

Надежда Владиславова

БАЗОВЫЕ ТЕХНИКИ

NLP

И ХОРОШО СФОРМИРОВАННЫЙ РЕЗУЛЬТАТ



Российская школа
нейро-лингвистического
программирования

СОФИА

Надежда Владиславова

БАЗОВЫЕ ТЕХНИКИ

NLP

И ХОРОШО СФОРМИРОВАННЫЙ РЕЗУЛЬТАТ

УДК 159.962
ББК 53.57
В57

Владиславова Надежда
В57 Базовые техники NLP и хорошо сформированный
результат — М.: ООО Издательство «София»,
2012. — 288 с.

ISBN 978-5-399-00327-6

Нейролингвистическое программирование за десятилетия своего существования превратилось в чрезвычайно практическое учение, позволяющее любому ищущему человеку меняться и менять свою жизнь к лучшему.

НЛП породило немало эффективно работающих школ — в психокоррекции и психотерапии, в бизнесе и политике, в рекламе и образовании, в искусстве и спорте...

Российская школа НЛП, созданная во многом трудом и талантом Надежды Владиславовой, отличается четкостью, простотой, универсальностью и экологичностью — абсолютным уважением к личности каждого из нас.

УДК 159.962
ББК 53.57

*Все права зарезервированы, включая право
на полное или частичное воспроизведение
в какой бы то ни было форме.*

© «София», 2008
ISBN 978-5-399-00327-3 © ООО Издательство «София», 2008

Содержание

Отзывы о книге Надежды Владиславовой	9
Несколько слов на дорогу	11
Благодарности	14
Глава 1. Введение	15
НЛП: зарождение и развитие	16
НЛП в России	19
Российская школа НЛП: Экстремальная психология как часть синергетической психологии	21
Предпосылки возникновения Российской школы как самостоятельного направления	21
Принципиальные профессиональные отличия Российской школы НЛП	25
Основные принципы Российской школы НЛП	30
Заключение	32
Глава 2. Базовые предположения НЛП	33
1. Карта — это не территория	34
2. Люди — разные	41
3. Смысл моего сообщения — в той реакции, которую оно вызывает	43
4. Сознание и тело — части одной системы и зеркально отображают друг друга	44
5. Весь индивидуальный опыт закодирован в бессознательном человека в виде образов, звуков и ощущений	46
6. Любое поведение имеет под собой позитивное намерение	49
7. Бессознательное человека всегда совершает наилучший выбор из имеющихся у него вариантов на данный момент	52

8. Не бывает неудач, есть только приобретенный опыт 53
9. В каждый момент жизни человек располагает всеми необходимыми ресурсами для нужных ему изменений 55
10. Вселенная — сфера дружественная 56

Глава 3. Репрезентативные системы 58

- Визуальная, аудиальная и кинестетическая системы как разные призмы восприятия мира 58
- Более развитые и менее развитые системы, их определение и развитие 62
- Определение ведущей системы восприятия 66
- Репрезентативные системы, выраженные в глазодвигательных реакциях 68
- Техника «Смена стратегии при помощи щелчка» 74
- Техника «Круг Сухова» 78

Глава 4. Калибровка..... 80

- Упражнение «Приятный / не очень приятный человек» 86
- Упражнение «Монетка» 89
- Упражнение «История в истории» 92

Глава 5. Раппорт. Контекст согласия 94

- Технология раппорта 99
- Присоединение 100
- Упражнение «Присоединение к позе» 100
- Упражнение «Я и моя тень» 101
- Примеры раппорта из литературы и жизни 104
- Присоединение в разговоре 106
- Упражнение «Мелкое ведение» 108
- Раппорт с группой людей 111
- Раппорт по дыханию 111
- Упражнение «Раппорт по дыханию». Часть 1 117
- Упражнение «Раппорт по дыханию». Часть 2 118
- Возможности раппорта по дыханию 120
- Техника «Выведение раппортом в ресурсное состояние» . 123
- Заключительный гимн калибровке и раппорту 126
- «Контекст согласия» 131

Глава 6. Субмодальности. Якорение	139
Техника «Фотография»	142
Пример клиентской работы в технике «Фотография»	147
Якорение	152
Визуальные якоря	152
Аудиальные якоря	156
Кинестетические якоря	159
Использование якорей:	
непрофессиональное и профессиональное	160
Практические рекомендации	
на текущую жизнь по теме «Якорение»	163
Правила постановки кинестетического якоря	164
Две техники постановки ресурсного якоря	167
Техника «Постановка якоря на ресурсное	
состояние спокойствия»	167
Пример работы с клиентом в технике	
«Постановка ресурсного якоря»	171
Постановка ресурсного якоря	
на состояние уверенности в себе	173
Техника «Наложение якорей»	174
Пример работы с клиентом в технике	
«Наложение якорей»	179
Работа с субмодальными матрицами,	
формирующими поведение. Техника «Ясно / путано»	184
Пример работы с клиентом в технике «Ясно / путано»	193
Техника «Круг силы»	196
Пример работы с клиентом в технике «Круг силы»	202
Техника «Ресурсный и нересурсный круги»	204
Пример работы с клиентом в технике	
«Ресурсный и нересурсный круги»	207
 Глава 7. Мета модель. Хорошо	
сформированный результат	211
Мета модельные нарушения	217
1. Нарушение по принципу «Причина — следствие»	217
2. Нарушение «Комплексная эквивалентность»	219
3. Нарушение по принципу «Чтение мыслей»	220

