МИНИСТЕРСТВО ОБРАЗОВАНИЯ И НАУКИ
РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ
Федеральное государственное автономное
образовательное учреждение высшего образования
«ЮЖНЫЙ ФЕДЕРАЛЬНЫЙ УНИВЕРСИТЕТ»

Академия психологии и педагогики

Е. В. Белова

ВВЕДЕНИЕ В НЛП-КОНСУЛЬТИРОВАНИЕ

Учебное пособие

Ростов-на-Дону – Таганрог
Издательство Южного федерального университета
2021

УДК 159.9:615.851(075.8)
ББК 88.4 я73
Б43

Рецензенты:
кандидат психологических наук, доцент кафедры социальной психологии Академии психологии и педагогики ЮФУ *Е. В. Зинченко*;
кандидат технических наук, семейный психолог, психотерапевт, руководитель психологического центра «ОАЗИС» *С. И. Бочаров*

Белова, Е. В.
Б43 Введение в НЛП-консультирование : учебное пособие / Е. В. Белова ; Южный федеральный университет. – Ростов-на-Дону ; Таганрог : Издательство Южного федерального университета, 2021. – 114 с.
ISBN 978-5-9275-4069-3

Учебное пособие знакомит с принципами, моделями, техниками и приемами нейролингвистического программирования, призванными повысить эффективность процесса психологического консультирования. Предлагаемые НЛП технологии сегодня надежно вошли в профессиональный арсенал квалифицированного психолога, помогая ему расширить свои профессиональные компетенции за счет осознанного, системного и экологичного подхода к решению задач консультирования, психологического сопровождения и психокоррекции. Пособие удачно сочетает общую характеристику основных этапов психологического консультирования и практические рекомендации по повышению их эффективности за счет моделей и приемов НЛП.

Предназначено для студентов бакалавриата, обучающихся по направлению 37.03.01 «Психология»; студентов специалитета, обучающихся по направлению 37.05.01 «Клиническая психология»; студентов магистратуры, обучающихся по направлению 37.04.01 «Психология»; слушателей программ профессиональной переподготовки «Психология здоровья», «Практическая психология», «Методы психологической практики».

УДК 159.9:615.851(075.8)
ББК 88.4 я73

ISBN 978-5-9275-4069-3

© Южный Федеральный университет, 2021
© Белова Е. В., 2021

ОГЛАВЛЕНИЕ

ВВЕДЕНИЕ ……5

Модуль 1. ОБЩАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА НЕЙРОЛИНГВИСТИЧЕСКОГО ПРОГРАММИРОВАНИЯ КАК НАПРАВЛЕНИЯ ПРАКТИЧЕСКОЙ ПСИХОЛОГИИ.....7

1.1. История оформления нейролингвистического программирования в самостоятельное направление практической психологии ……..…...7

1.2. Научные корни и эпистемологические основания НЛП …….14

1.3. Базовые положения НЛП …….....19

1.4. Специфика НЛП-консультирования ……23

1.5. Рекомендуемая литература к модулю 1 ……28

1.6. Контрольные вопросы к модулю 1……28

1.7. Практические задания к модулю 1……29

Модуль 2. ТЕХНОЛОГИИ НЛП, ПОВЫШАЮЩИЕ ЭФФЕКТИВНОСТЬ РАБОТЫ ПСИХОЛОГА НА РАЗНЫХ ЭТАПАХ КОНСУЛЬТИРОВАНИЯ ……..……..31

2.1. Раппорт в работе психолога-консультанта ……..31

2.2. Общая стратегия работы с информацией в НЛП-консультировании: модель S.C.O.R.E. и О.С.В.К ……...……..42

2.3. Работа с целью в НЛП-консультировании: спецификация …….49

2.4. Инструментарий НЛП-интервьюера: речевая метамодель ……54

2.5. Рекомендуемая литература к модулю 2 ……60

2.6. Контрольные вопросы к модулю 2 ……61

2.7. Практические задания к модулю 2 ……62

Модуль 3. ОБЩЕЕ ПРЕДСТАВЛЕНИЕ О ФОРМАТАХ ПСИХОКОРРЕКЦИОННОЙ РАБОТЫ В НЛП ……...63

3.1. Принципы организации психокоррекционной работы в НЛП ……...63

3.2. Субмодальные сдвиги: секрет быстрых изменений ……68

3.3. Нейрологические уровни изменений: секрет выбора адекватных инструментов психокоррекции …….……81

