структуры к поверхностной, человек обобщает, искажает и упускает часть информации при высказывании своей идеи (см. **Трансформационно-генеративная грамматика Н. Хомского, Мета модель**).

ГРИНДЕР Джон, родился 10 января 1940 года, г. Детройт, штат Мичиган, США.

Образование:

— Калифорнийский университет, Сан-Диего, лингвистика, 1971 год — кандидат наук;

— Рокфеллеровский университет, Нью-Йорк, консультант-исследователь;

— Калифорнийский университет, Сан-Диего, лингвистика, магистр искусств;

— Университет Сан-Франциско, психология, бакалавр наук (см. **Нейролингвистическое программирование**).

Д

ДАУНТАЙМ (полный внутренний фокус внимания) — измененное состояние сознания с ограниченным фокусом внимания, обращенным вовнутрь к собственным мыслям и ощущениям; то же — состояние легкого транса (см. **Аптайм**).

ДВОЙНАЯ СВЯЗКА (встречается также термин **Иллюзия выбора**) — лингвистический (речевой) прием, используемый для вызова гипнотических явлений и терапевтических реакций. Предложение или указание, представленное в двойной связке, обуславливает иллюзию выбора для участника коммуникации (клиента), которому оно направлено.

«В сущности, двойная связка дает иллюзорную свободу выбора между двумя возможностями, ни одна из которых субъективно не желательна для пациента, но обе в действительности необходимы для его благополучия. Пожалуй, простейший пример — это когда дети не хотят идти спать. Если им велют укладываться в постель в 20.00, у них возникает ощущение, что их принуждают. Но если спросить тех же детей: *«Хочешь ли ты идти спать без четверти восемь, или ровно в восемь?»*, то подавляющее большинство реагирует на это, выбрав «добровольно» последнее время (что, в действительности, имелось в виду). Но независимо от того, какое время выберут дети, они обязуются идти спать. Конечно, дети могут сказать, что они вообще не хотят ложиться спать, на что можно применить другую двойную связку: *«Ты хочешь принять душ перед сном, или просто надеть в ванной пижаму?»*. Обычно принимается меньшее из двух зол. Но любой выбор означает, что придется идти спать, что — как дети знают по долгому опыту — всё равно неизбежно. У них есть ощущение свободного выбора, но их поведение предопределено» (Коннер Р. Материалы семинаров. — Новосибирск: «Экор», 1999 — 2000).

ДЕЛЕНИЕ (встречается также **Чанкинг**, **Масштабирование**) — способ классификации и упорядочивания информационного потока. В процессе коммуникации — это изменение восприятия путем перехода вверх или вниз по логическим уровням.

Деление вверх (иногда встречается как укрупнение или «раскрутка» вверх) — это переход на более высокий обобщающий логический уровень (генерализация). Обычно используется для расширения и укрупнения «карты» проблемы.

Деление вниз (иногда встречается как разукрупнение или «раскрутка» вниз) — это переход на более низкий конкретизирующий логический уровень. Обычно применяется для детализации или конкретизации. Например, переходы могут быть выполнены по аналогии: вид — тип — класс.

Движение на том же логическом уровне (перевод в параллельную плоскость или «раскрутка» в сторону или «боковое смещение») — изоморфизм, то есть выявление эквивалентного понятия того же класса, что и рассматриваемое. Обычно используется для поиска новых «карт».

Вопросы *деления вверх*: «Если вы этого добьетесь, что это вам даст?», «Примером или символом чего это является?», «Для какой цели?».

Вопросы *деления вниз*: «Из чего это состоит? Что включает?», «Что именно? Что конкретно?», «Для чего конкретно? Что это позволит конкретно?».

Деление на том же уровне: «Это как (что) — но другое?», «На что это похоже?», «Приведи пример подобного, но другого».

УПРАЖНЕНИЕ:

«ПОСТАНОВКА ЦЕЛИ С ПОМОЩЬЮ ПРОЦЕССА ДЕЛЕНИЯ»

ЧАСТЬ 1. Шаги вверх.