4. Метамоделное нарушение «Неконкретные имена существительные»	222
5. Метамоделное нарушение «Сверхообщения»	223
6. Метамоделное нарушение «Номинализации»	224
7. Метамоделное нарушение «Неконкретные глаголы» ...	227
8. Метамоделное нарушение «Сравнение с умолчанием»	228
9. Дополнительная форма «ясно», «очевидно»	229
10. Метамоделное нарушение «Я не могу»	230
11. Метамоделное нарушение «Я должен»	232
Схема квадрата Декарта	232
Хорошо сформированный результат	235
Упражнение на усвоение темы «Метамодел»	240
Техника «Хорошо сформированный результат»	241
Упражнение «Мечта»	242
Дополнительные техники для тех, кто еще не совсем понял, чего он хочет	257
Техника «Три “Хочу”»	257
Техника «Магический коллаж»	259
Глава 8. Рефрейминг. Пресуппозиции	268
Рефрейминг, его виды	270
Рефрейминг смысла	270
Рефрейминг контекста (когда негативному качеству находится подходящий контекст)	271
Рефрейминг «Модель мира»	271
Рефрейминг «Пережили другие — переживу и я»	272
Рефрейминг «У других еще хуже»	272
Рефрейминг «Перемещение временной рамки»	273
Рефрейминг «Привнесение юмора»	274
Несколько примеров работы с серьезными ситуациями многоступенчатым рефреймингом	275
Пресуппозиции	280
Послесловие	284
Об авторе	286

Глава 5

Раппорт. Контекст согласия

Если бы, скажем, Млечный Путь и муравей имели разум, а Млечный Путь захотел побеседовать с муравьем, что бы он сделал? Он постарался бы стать маленьким и заговорить на муравьином языке.

Протоирей Александр Мень

*Я так тебя люблю, что я уже не знаю,
Кого из нас двоих здесь нет...*

Поль Элюар

Нередко мы не можем объяснить на уровне здравого смысла, почему иногда так симпатизируем одному человеку и совершенно не переносим другого, хотя тот, кого мы не переносим, по объективным показателям может полностью нас устраивать. А первого мы любим не за что-то, а несмотря ни на что. Но кто-то другой, возможно, будет с пониманием и благожелательностью относиться к раздражающему нас субъекту и одновременно недолюбливать нашего любимца. Действительно, отношения принятия и непринятия между людьми складываются весьма индивидуально и субъективно.

Что же заставляет нас симпатизировать одному человеку и «не переваривать» другого? Может быть, обрабатывая информацию, поступающую к нам по разным каналам восприятия, наше бессознательное выносит некий обобщенный вывод о том, интересен нам данный

человек или нет, приятен или нет? Что же должен сделать другой человек, чтобы нам понравиться: уж не рассказать ли, какой он хороший? Нет. Как мы помним, только 7 % информации о собеседнике мы получаем из содержания его речи, остальные 93 % — из эмоциональной окраски сообщения и языка его тела.

В медицине давно известен так называемый эффект плацебо, когда пациенту дают, например, витаминку, предварительно объявив ему, что это сильнейшее средство против его недуга, и больной, приняв эту таблетку, послушно выздоравливает. Но тем же медикам известно, что у одних врачей плацебо работает, а у других — нет, то есть одному доктору больной полностью доверяет, а другому — нет. У иных врачей даже реальное сильнодействующее лекарство не даст результата, настолько мало к нему симпатии и доверия у пациента. А есть доктора, чьи пациенты начинают лучше себя чувствовать от одного их вида или голоса, хотя говорят и делают они, на первый взгляд, самые простые вещи... Доказано (и это касается не только врачей и их пациентов), что убедительность сообщения только на 35 % зависит от приводимых коммуникатором доводов и логических аргументов, а остальные 65 % — от того, насколько убедительны невербальные сообщения его тела.

С одними людьми мы можем дружить, с другими — нет. С одними можем работать, с другими — нет. С одними нам легко ужиться, с другими — сложнее, с третьими — практически невозможно. С одними мы можем иметь романтические отношения, с другими — категорически нет! Исследования показали, что уже с первой минуты общения нам становится понятно, будет нам легко и комфортно с данным человеком — или же, напротив, контакт не сулит в перспективе ничего хорошего, даже если он необходим. А во время телефонных переговоров партнер уже в течение первых пятнадцати секунд принимает бессознательное решение, интерес-

но ему продолжать общение или нет! В первые минуты коммуникации мы еще не знаем ни жизненных целей, ни ценностей партнера, но фундамент любых отношений строится на некоем соответствии поведения и даже внешнего вида людей.

Вероятно, многие замечали, насколько похожими со временем становятся между собой муж и жена, долго и счастливо живущие вместе. Друзья, стаж дружбы которых достаточно велик, начинают походить друг на друга привычками, манерами, их голоса путают по телефону. Даже собачьи хозяева почему-то приобретают именно тех собак, которые имеют с ними внешнее сходство, да и сами хозяева в какой-то степени со временем становятся похожими на своих любимых питомцев. Один наш знакомый психиатр, коренастый, слегка квадратный мужчина с короткой стрижкой «ежиком», рассказывал об утренних прогулках со своим любимым ротвейлером: «Я смотрю, как он разгоняет всех дворовых кошек, делает пару прыжков, — и вот я в тонусе!»