3.4. Позиционные переходы: секрет гармоничной интеграции социального опыта в индивидуальную карту мира ……94
3.5. Рекомендуемая литература к модулю 3 ……..102
3.6. Контрольные вопросы к модулю 3 ……103
3.7. Практические задания к модулю 3 ……..104

ЛИТЕРАТУРА ……...105

ИТОГОВЫЕ КОНТРОЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ ……...112

ВВЕДЕНИЕ

Настоящее учебное пособие разработано для студентов бакалавриата, обучающихся по направлению 37.03.01 «Психология», студентов специалитета, обучающихся по направлению 37.05.01 «Клиническая психология», студентов магистратуры, обучающихся по направлению 37.04.01 «Психология», а также для слушателей программ профессиональной переподготовки «Психология здоровья», «Практическая психология», «Методы психологической практики».

В учебном пособии раскрыты особенности психологического консультирования, основанного на принципах нейролингвистического программирования – практико-ориентированного направления психологии, на сегодняшний день уверенно зарекомендовавшего себя как эффективное средство повышения личной эффективности и коммуникативной компетентности в области психотерапии, психокоррекции, обучения, спорта, управления и бизнеса.

В условиях современных вызовов, с которыми сегодня сталкивается человек, – риски и ограничения, вызванные пандемией COVID-19, требования к профессиональной мобильности и интенсификация взаимодействия в дистанционном формате, стирающие рамки между работой и домом, что, в свою очередь, может порождать семейные конфликты, – спрос на оказание психологической помощи и поддержки личности в самых разных сферах ее жизнедеятельности не ослабевает. Напротив, перед психологической практикой встают все новые задачи, и требования к компетенциям психолога-консультанта постоянно возрастают. Современный специалист обязан ориентироваться в подходах и методах различных направлений психологии, обоснованно сочетая в своей работе инструменты, позволяющие ему реализовать индивидуальный подход к каждому клиенту. Как отмечают О. Д. Солдатова, А. Б. Кузьмина, Е. Ю. Максимова и И. Д. Фролова, именно в психологическом консультировании «важное значение придается возможности интегрирования различных методов и подходов психотерапевтической помощи» [59, с. 6].

Нейролингвистическое программирование в свое время начало оформляться в самостоятельное направление практической психологии бла-

годаря открытиям, сделанным в процессе моделирования опыта выдающихся психотерапевтов. Поиск общих психологических оснований их деятельности, не зависящих от той теоретической позиции, в рамках которой происходило их профессиональное становление, анализ приемов работы с клиентами, зачастую привнесенных ими из собственного жизненного опыта и используемых бессознательно, позволили предложить технологически выверенные описания стратегий эффективной работы психолога-консультанта. Сегодня нейролингвистическое программирование предлагает техники и приемы установления и поддержания контакта с клиентом и обеспечения его конструктивной обратной связью на всех этапах продвижения к результату, психологически грамотного сбора информации и проведения интервью, способствующего изменению взгляда клиента на проблемную ситуацию, возвращающие ему ответственность за собственное будущее, активизирующие его ресурсы и усиливающие веру в себя. Нейролингвистическое программирование позволяет расширить арсенал умений и навыков психолога, специализирующегося в любом направлении психологии, поскольку предлагаемые им методы работы легко сочетаются с методами, предлагаемыми в других традициях. Поэтому сегодня дисциплины и спецкурсы, знакомящие студентов-психологов с основами НЛП, все более востребованы и все более прочно входят в программы подготовки конкурентоспособного специалиста-психолога.

Цель настоящего учебного пособия – помощь студентам-психологам в ознакомлении с принципами, моделями и техниками нейролингвистического программирования, позволяющими оптимизировать профессиональную деятельность психолога-консультанта.