А. Выберите ситуацию, где вы «застреваете», например, задачу, которую вы часто откладываете.

Б. Помогите определить, какую конкретно цель А имел в виду, когда он «застрял».

Шагните вверх, спросив: «Если бы вы достигли этой цели, что бы это вам дало?». Продолжайте подниматься вверх до тех пор, пока А не найдет цель «большого размера», для достижения которой необходимо решить задачу меньшего масштаба.

ЧАСТЬ 2. Шаги вниз.

А. Определите цель, которую вам не удастся достигнуть.

Б. Спросите, в чем проблема: «Что не так?». Превратите ее в цель: «Каким может быть решение?».

Задайте вопрос: «Что мешает тебе достичь своей цели?». Определите по меньшей мере три препятствия. Превратите их в цели, спросив: «Каким может быть решение?».

Продолжайте шагать вниз, пока вы не определите цель, которая:

— кажется А более или менее достижимой;

— такова, что А может сделать первый шаг к ее достижению.

**УПРАЖНЕНИЕ: «ПОИСК ИЗОМОРФНЫХ СТРУКТУР:
ОСУЩЕСТВЛЕНИЕ «БОКОВОГО СМЕЩЕНИЯ»**

Размер группы — три человека.

1. *А* рассказывает *Б* и *В* о текущей проблеме или ситуации, в которой *А* необходим совет со стороны. Например, *А* хотел бы завязать новое знакомство, но не решается, поскольку помнит проблемы, с которыми ему довелось столкнуться в предыдущих отношениях.

2. *Б* и *В* слушают рассказ *А*, чтобы определить значимые элементы его ситуации или проблемы. Например, «концентрация на прошлом мешает *А* двигаться дальше в его жизни».

3. *Б* и *В* вырабатывают общее мнение относительно важных контекстуальных элементов, персонажей, отношений и процессов в ситуации *А*. *Б* пересказывает их *А*, чтобы проверить правильность понимания.

4. *Б* и *В* вместе придумывают метафору для *А*, используя аналогии, между персонажами и событиями придуманной истории и ситуацией слушателя (*А*) изоморфных отношений, или параллелей, позволяющих отыскать новые перспективы и задействовать новые ресурсы.

ДЕПОТЕНЦИАЛИЗАЦИЯ (отвлечение сознательных процессов) — прием изменения обычного типа психического функционирования в сторону функционирования в особом состоянии сознания.

Этот феномен может быть достигнут благодаря использованию таких способов, как:

1) замешательство:

а) запутывание (перегрузка);

б) прерывание (разрыв шаблона): намеренные смысловые несуразности, нарушение синтаксиса, торможение двигательных проявлений (у клиента или гипнотизера), прерывание сигналов доступа, наведение рукопожатием, полярные игры;

2) отвлечение: вербально-зрительное, вербально-слуховое и др.;

3) диссоциация с помощью идеомоторных методов.

(Гиллиген С. Терапевтические транссы: Руководство по эриксоновской гипнотерапии. — М: «Класс», 1997. — С. 270).

ДИСНЕЯ УОЛТА СТРАТЕГИЯ ТВОРЧЕСТВА (разновидность позиционной техники).

Данная техника может быть использована как для индивидуального консультирования, так и для организации группового мозгового штурма.

1. Подготовьте четыре места в пространстве:

1 Мечтатель 2 Реалист 3 Критик
Вк К Ад
4 Наблюдатель

2. *Войдите в позицию Мечтателя.* Мечтатель — человек, создающий самые красивые «воздушные замки». Всё, что он умеет — гениально мечтать, «отрываясь» от современной реальности и полностью направляя все свои творческие способности на создание самой совершенной и единственной в своём роде мечты.