Некая таинственная связь, возникающая буквально с первого взгляда между одним и другим существом, с незапамятных времен волновала умы ученых и поэтов. Великий французский психиатр Месмер два века назад был изгнан из своей страны, будучи обвинен в аморальности за то особое отношение благоговейного трепета, которое к нему испытывали пациенты. В XIX веке психиатрами уже более или менее официально было признано, что между врачом и его подопечным при условии хорошей качественной работы неизбежно возникают некие особые отношения, которым даже был дан термин «раппорт» (*rappports* — франц. отношения). Более того, пациенты Фрейда видели исключительно психоаналитические сны с сексуальной направленностью, пациенты Юнга предъявляли образы, как будто напрямую почерпнутые из сокровищницы коллективного бессознательного, пациенты Адлера мужество компен-

сировали свое чувство неполноценности... Интересно, не потому ли пациенты выбирали именно своего, а не другого психотерапевта, поскольку сразу же, с первого взгляда чувствовали с ним душевное родство и некую внутреннюю схожесть? Или наоборот, пациенты, постепенно проникнувшись бессознательным доверием к своему доктору, начинали осознавать себя согласно транслируемой им психологической метафоре? В общем, изучение данной темы ставило больше вопросов, чем давало ответов.

Гриндер и Бендлер решили для начала, не слишком вникая в философию данного вопроса (что им несказанно помогло!), выявить структуру поведения успешного коммуникатора, способного вызвать по отношению к себе бессознательное доверие и симпатию со стороны партнера или группы партнеров по коммуникации. Успешными коммуникаторами, взятыми за модели, стали люди самых разных профессий: политики, коммивояжеры, проповедники, психологи, врачи, рекламные агенты и пр. То, что они делали интуитивно и по наитию, Гриндер и Бендлер моделировали, структурировали, а затем стали сами экспериментировать со своим открытием, воспроизводя найденные модели и структуры. Они выяснили, что особые отношения, названные *раппортом*, можно установить сознательно, если соблюдать определенную технологию.

Прежде чем ее описать, давайте честно ответим себе на вопрос: с кем нам легче и приятнее контактировать? С партнером, который на нас похож внутренне и внешне, — или с партнером, абсолютно на нас не похожим? Ответ очевиден: «Конечно же, я хочу общаться с тем, кто на меня, любимого, похож». Нам приятнее работать и дружить с тем, кто одевается, как мы, делает, как мы, думает, как мы: «Он мне понятен, и он меня понимает». Именно поэтому всегда существовали клубы по интересам, куда допускались только люди определенного круга, определенным образом одетые, определенным

образом себя ведущие. И за защищенность от людей «не своего круга», от тех, при общении с которыми у клиентов не возникало бы то самое чувство родства и принадлежности к чему-то единому, они всегда были готовы платить большие деньги.

Психологи давно выяснили, что, как бы человек плохо ни относился к себе сознательно, как бы он себя ни ругал последними словами, на уровне бессознательного он относится к себе очень хорошо. Если человек видит перед собой другого, похожего, и узнает в нем себя, как в добром, слегка комплиментарном зеркале, то на уровне бессознательного он получает послание: «Мы с тобой одной крови». То есть «Я — такой же, как ты». В нашем разрозненном мире, где всем знакомо чувство экзистенциального одиночества, встретить человека, как две капли воды похожего на тебя, — это небывалый шанс.

Сами мы не знаем, как реально выглядим со стороны: то, что мы по этому поводу думаем, — всего лишь сконструированные нами предположения. Кто из нас хоть раз в жизни, увидев себя в видеозаписи, не испытал шок и не поспешил поскорее вытеснить из памяти этот кошмар! Но бессознательное немедленно откликается на схожие с нашими позы, движения, жесты, тон голоса, скорость речи, интонации...

Теперь наконец перейдем непосредственно к технологии, к которой ни в коем случае нельзя приступать сразу и немедленно, не успев понять по существу, на чем основывается раппорт. И сразу же хотим предупредить уважаемого читателя: **раппорт — коварная штука. Им нельзя пользоваться непрофессионально, иначе кроме агрессии и отторжения со стороны других неудачливый коммуникатор ничего не получит.** Было бы грубейшей ошибкой думать, что достаточно копировать физиологию партнера, и он — навеки твой. На невежестве в данном вопросе многие попадают и дорого платят: лучше бы им вовсе не знать, что на свете есть раппорт, и тогда

их взаимоотношения выстроились бы намного успешнее! Никто не любит, когда его явно передразнивают и изображают, никто не любит быть объектом манипуляции. К сожалению, когда люди, преподающие НЛП, недостаточно профессиональны, то раппорт в их понимании сводится к простому обезьянничанию. Именно этот вздор они доводят до своих слушателей, обрекая их тем самым на неизбежный провал во взаимоотношениях и компрометируя метод НЛП в целом.

Нельзя написать литературный шедевр, не зная граммоты и законов жанра. Раппорт — искусство, которому обучаются постепенно, по буквам. Изучением азбуки раппорта мы сейчас и займемся.

Технология раппорта

Как мы уже говорили, невозможно при помощи одного лишь подражания обеспечить себе доверие на бессознательном уровне со стороны другого человека. Тем не менее физиология — это один из входов в **процесс присоединения** — первый этап состояния раппорта.

Раппорт делится на две части: **присоединение и ведение**. Вначале мы **присоединяемся** к партнеру по коммуникации, чтобы должным образом почувствовать и осознать, в каком состоянии во время общения с нами находятся его тело и эмоции, какие движения ему на данном этапе наиболее комфортны. Профессионалы также реально понимают в момент *присоединения*, о чем человек думает.