Задачами учебного пособия выступают следующие: сформировать у студентов представления о диагностических, коррекционных, психотерапевтических и развивающих возможностях нейролингвистического программирования; помочь им в овладении знаниями, необходимыми для предстоящей профессиональной деятельности; познакомить студентов с практическими методами, повышающими эффективность работы психолога на разных этапах индивидуального, семейного и профессионального психологического консультирования; сориентировать их в самостоятельной работе по более глубокому изучению нейролингвистического программирования как отдельной области психологических исследований и психотерапевтической практики.

Модуль 1. ОБЩАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА НЕЙРОЛИНГВИСТИЧЕСКОГО ПРОГРАММИРОВАНИЯ КАК НАПРАВЛЕНИЯ ПРАКТИЧЕСКОЙ ПСИХОЛОГИИ

1.1. История оформления нейролингвистического программирования в самостоятельное направление практической психологии

Нейролингвистическое программирование или НЛП обязано своим появлением профессору лингвистики Дж. Гриндеру и математику, программисту, а в последствии психологу, Р. Бэндлеру. В середине 70-х годов XX столетия эти два человека начали исследования внутренней структуры профессионального поведения известных своим мастерством психотерапевтов. Дж. Гриндер и Р. Бэндлер предположили, что независимо от того, в рамках какой психологической школы они обучались и методы какой психотерапевтической традиции используют, в своей работе с клиентами они должны делать нечто, что является для них общим, одинаковым. В нейролингвистическом программировании никогда не отрицалась роль способностей и личной одаренности; это предположение касалось психологических механизмов, которые есть у каждого человека и которые можно задействовать для более качественной подготовки будущих психологов и психотерапевтов с самых первых этапов их профессионального обучения [7].

Дж. Гриндер и Р. Бэндлер, а вскоре и появившиеся у них ученики–последователи, обратились к опыту Ф. Перлза, М. Эриксона, Г. Бейтсона и В. Сатир, наблюдая их работу с отдельным клиентом или с группой непосредственно и в видеозаписи, анализируя их самостоятельно и в процессе обсуждения с самим мастером. Фокусом внимания исследователей являлись повторяющиеся связи между действиями психотерапевта на вербальном и невербальном уровнях и конструктивными изменениями в реакции, поведении или отношении клиента. Основным вопросом, ответ на который искали Р. Бэндлер, Дж. Гриндер и их команда, был вопрос: «Как мастер добивается желаемого результата или психотерапевтического эффекта?» Как В. Сатир устанавливает глубокий психотерапевтический контакт с клиентом, о необходимости которого она часто говорила, и важную роль которого всегда

признавали в психологии? Как М. Эриксон конструирует метафору, побуждающую клиента изменить в*и*дение проблемной ситуации и отношение к ней? За счет чего серия вопросов, заданных клиенту, позволяет ему самому увидеть выход из проблемного тупика? В результате Дж. Гриндер и Р. Бэндлер смогли выявить повторяющиеся паттерны мышления и поведения, являющиеся сознательными и бессознательными «компонентами мастерства» [3; 44].

Вспоминая тот период, В. Сатир написала: «…многие мои начинания опирались тогда на интуицию, которую я не могла перевести на язык левого полушария» [цит. по: 17, с. 18-19]. И действительно, большая часть выявленных паттернов не осознавалась самими психотерапевтами, поскольку разворачивалась на уровне выработанных когда-то навыков, сознательно усвоенных и бессознательно перенятых, да еще и уникальным образом встроившихся в их индивидуальный профессиональный и жизненный опыт. Поняв, что все, что человек делает мастерски, он, по большей части, делает бессознательно, Р. Бэндлер и Дж. Гриндер искали способы «увлеченно вторгнуться в опыт другого человека для получения подробностей» [23, с. 10], и постепенно открывали соответствия между ментальными процессами, разворачивающимися в бессознательном, и внешне наблюдаемыми вербальными и невербальными реакциями человека.

Изучение опыта и манеры работы Ф. Перлза позволило выявить стратегию комплексной работы с внутренним конфликтом клиента, который может порождаться столкновением между собой его ценностей, убеждений или представлений о себе, – стратегию работы с частями личности, которая в современном НЛП-консультировании легла в основу ряда психотерапевтических техник и отдельного формата психокоррекционной работы. Также были описаны механизмы изменения отношения человека к событиям собственной жизни, послужившего в прошлом основанием для появления психологической проблемы [7; 48].