Вообразите самую привлекательную, шикарную возможность реализации вашей мечты. Представьте себя в лучшем виде, реализующим эту мечту. Вы достигнете больших результатов, если увидите всё это как цветной и яркий фильм. После того как видение вашей мечты будет полностью сформировано, перейдите в позицию Наблюдателя.

3. *Войдите в позицию Наблюдателя.* Наблюдатель — лицо нейтральное. Его цель — наладить эффективную работу всех трёх позиций и осуществлять своевременную связь между ними.

Из позиции наблюдателя оцените эффективность работы Мечтателя. Если нужно, вы можете дать Мечтателю рекомендации по улучшению его работы в будущем. Затем мысленно передайте созданную Мечтателем репрезентацию мечты Реалисту.

4. *Войдите в позицию Реалиста.* Реалист — человек дела. Он получает удовольствие от процесса реализации доверенного ему проекта. Его меньше интересует, что было вчера и что будет завтра, зато он точно знает, что можно и нужно делать прямо сейчас. В работе ему помогает его чувство реальности, благодаря которому он всегда может выбрать из многообразия предложений только те, которые можно реализовать в условиях данной реальности.

Рассмотрите проект реализации мечты, предложенный Мечтателем, и выберите из него только те пункты, за реализацию которых вы точно можете поручиться. Для осуществления этой задачи вы можете ассоциироваться с процессом реализации меч-

ты и почувствовать, как вы воплощаете её в жизнь. Как эта мечта может быть выражена реальной серией действий?

5. *Войдите в позицию Наблюдателя.* Из позиции Наблюдателя оцените эффективность работы Реалиста и, если нужно, дополните её. Затем передайте информацию о том, что из мечты выбрал Реалист, как готовое к реализации, на доработку Критику.

6. *Войдите в позицию Критика.* Данный критик очень необычен: он изначально настроен позитивно к мечте и её реализации. Своей задачей он ставит: основываясь на богатом прошлом опыте, предупредить возможные трудности и ошибки ещё до того, как проект начал реализовываться. Критик умеет находить такие вопросы, о которых не думал ни Мечтатель, ни Реалист. Он по пальцам может пересчитать подводные камни на пути реализации мечты и заранее указать на те места, где нужно «подстелить соломки», чтобы всё прошло гладко.

Разобравшись с информацией, полученной от Реалиста, подумайте о возможных трудностях в осуществлении данного проекта. Просчитайте возможные негативные эффекты его воплощения. Укажите в позитивной форме те места, которые ещё надо доработать, прежде чем претворять в жизнь задуманное.

7. *Войдите в позицию Наблюдателя.* Из позиции Наблюдателя оцените эффективность работы Критика и, если нужно, дополните её. Затем передайте информацию о том, что из мечты выбрал Реалист, и о том, какие вопросы поднял Критик, для доработки Мечтателю.

8. *Вернитесь в позицию Мечтателя.* Проанализируйте информацию, полученную от двух других позиций, и на её основе дополните и создайте обновлённый образ мечты. Может быть, мечта стала и менее глобальной, но зато она стала более чёткой и ярко прорисовываться, приобретая реальные очертания. Используя свои колоссальные творческие способности, нарисуйте самый лучший образ, используя тот материал, который у вас теперь есть.

9. *Войдите поочередно в позиции Реалиста и Критика* (через позицию Наблюдателя) для обработки дополнительной информации, полученной от мечтателя, о преобразованной мечте.

Переход по позициям согласно шагам 2–7 совершается до тех пор, пока полученным проектом реализации мечты не будут удовлетворены все участники его разработки.

10. *Интеграция позиций.* Когда проект воплощения мечты в жизнь будет полностью доработан, войдите ещё раз в каждую из трёх позиций, минуя позицию Наблюдателя, возьмите

характерное для каждой позиции состояние и способ работы с мечтой и объедините их в себе.

11. *Подстройка к будущему.* Теперь, когда вы имеете полное знание о том, что и как следует делать, чтобы получить плоды от реализации вашей бывшей «мечты», — с каких самых первых, конкретных шагов вы начнёте действовать, чтобы задуманное начало реализовываться?