Вспоминается рассказ Эдгара По «Похищенное письмо», где мальчик узнавал мысли людей, повторяя выражение лица того человека, мысли и чувства которого он хотел понять. А индейцы говорят: чтобы по-настоящему узнать и понять другого человека, надо «пройти три дня в его мокалинах».

В тот момент, когда мы глубоко прочувствовали и отзеркалили собой состояние партнера, мы можем **начать**

вести его за собой, как в танце, предлагая ему на языке бессознательного перенять нашу физиологию, манеру двигаться, эмоциональное состояние и стратегию мышления.

Присоединение

Присоединяться можно к различным физиологическим проявлениям поведения партнера, и их не так много. Это:

1. Поза, мышечный тонус, жесты.
2. Голос: тон, громкость, высота, интонации, темп речи.
3. Дыхание.

Если не уделить в самом начале достаточного времени *присоединению, ведение* невозможно. Поэтому ниже мы предлагаем несколько упражнений, необходимых для качественного поэтапного усвоения различных аспектов присоединения.

Упражнение «Присоединение к позе»

Смысл упражнения

Чтобы научиться качественно присоединяться к партнеру во время общения, необходимо для начала освоить наиболее простой этап присоединения к позе в статике. Уже на этом этапе предполагается возможность прочувствовать на себе эффект точного и неточного присоединения в качестве коммуникатора и клиента.

Пошаговка

Упражнение выполняется в тройках: Клиент — Коммуникатор — Режиссер.

1. Клиент принимает любую привычную и комфортную для себя позу.

2. Коммуникатор зеркально отражает позу клиента, вплоть до мельчайших деталей (наклон головы, положение пальцев и т. д.).
3. Режиссер корректирует неточности копирования (коммуникатор обычно поражается, сколько несоответствий обнаруживает режиссер, следящий за процессом со стороны, хотя коммуникатор уверен, что добился точной копии позы партнера).
4. Коммуникатор, приняв позу, полностью повторившую, как в зеркале, позу своего партнера, **находит в ней свое удобство и комфорт.**

Экологичность

Мы не случайно выделили последний, четвертый пункт жирным шрифтом. Именно о нем почему-то забывают упомянуть все учебники по НЛП, хотя без него раппорта нет. Если коммуникатор не будет ощущать себя комфортно, копируя клиента, последний немедленно считает его телесный дискомфорт и либо поймет, что его пытаются копировать, либо просто неловко себя почувствует. Коммуникатор должен искренне симпатизировать своему клиенту и испытывать к нему реальный интерес, только в этом случае бессознательный контакт состоится.

В конце упражнения участникам предлагается обсудить свои ощущения во время упражнения и то, как они изменились, когда коммуникатору стало окончательно хорошо в позе клиента.

Если упражнение было выполнено коммуникатором точно, партнеры должны ощутить нечто вроде родственной связи друг с другом и приятную теплоту внутри. Если такого чувства нет, значит, коммуникатор проявил недостаточно интереса и внимания к своему партнеру либо не почувствовал в достаточной мере собственного комфорта в партнерской позе. В любом случае коммуникатор осознает для себя, в каком направлении ему стоит совершенствоваться дальше.

Упражнение «Я и моя тень»

Смысл упражнения

Как мы понимаем, нам крайне редко придется длительное время присоединяться к неподвижному собеседнику: в основном жизнь требует умения присоединяться в движении. После того как мы научились присоединяться к своему партнеру молча и в статике, мы можем начать учиться присоединению в динамике, а также используя присоединение голосом.

Это упражнение мало напоминает *присоединение* к партнеру в реальном общении, но является необходимым этапом для дальнейшей тренировки по присоединению в диалоге. Прежде чем начать осваивать незаметное, филигранное присоединение к своему партнеру, надо натренировать тело на мгновенное и полное отражение поведения клиента в динамике.

Пошаговка

Упражнение выполняется в парах: Ведущий — Тень.

1. Ведущий живет своей нормальной жизнью, любезно предоставляя себя для копирования Тени и, по возможности, не обращая на нее внимания: гуляет, читает, разговаривает по телефону, общается, пьет чай.
2. Тень повсюду следует за Ведущим и полностью копирует его в динамике: двигается, сидит, ест, курит, разговаривает, как он. Тень должна повторять вполголоса все, что Ведущий говорит, воспроизводя его тон голоса, интонацию, темп речи и т. д. Если двое Ведущих хотят поговорить между собой, их Тени только воспроизводят сказанное Ведущими, не общаясь друг с другом. Ведущий не может разговаривать со своей Тенью.
3. Через 30 минут Ведущий дает сигнал прекратить упражнение, партнеры меняются ролями и опять выполняют упражнение в течение получаса.

4. По окончании упражнения партнеры обсуждают свои ощущения.

Экологичность

Партнер, являющийся Ведущим, ведет себя максимально естественно, но, в то же время, заботится о том, чтобы его Тень не испытывала особо дискомфортных ощущений: не заходит в туалет, если его Тень другого пола, не делает по пятьдесят отжиманий, если его Тень не имеет схожей физической подготовки, и т. д. По окончании упражнения — представиться друг другу, как при знакомстве, назвав свое реальное имя, — например, «Я — Надежда, очень приятно было поработать с вами, Сергей».

И еще один важный момент. Наша Тень — симпатизирующая Тень. Ни в коем случае нельзя отзеркаливать физические недостатки своего партнера, как, например, заикание, хромоту. Тени не стоит сопеть носом, если у Ведущего насморк, или активно кашлять, если партнер — курильщик. В связи с нашей рабочей метафорой зеркального отражения можно вспомнить слова великого классика о своем комплиментарном портрете: «...Но это зеркало мне льстит».