Сотрудничество с В. Сатир, которая стала фактически со-исследователем своего эффективного опыта, а позже – и соавтором работ, посвященных НЛП-психотерапии семейных проблем, помогло выявить секреты установления и поддержания глубокого психотерапевтического контакта, являющегося необходимым условием для конструктивной работы с клиентом. Результаты этого сотрудничества сегодня представлены в теме «раппорт».

В. Сатир много работала над возможностями изменения детского травмирующего опыта, который продолжал накладывать отпечаток на жизнь уже взрослого клиента. То, к чему она пришла интуитивно и реализовывала, по большей части, не осознавая, авторам НЛП удалось выявить как повторяющийся паттерн и использовать в разработке ряда техник [15; 17].

Г. Бейтсон стал еще одним выдающимся ученым и практиком, идеи и подходы к работе которого исследовали (как говорят в НЛП – моделировали) Р. Бэндлер и Дж. Гриндер. Г. Бэйтсон является одним из основателей кибернетического подхода в психотерапии. Осмысливая внутренние закономерности и отдаленные последствия изменений в системах разного уровня, он предложил понятие экологии, которое было воспринято НЛП-консультированием как обязательное условие и один из критериев оценки качества проведенной с клиентом работы. Любое желаемое клиентом изменение, будь то приобретение чего-то желаемого или избавление от чего-то проблемного, провоцирует в его жизни эффекты, о которых полезно позаботиться заранее, еще до начала психокоррекционной работы. При том, что результат, к которому стремиться клиент, всегда позитивен и желаем, эффекты эти, если их осмыслить в более отдаленной временной перспективе или в более широком жизненном контексте, могут быть резко негативными, приводящими к внутренним конфликтам, порождающими препятствия в достижении других целей и осложняющими значимые отношения. Можно сказать, что в современном НЛП экология изменений возведена в один из главных принципов: НЛП-консультирование с проверки экологии начинается и проверкой экологии заканчивается [19].

Благодаря Г. Бейтсону в НЛП-консультировании стали уделять пристальное внимание так называемой неконгруэнтности клиента, которая выражается в рассогласовании сообщений, передаваемых через разные выходные каналы (смысл слов и интонация, мимика и жесты, смысл слов и поза и т.п.). В межличностном общении неконгруэнтность собеседника не всегда фиксируется сознательно, но создает ощущение его неискренности, неубедительности или откровенной «странности» его поведения. В консультировании психолог должен уметь замечать неконгруэнтность клиента, потому что она всегда является следствием его внутренних противоречий, тоже, кстати, не всегда осознаваемых самим клиентом.

Р. Дилтс, который одно время учился у Г. Бейтсона, воспринял его идеи о различных уровнях познания и построения исследований, которые легли в основу предложенной им модели нейрологических уровней, описывающую закономерности иерархической структуры представлений человека о мире и о себе. Эта модель сегодня чрезвычайно востребована в повышении коммуникативной компетентности человека, в анализе и проектировании программ академического и корпоративного обучения, в разработке рекламы и построении корпоративной культуры. В третьем модуле мы подробно остановимся на том, как понимание уровневого строения субъективного опыта человека, позволяет НЛП-консультанту обоснованно подходить к выбору техник работы под запрос клиента [27; 66].

Феномен «двойных» или «парадоксальных» связей, описанных Г. Бейтсоном, позволил по-новому взглянуть на возможные причины затрудненного общения и разработать подходы к повышению эффективности взаимодействия [54].

Особый этап в становлении нейролингвистического программирования и накоплении открытий относительно того, как устроен психотерапевтический процесс и какова в нем роль психотерапевта, – этап, связанный с сотрудничеством Р. Бэндлера и Дж. Гриндера с М. Эриксоном. М. Эриксон, психо- и гипнотерапевт с мировым именем, был одним из первых, чьим мастерством заинтересовались основатели НЛП. Нетипичная манера работы М. Эриксона с клиентами и его уникальный жизненный опыт преодоления собственного недуга предоставляли богатый материал для моделирования, принципы и технология которого, во-многом, складывались вместе с пониманием того, что лежит в основе эффективности работы «мага от психотерапии» [21].