Примечание:

Вопросы «Мечтателя»: «Что вы намереваетесь делать? (В противоположность тому, что вы намереваетесь прекратить делать, избежать или бросить?)», «Почему вы намереваетесь это делать?», «Какова цель этого?», «Какова будет компенсация затраченных усилий?», «Каким образом вы узнаете, что вы ее получили?», «Когда вы ожидаете ее получить?», «Куда вы стремитесь прийти в будущем, воплотив этот замысел?», «Кем или подобным кому вы хотите стать в результате выполнения данного замысла?».

Вопросы «Реалиста»: «Каким именно образом будет осуществлен данный замысел?», «Каким образом вы узнаете, что цель достигнута?», «Как опробуете критерии исполнения?», «Кто будет это делать?», «Когда будет осуществляться каждый этап?», «Когда будет выполнена общая задача?», «Где будет выполняться каждый этап?», «Почему необходим конкретный шаг?».

Вопросы «Критика»: «Отвечает ли данный план критериям и целям, лежавшим в его основе?», «Почему кто-то мог бы возражать против этого нового замысла?», «На ком отразится этот новый замысел, кто может ему содействовать или воспрепятствовать, какие у них для этого причины и что им это сулит?», «Что положительного заключает в себе нынешний метод ведения дел?», «Каким образом можно сохранить все положительное при осуществлении данного плана или замысла?», «Когда и где вы не хотели бы осуществлять данный план или замысел?».

ДИССОЦИИРОВАННОЕ СОСТОЯНИЕ — состояние невключенности в некоторую ситуацию переживания, при воспроизведении которой во внутреннем плане человек представляет себя в ситуации рассматривающим и слушающим со стороны (см Ассоциированное состояние).

Е

ЕСТЕСТВЕННАЯ СПОСОБНОСТЬ ОРГАНИЗМА К САМОИЩЕЛЕНИЮ, ТЕХНИКА. Данный метод научает, как закодировать свой мозг на автоматическое исцеление болезней и травм.

1. Определите, что вы хотите автоматически излечить. Это может быть либо болезнь, либо травма.

2. Решите для себя, как вы поймете, что процесс исцеления идет или уже произошел. Спросите себя: «После того, как болезнь пройдет, что изменится в моих ощущениях?», «Что позволит мне понять, что процесс выздоровления идет?», «Какие видимые изменения или улучшения в ощущениях произойдут, когда болезнь пройдет?».

3. Подберите только вам присущее ощущение автоматического исцеления. Представьте то, что напоминало бы вам ту болезнь или ту травму, которую вы хотели бы исцелить, зная при этом, что это возможно исцелить автоматически, без какого-либо вмешательства извне. Выберите то, что может пройти независимо от того, что вы сами при этом делаете; то, что просто не может не произойти. Наиболее простыми примерами могут служить порезы, царапины, простуда.

4. Вспомните о случае, когда всё прошло само собой, и представьте, что это происходит в **НАСТОЯЩИЙ МОМЕНТ (Линия времени)**. Обратите внимание, **КАК** вы представите, что порезались прямо сейчас, зная при этом, что всё пройдет само собой.

5. Установите разницу в кодировании опыта автоматического самоисцеления (этап 4) и вашей болезни или травмы (этап 1). Когда вы представляете себе каждое из них, какая между ними разница? Когда вы думаете о своей болезни, которая не прошла, что возникает у вас в сознании и где именно? Видите ли вы это прямо перед собой, в своем теле или немного в стороне? Задайте те же самые вопросы и к своему опыту автоматического исцеления (этап 4). Когда вы представляете, что порезались прямо сейчас, где вы видите возникший образ? У большинства людей он обычно возникает совершенно в другом месте. Обратите внимание на все различия в кодировании. Опираясь на свой опыт самоисцеления, можете ли вы сказать: чем та область, где

2* Нажмите здесь, чтобы купить полную версию