ПрисоеДИНЕНИЕ подразумевает некое субъективное слегка влюбленное отношение художника к своей модели — без этого нет настоящего раппорта.

В случае качественного выполнения упражнения коммуникатор должен ощутить в полной мере себя в шкуре другого человека и как бы слегка примерить на себя иную модель мира. Так, например, один молодой офицер-спецназовец, побыв Тенью девушки-манекенщицы, говорил: «Я даже не знал, что можно выживать, глядя только поверх голов прохожих: это, оказывается, такой кайф — витать в облаках!» А девушка-манекенщица восхищалась чувством «весомости и основательности» походки, которое ей удалось поймать, побыв Тенью своего партнера-Рэмбо. Совер-

шенно нормально, если в процессе упражнения удастся ухватить не только эмоциональное состояние Ведущего, но и его мысли в отдельные моменты.

Примеры раппорта из литературы и жизни

Помните повесть А. Куприна «Олеся»? Герой просит молодую девушку, слывущую ведьмой, показать, что она умеет. Олеся велит Ивану идти вперед по тропинке и не оборачиваться. Через минуту он падает на ровном месте, Олеся смеется и велит ему продолжать идти. Герой падает еще несколько раз подряд без каких бы то ни было видимых причин. Олеся объясняет ему, каким образом получается ее фокус. Она должна следовать за человеком, повторяя все его движения, вплоть до самых мелких, и, когда уже не понятно, кто это движется, человек или она, Олеся представляет себе натянутую веревочку и делает резкое падающее движение. И она уверена, что после этого даже самый стойкий человек не сможет устоять.

Многие участники семинара повторяли «подвиг Олеси», но в гораздо более мягком и безобидном варианте. Они пристраивались к прохожему на улице и какое-то время следовали за ним. Затем они упражнялись, либо замедляя его шаг, либо ускоряя. Некоторым трудолюбивым даже удавалось повернуть своего «клиента» в другую сторону, но буквально через секунду они его мягко, при помощи того же раппорта, возвращали к нужному ему направлению.

Одна пятнадцатилетняя девочка, не присутствовавшая на нашем семинаре, тоже решила попробовать, что такое раппорт в действии. Она знала о раппорте от других участников, но для нее применение раппорта должно было стать последней отчаянной попыткой убедить своего упрямого папу отпускать ее гулять с друзьями хотя бы до десяти часов вечера, а не до семи. Эта темпераментная «пташечка-щобетушечка» заставила себя

медленно и весомо сесть в кресло рядом со своим папой, какое-то время молча смотреть вместе с ним телевизор, а затем, роняя по слову в минуту, твердо произнести: «Папа, я уже большая. — *Пауза.* — Я хочу приходить домой в десять часов». После этих слов повисло долгое молчание, и наконец папа произнес: «Ну, вот ты и повзрослела». Девочке было разрешено приходить домой к десяти часам вечера, но не позже.

Многие талантливые люди применяют раппорт интуитивно, не зная о возможностях данного феномена. Так, известный французский психиатр Кристиан Сюор, работающий с наркозависимыми, постоянно ходит в джинсах и кожаной куртке, носит волосы до плеч и серьгу в ухе. Пациенты очень его любят.

Теперь можно вспомнить о разных исторических традициях использования раппорта. В боевых искусствах ученики должны полностью копировать своего учителя не только во время упражнений, но и в повседневной жизни.

Для оценки сплоченности подразделения военные прежде всего проводят строевой смотр. По качеству строевой подготовки (динамический раппорт) и строевой песни (раппорт по дыханию) можно вынести безошибочное заключение о сплоченности и, соответственно, боеспособности коллектива.

Вспомним ритуальные синхронные движения по кругу некоторых воинственных кавказских народов, много раз показанные по телевидению.

Вспомним синхронизированные ритуальные пляски воинов и охотников племен перед охотой или битвой.

Входить в раппорт можно не только с людьми, но и с животными. Мэл Гиббсон в фильме «Смертельное оружие» великолепно проделывает такой трюк со сторожевой собакой ротвейлером, которая в результате уходит вместе с его героем. Автор как-то раз пристроилась к вожаку стаи прогуливавшихся пеликанов на острове Бали: через минут двадцать динамического раппорта пеликан

милостиво позволил себя погладить, и этот исторический момент мужу и коллеге удалось отснять на кинокамеру.

Подобных примеров можно приводить несметное количество. Читатель, который возьмет за правило регулярно упражняться в искусстве *присоединения* и *ведения*, сам через некоторое время сможет рассказать множество интересных случаев непосредственно из своего личного опыта.

Присоединение в разговоре

Во время реального общения в повседневной жизни между людьми нам достаточно редко случается **полностью** «зеркалить» своего партнера. Необходимо, как мы уже говорили выше, филигранное присоединение и филигранное ведение. Жестикуляция говорящего человека принципиально отличается от жестикуляции слушающего. Если коммуникатор, находящийся в режиме слушания, будет размахивать руками точно так же, как его эмоционально возбужденный партнер, рассказывающий про футбольный матч, то, пожалуй, и партнер, и все окружающие решат, что коммуникатор подлежит срочной госпитализации у психиатров.