Понимание связи невербальных реакций с состоянием и мышлением клиента и возможности тренировки навыка консультанта замечать малейшие из этих реакций, приемы наведения транса и задействования бессознательных ресурсов клиента легли в основу разработки программ обучения эриксоновскому гипнозу. Следует отметить, что предложенная в НЛП рафинированная и буквально по шагам расписанная технология эриксоновского гипноза до сих пор доминирует в международной практике подго-

товки специалистов. Сам М. Эриксон никогда не занимался анализом и систематизацией своих приемов работы, не создал системы обучения и отличался крайней атеоретичностью своей позиции [17].

Благодаря изучению психологических секретов психотерапевтической работы М. Эриксона в нейролингвистическом программировании сложилось понимание принципов создания психотерапевтической метафоры, что позже дало толчок развитию одного из направлений внутри НЛП, а также разработкам технологий конструирования метафор, которыми сегодня пользуются специалисты, работающие в самых разных направлениях психотерапии [20].

Изучение особой лингвистики М.Эриксона позволило обнаружить речевые паттерны, создающие транс и неоднозначность в понимании сказанного, которые были объединены в рамках так называемой Милтон-модели. Кроме того, систематическое наблюдение за М. Эриксоном в процессе психотерапевтической сессии позволило расширить представление о параметрах установления раппорта и его видах [44].

Ряд принципов, на которых основана работа НЛП-консультанта, также обязан своим появлением мастерству М. Эриксона: необходимость в работе соблюдать баланс между обращением к сознательным и бессознательным ресурсам клиента; позитивность взгляда на роль и возможности бессознательного в достижении желаемых изменений; взгляд на психику клиента как на гармоничную систему, которая порождает проблему, чтобы сохранять баланс и жизнеспособность в самых сложных жизненных обстоятельствах; возможность достижения психотерапевтического эффекта вне осознания и без обращения к прошлому клиента. Отражение этих положений мы находим в базовых пресуппозициях НЛП и в принципах работы НЛП-консультанта, в модели S.C.O.R.E. и в последовательности шагов ряда психотерапевтических техник, среди которых особое место занимает «Шестишаговый рефрейминг» [48].

К концу 70-х годов XX века в НЛП состоялось первоначальное осмысление накопленных открытий относительно функционирования человеческой психики, устройства субъективного опыта и законов человеческой коммуникации. Это нашло свое отражение в первых изданиях: «Из лягушек в принцы» Р. Бэндлера и Дж. Гриндера, «Магия без тайн» Ф. Пьюселика, «НЛП» Р.Дилтса [16; 54]. В 1979 году в журнале «Психология сегодня»

была опубликована научная статья, посвященная нейролингвистическому программированию (эта дата считается моментом официального оформления НЛП в самостоятельное направление психологии).

Первые модели и техники, разработанные в НЛП, появились благодаря исследованию опыта работы и наследия выдающихся психотерапевтов и были адресованы психологам и психотерапевтам. Однако постепенно нейролингвистическое программирование расширяет сферу применения разработанной в нем технологии моделирования успешного опыта: начинается этап изучения секретов эффективности специалистов самых разных профессий и направлений деятельности. Сегодня НЛП востребовано в управлении, рекламе и продажах, в развитии лидерства и проведении успешных переговоров, обеспечении спортивных достижений и развитии творческого потенциала личности [7].

В 80-е годы интересы Р. Бэндлера и Дж. Гриндера разошлись: первый начал развивать направление, названное «DHE» – «Design Human Engineering» («Инженерное Проектирование Человека»), второй – «Новый Код» НЛП [17; 18]. В рамках классического НЛП появилась «Терапия на линии времени» («Time Line Therapy»), развиваемая Т. Джеймсом и В. Вудсмолом, М. Холл начал развивать исследования метасостояний, а Э. Энтус погрузилась в изучение культуральных различий человеческого опыта [23; 34; 64].