Присоединение к говорящему человеку нам безусловно нужно, но на гораздо более тонком уровне. Бурную жестикуляцию собеседника можно отразить, например, едва заметными покачиваниями своего корпуса, соответствующими направлениям жестов партнера, намеками на движения пальцев, синхронизированными с его движениями, наконец пальцами ног, даже если они спрятаны в ботинках. Любопытная деталь: бессознательное партнера считывает телесное послание коммуникатора, даже если присоединение происходит вне поля его зрения. Герой «Олеси» Куприна не видит, как Олеся «пристраивается» к нему со спины.

Точно так же, если мы отражаем жестикуляцию собеседника, например, движениями наших пальцев под

столом, присоединение происходит в полной мере. Для того чтобы обычный танец был гармоничным, нам не обязательно выполнять с партнером по танцу синхронные движения. В раппорте — то же самое. Раппорт — это некий танец взаимодействия, во время которого движение одного партнера немедленно отзывается в теле другого партнера, и, в идеале, со стороны не должно быть понятно, кто из них ведущий, а кто — ведомый.

И еще одна деталь: не нужно синхронно следовать за сменами поз партнера. Например, ваш партнер откинулся назад. Его движение обязательно должно найти отражение в легком, едва заметном движении вашего собственного корпуса (или головы, или плеча) в том же направлении, а самому принять такую же позу (не обязательно полностью схожую с позой партнера) вы сможете двадцатью-тридцатью секундами позже. Точно так же, упражняясь в искусстве присоединения и ведения, вы сами сможете не раз заметить, как ваш партнер будет следовать за вашими движениями чуть-чуть запаздывая.

Во время состояния раппорта происходит интересное явление: не только партнер по коммуникации начинает чувствовать бессознательное доверие по отношению к коммуникатору, но и сам коммуникатор проникается необъяснимой симпатией к своему партнеру. Смысл же раппорта, как известно, в последующем ведении. Это — танец, в котором коммуникатор временно позволяет партнеру себя повести — лишь для того, чтобы затем самому повести партнера за собой. Но если коммуникатор, проникнувшись безграничной симпатией к своему партнеру, забудет о том, что его задача — вести, а не «вестись», то он потеряет свои лидирующие позиции в процессе коммуникации и сам окажется в роли ведомого. Единственное средство против такого хода событий — держать внутри себя особый «маячок», позволяющий, сохраняя полное расположение к партнеру по коммуникации и хорошее к

нему отношение, все же помнить, кто в коммуникации ведущий, а кто — ведомый.

Упражнение «Мелкое ведение»

Смысл упражнения

Данное упражнение предназначено для того, чтобы коммуникатор научился осознавать в процессе разговора с партнером, что он не просто приятно общается, но имеет некую цель, в направлении которой мягко развивает коммуникацию. Это важно при проведении переговоров, — в противном случае, коммуникатор забудет об интересах своей компании во имя зародившейся дружбы с партнером по коммуникации. Это не менее важно в процессе психотерапии — иначе вместо того, чтобы помочь своему клиенту, терапевт расчувствуется и начнет просто горевать вместе с ним. Даже в личном бытовом общении важно проводить собственную линию, при этом грамотно выстраивая продуктивные отношения с окружающими людьми и миром в целом. Итак, как научиться вести и не вестись или как научиться вестись ровно настолько, чтобы затем самому уверенно повести?

Пошаговка

Упражнение выполняется в парах: Клиент — Коммуникатор.

1. Партнеры поддерживают общий разговор на интересующую обоих тему: НЛП, бизнес, воспитание детей, спорт, отпуск и т. д.
2. Коммуникатор во время разговора присоединяется к клиенту по позе, жестикуляции, общему ритму, интонации, тембру и тону голоса. Клиент позволяет коммуникатору это сделать и получает удовольствие от общения.
3. Как только коммуникатор почувствует, что качественно присоединился, он может начать потихонь-

ку добавлять собственные мелкие движения, проверяя, пойдет за ними клиент или нет.

4. Клиент тем временем продолжает получать удовольствие и осознавать, в какие моменты коммуникатор начинает его физически вести за собой и, главное, в какие моменты ему реально хочется начать повторять движения (вестись) за коммуникатором, а в какие — не хочется. Если клиенту вестись не хочется, то, скорее всего, ведение осуществляется коммуникатором грубовато, слишком откровенно и заметно.
5. Через пятнадцать минут партнеры меняются ролями.
6. После выполнения упражнения партнеры делятся впечатлениями по следующей схеме:
 - Коммуникатор делится своими наблюдениями, в какие моменты ему удалось повести за собой клиента и на какие конкретно движения клиент, по его мнению, откликнулся телом.
 - Клиент рассказывает, какие из этих моментов он отследил и тем не менее охотно повелся за коммуникатором, а в какие моменты он видел, что коммуникатор пытается его вести, но ведение не вызывало желания ему следовать.

Экологичность

Во время обсуждения коммуникатору необходимо соблюдать крайнюю тактичность при сообщении о моментах, когда ему удалось повести за собой клиента, используя выражения «мне показалось», «по-моему», «не знаю, согласится ли со мной мой партнер, но у меня создалось впечатление, что...» и т. д. Кроме того, коммуникатор должен всячески подчеркивать, какое удовольствие он получил от общения со своим клиентом и как интересна ему была тема разговора. **Никто не хочет чувствовать себя использованным только в качестве объекта манипуляции, пусть даже в игровой форме — особенно после того, как тело доверчиво откликну-**

лось на бессознательном уровне. Недопустимы также никакие комментарии по поводу манеры партнера по коммуникации двигаться и говорить. (*Одна девушка, не подумав, ляпнула на обсуждении что-то по поводу «мужских» движений своей партнерши.*)

В повседневной жизни *присоединение* регулярно творит чудеса. Вспоминается девушка-аспирантка, сдававшая кандидатский экзамен и качественно *присоединившаяся* к экзаменатору (кстати, билет она знала). Преподавательница потратила все время на выяснение девичьей фамилии ее матери, а также девичьей фамилии матери ее отца, потому что, по ее словам, девушка очень ей напомнила одну родственницу. Вряд ли стоит и говорить, какую оценку получила наша аспирантка, так, по существу, и не дойдя до содержания ответа на свой вопрос в билете. А с преподавательницей они до сих пор с удовольствием общаются, хотя родственных связей так и не обнаружили.

Как-то раз на прием к психологу пришла женщина в крайне сложном душевном состоянии, которая, по ее словам, буквально разрывалась между дочерью-подростком и своим новым мужем: между девочкой и отчимом установилась устойчивая ненависть. Психолог вызвал к себе девочку и предложил попрактиковаться с отчимом раппорт, предварительно объяснив, что это надежный способ обеспечить хорошее отношение к себе другого человека и как он осуществляется. Психолог намеренно «забыл» сказать, что процесс идет в обе стороны... Через две недели прибежала озадаченная мама и произнесла приблизительно следующий текст: «Не понимаю, что происходит! Они теперь — лучшие друзья: шушукаются, хохочут. Он ее все время передо мной защищает, я уж и слова ей не скажи! Говорит, что она большая и сама разберется, с каким мальчиком ей общаться. Если, мол, она говорит, что мальчик ей подходит, значит, он ей подходит! И денег ей подсовы-

вает...» Потом мама перестала удивляться, ситуация устоялась, а новый папа как-то заявил, что всю жизнь мечтал иметь дочь...

Раппорт с группой людей

Присоединение и ведение группы людей принципиально ничем не отличается от раппорта с одним человеком. Просто группа должна восприниматься как единый организм. Коммуникатор присоединяется, например, к положению ног одного члена группы, к жестикуляции другого, к наклону головы третьего. Он находится в танце с ними всеми одновременно, поочередно меняя объекты *присоединения* и выхваченные детали. Порядок любой, главное — держать в поле зрения сразу всех. Мы советуем практиковаться в этом навыке при каждой удобной возможности — вложенный труд окупится сторицей.

Раппорт по дыханию

Издавна существует выражение «спелись». Действительно, предполагается, что у поющих вместе людей синхронизированы вдох (взятие дыхания) и выдох (собственно пение).

Мы уже ознакомились на практике с раппортом в статике, раппортом в динамике, голосовым раппортом. Это все очень сильные орудия для установления контакта с другими людьми на глубинном бессознательном уровне. Теперь мы можем перейти к изучению на практике самого мощного вида раппорта — раппорта по дыханию. Если на уровне позы, жестов и голоса мы сообщаем партнеру, что мы с ним «одной крови», то, вступая в дыхательный раппорт, мы даем ему послание «Мы с тобой одного духа!». Раппортом по дыханию можно вывести умирающего из комы (чем занимаются лишь самые бесстрашные шаманы, поскольку это еще большой вопрос, кто кого перетянет), соответственно,

раппортом по дыханию можно убить. Раппортом по дыханию можно разбудить спящего человека, а также возбудить и соблазнить, равно как успокоить и усыпить. Необъятный спектр возможностей. Убивать и соблазнять мы учить не будем, но обязательно сообщим, как это делается, чтобы не было проблем со своевременным распознаванием неэкологичных действий по отношению к себе, а также научим, как в таких случаях обеспечить себе и близким полную неуязвимость.

Итак, соблазнение. По данному поводу написаны целые тома, хотя суть сводится к нескольким пунктам. Первое — филигранный раппорт и ведение в динамике и голосом. Второе — присоединение и ведение по дыханию. Соблазняющий присоединяется к дыханию своей жертвы и постепенно начинает его учащать и раскачивать. Доверчивое тело считывает собственное учащение дыхания на счет своего особого отношения к партнеру, к которому к тому же уже какое-то время тянет на бессознательном уровне как к существу «одной крови». Партнеру остается только «решительно» использовать момент в своих целях. Естественно, данная стратегия «работает» как для мужчины, так и для женщины-соблазнительницы. Кстати, в супружеских отношениях это великолепный способ освежить чувства. Один участник нашего семинара, военный лет сорока пяти, усомнившись в силе дыхательного раппорта, решил попробовать подстроиться и повести по дыханию свою ровесницу-жену, которая сидела на кухне и чистила картошку. Не в силах не поделиться своим опытом с группой, он, по понятным причинам, с трудом подбирал нужные слова, но рассказать о произошедшем чуде очень хотелось. «Короче... я подстроился и повел... стал учащать дыхание... Что тут началось... Мы уже очень давно живем, но такого не было даже двадцать лет назад...» Желая помочь участнику подвести итог, ведущий тренер прокомментировал: «В таких случаях главное вовремя отобрать у женщины нож!»

Метамодель. Хорошо сформированный результат

Как человек говорит, так он и живет. Точно так же верно и обратное утверждение: как он живет, так и говорит. Если способ его существования изменяется, то вместе с ним изменяется и лексика, которую он употребляет, и структура его речи, и построение фраз.

Можно зайти и с другой стороны: воздействовать непосредственно на речь человека, обратив его внимание на часто повторяющиеся в его речи стереотипы и шаблоны. Сознательно изменив их, он меняет свой способ мышления, а иногда и стиль жизни.