Когда нейролингвистическое программирование стало распространяться за пределы США и тренинги начали проводиться во многих странах, возник вопрос об обязательной для освоения программе. В США и Западной Европе сформировалась ассоциация, в рамках которой были предложены стандарты подготовки специалистов в области НЛП. Сегодня в обучении НЛП существуют стандартные сертификационные курсы: НЛП-Практик, НЛП-Мастер и НЛП-Тренер. Первый сертифицированный семинар-тренинг «НЛП-Практик» был проведен в 1978 году под руководством Р. Бэндлера, Дж. Гриндера, Дж. Делозье, Л. Кэмерон, Д. Гордона и М. Б. Маерс [48].

Р. Бэндлером и Дж. Гриндером было предложено название «нейролингвистическое программирование», акценты в расшифровке которого могут быть, по нашему мнению, расставлены следующим образом: «*программирование*» – основное направление работы НЛП-специалиста, заключающееся в исследовании ментальных программ, лежащих в основе деятельно-

сти человека, их коррекции и обучении новым, позволяющим повысить эффективность его деятельности в ситуации запроса на изменение; «*нейро-*» и «*лингвистическое*» – это средства программирования или форма существования и проявления ментальных программ.

Л. Деркс и Я. Холландер выделяют три аспекта НЛП: 1) изучение структуры субъективного опыта, под которой понимается комбинация таких элементов, как мысленные образы, ощущения, внутренний диалог с самим собой, ценности, убеждения и т. п.; 2) моделирование, которое становится возможным благодаря распознаванию структуры внутреннего опыта человека; 3) коммуникативная технология, позволяющая человеку повысить свою эффективность. Авторы пишут: «НЛП воплощает в себе взаимодействие между тремя вещами, составляющими суть данных определений. НЛП как единое целое является чем-то большим, чем сумма этих трех отдельных частей. Мы представляем себе эти определения в виде трех прожекторов, свет которых направлен в одну точку. НЛП является светлым многоцветным пятном в центре, на которое попадают лучи света этих прожекторов» [23, с. 34].

На сегодняшний день нейролингвистическое программирование преимущественно представляет собой науку моделирования стратегий эффективной деятельности. В отличие от менеджмента или военного искусства, где под стратегиями понимается недетализированное планирование целей на отдаленную временную перспективу, НЛП рассматривает ***стратегии*** через пошаговую операторику, составляющую внутренний план любого действия, и определяет их как *последовательность внутренних (ментальных) и внешне наблюдаемых поведенческих действий (шагов), стабильно приводящих человека к одному и тому же результату*. Ф. Майленова в этой связи отмечает, что НЛП «фактически представляет собой новый стиль мышления, основной предпосылкой которого является предположение, что любой вид человеческой деятельности – даже такой, какой принято называть творческим озарением – это стратегия, которую можно при правильном анализе разложить на микростратегии, или составляющие элементы» [38, с.269]. Под ***моделированием*** в НЛП понимается *процесс выявления последовательности мыслей и действий человека, существенных для достижения результата, и ее описания в форме, делающей возможным обучение другого человека с целью достижения им столь же качественного результата* [6].

Таким образом, нейролингвистическое программирование с момента своего зарождения придавало особое значение исследованию психологических механизмов, лежащих в основе успешной деятельности; причем подходило к их изучению с практически несвойственной гуманитарным наукам инженерной точностью. Итогом почти полувековой истории развития НЛП являются модели, обобщающие не психотерапевтический опыт своих основателей, как это часто бывает в психологии, а опыт выдающихся людей в разных сферах деятельности. Сегодня нейролингвистическое программирование предлагает техники и приемы, описанные в формате пошаговых алгоритмов, которые входят в профессиональный арсенал психотерапевтов и психологов-консультантов разных профилей.