Прежде всего, что такое «метамоделль»? «Мета» переводится буквально как «над». То есть метамоделль — это модель модели. **Наша языковая модель — как глубинная (то, как мы называем вещи внутри себя), так и поверхностная (то, как мы словесно делимся своим опытом при общении) — это и есть модель нашей модели мира, состоящей из образов, звуков и ощущений. Итак, метамоделль — это наша лингвистическая модель.**

Именно с понятия метамоделли началось победное шествие НЛП, поскольку ей был посвящен первый бестселлер «отцов и создателей» — «Структура магии». Гриндером и Бендлером были подробно изучены и проанализированы постоянно повторяющиеся линг-

вистические структуры у самых успешных коммуникаторов того времени из самых разных сфер. Выявленные структуры были соответствующим образом обработаны и сведены к конкретным моделям, которые можно передавать для пользования другим людям. В НЛП существует понятие «**Метамодель**» и «**Милтон-модель**». Их не надо путать, потому что выполняют они прямо противоположные функции.

Метамодель предназначена, чтобы научиться «не понимать» человека с первого слова и все же максимально хорошо понять его через какое-то время после использования конкретных языковых моделей сбора информации. Метамодель хороша для переговоров, для лучшего понимания себя, для психотерапевтических консультаций.

Милтон-модель (она так названа в честь автора целого направления в психотерапии, именуемого «Эриксоновский гипноз» — гипноз Милтона Эриксона) позволяет сделать так, чтобы тебя «поняли» сразу все, при том, что ты не дал никакой конкретной информации, кроме трактуемых каждым по-своему обобщений. Приемы милтон-модели позаимствованы из эриксоновского гипноза, а также широко используются политиками, рекламщиками и пиарщиками, чтобы эффективно «запудрить народу мозги». Но самое интересное, что человек успешно использует милтон-модель, сам этого не осознавая, чтобы запудрить мозги себе самому, грамотно себя обманывать, грамотно себя гипнотизировать.

Процесс метамоделирования — это процесс превращения структур милтон-модели в более пригодные для понимания другими людьми и самим человеком словесные символы.

Чем человек отличается от обезьяны? В первую очередь, тем, что свой опыт, закодированный в его бессознательном в виде образов, звуков и ощущений, он как-то для себя «обзывает». Иными словами, происходит своего рода индивидуальное архивирование ин-

формации в виде символов — слов. К тому же мозг человека устроен так, что информацию о мире он получает не только непосредственно из чувственного опыта, но и из вербальных сообщений. И полученная словесная информация, интегрируясь в собственно модель мира, тоже кодируется в ней в виде образов, звуков и ощущений. Слова, уже сами по себе, начинают воздействовать на его модель мира и каким-то образом ее менять. Больше всего на нее воздействуют словесные понятия, связанные с ярким чувственным опытом — как приятным, так и не очень.

Любой человек живет немного с запозданием: он постоянно описывает сам себе то, что с ним происходит. Пока он словесно, при помощи внутреннего диалога, не осознает происходящее, он плохо дифференцирует необъятный поток образов, звуков и ощущений, постоянно каскадом на него обрушивающихся.

Поскольку лингвистическая модель является производной от собственно модели мира, то она структурно ее повторяет, но полностью не воспроизводит. Собственно

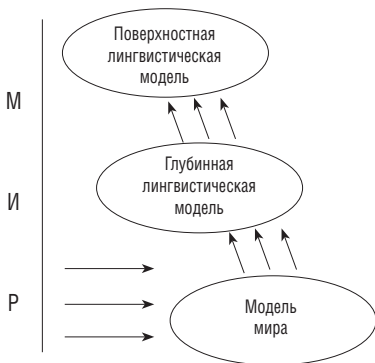


Рис. 3. Формирование метамоделей

модель мира формируется, как мы помним, на основе трех процессов: обобщения, опущения и искажения.

Но, как мы понимаем, далеко не весь объем информации, находящейся в нашем мозгу, имеет названия! И это потому, что информация, закодированная в модели мира в виде образов, звуков и ощущений, повторно проходит через три процесса — обобщения, опущения и искажения.

Благодаря данным процессам какая-то информация обобщается в крупные блоки и называется одним словом, другая информация опускается и не включается в символику слов как «лишняя», а какая-то часть опыта искажается, чтобы быть приведенной в соответствие с первоначальными настройками «матрицы» сознания, сформировавшейся в раннем детстве на основе первых наиболее ярких эмоциональных впечатлений.

Далее мир может меняться, но слова, фразы, словесные умозаключения, под которыми кроется кодировка более раннего чувственного опыта, продолжают в буквальном смысле слова «гипнотизировать» человека, поддерживая ощущение стабильности и предсказуемости мира. Итак, глубинная лингвистическая модель (то, как мы внутри себя называем наш опыт) не повторяет полностью модель мира, но определенным образом повторяет ее структуру. Они тесно взаимосвязаны между собой и взаимно друг на друга влияют.

Но это еще не все. Все ли, что имеет некое условное словесное название внутри нас, мы можем выразить словами при общении с другим человеком или вывести в поверхностную лингвистическую модель? Далеко не все. Хорошо известен «синдром собаки»: все понимаю, но сказать не могу. Опять три знакомых нам процесса — обобщение, опущение и искажение — определенным образом обобщают, исключают и/или искажают имеющуюся в пассивном словарном запасе информацию перед тем, как смочь выразить ее вслух.