1.2. Научные корни и эпистемологические основания НЛП

Поначалу нейролингвистическое программирование «было весьма эклектичным, но со временем приобрело мощную методологию, во многом основанную на эпистемологии Г. Бейтсона и его теории трансформов, работах по экологии разума, теории коммуникации, а также теории логических типов Б. Рассела» [48, с.43]. В фокус исследовательского внимания Р. Бэндлера и Дж. Гриндера попали: создатель гештальт-терапии Ф. Перлз; инициатор системного подхода в семейной психотерапии В. Сатир; известный антрополог, творчески применивший принципы кибернетики к наукам о человеке и автор социально обусловленной теории шизофрении Г. Бейтсон; М. Эриксон, создатель школы недирективного гипноза, психотерапевт, равно вызывавший у коллег восхищение своей способностью справляться со сложнейшими запросами клиентов и недоумение по поводу применяемых методов работы [16; 44].

Каждый из этих мастеров, несомненно, повлиял на НЛП как систему знания о психологических закономерностях мышления и поведения; каждое из направлений оставило на нем свой отпечаток. А. Плигин и А. Герасимов также указывают, что в основу нейролингвистического программирования легли некоторые разработки, появившиеся в рамках поведенческой, архетипической, когнитивной, экзистенциальной психологии и теории систем [48]:

– из гештальт-терапии нейролингвистическое программирование

заимствовало идею о возможности изменения взгляда клиента на события своей жизни (т.е. изменения его мыслей и чувств) в противоположность популярной в то время идее изменения поведения человека;

– в результате творческой переработки ряда положений трансформационной грамматики и лингвистически ориентированной философии (в частности идей А. Коржибского и Н. Хомского) в НЛП появилось представление о роли несовпадения глубинной и поверхностной структур языка в порождении и поддержании психологической проблемы, а также широко известная за пределами нейролингвистического программирования метамодель речевого поведения;

– основы поведенческой психологии были заложены изучением рефлекторной деятельности. В НЛП использование механизма условнорефлекторной деятельности с целью доступа человека к имеющимся у него ресурсам, а также обретения контроля над своими состояниями рассматривается в связи с возможностями установления и использования якорей. Кроме того, нейролингвистическое программирование широко использует модель Т.О.Т.Е., разработанную К. Прибрамом, в процессе исследования и описания поведенческих и мыслительных стратегий;

– модели искусственного интеллекта, разрабатываемые в рамках когнитивных наук, снабдили нейролингвистическое программирование ёмкими метафорами для понимания того, как работают мыслительные стратегии и устроены ментальные карты;

– экзистенциальная психология задала направление исследованиям того, как осознание себя (Я-концепция, в НЛП – «Личностное своеобразие» или «Идентичность») и своего предназначения (миссии) влияет на достижение человеком психологического благополучия, на способы самореализации и построение своей жизни. Изучение иерархии ценностей и способов ее гармонизации также составляют одну из частей нейролингвистического программирования, выросшую на идеях экзистенциализма.

– идеи архетипической психологии, которые в последние годы инициировали исследование элементарных составляющих психоло-

гических типов, предложенных К. Юнгом, а также рядом других авторов, позволили развить динамический подход к психологической типологизации, на основании изучения метапрограмм;

– на принципах теории систем основаны такие модели, как множественное описание, S.C.O.R.E. и S.O.A.R. и другие, использующиеся в современном нейролингвистическом программировании для многомерного описания опыта, понимания структуры различных техник и технологий, выстраивания стратегий изменений.

Р. Дилтс предлагает рассматривать нейролингвистическое программирование как науку о поведении, имеющую три аспекта: 1) эпистемологию – систему знаний и ценностей; 2) методологию – приемы и процедуры применения знаний и ценностей; 3) технологию – средства, позволяющие применять эти знания и ценности [27].

Слово «эпистемология» образовано от греческих слов «знание» и «наука» и обозначает область систематических исследований структур и процессов, лежащих в основе человеческих знаний. Согласно словарю, эпистемология – отрасль науки, в которой изучаются «проблемы природы познания, отношения знания к реальности, исследуются всеобщие предпосылки познавательного процесса, выявляются условия его истинности. Для эпистемологии, как правило, важны не все характеристики познавательного процесса, а только такие, которые приводят к получению знания, описывающего реальное положение дел в мире и в этом смысле обладающего признаком истинности» [57, с. 82].

Нейролингвистическое программирование, проясняя свои позиции, уделяет большое внимание вопросам прикладной эпистемологии: «Как мы узнаём, что обладаем определенным знанием или операциональной компетентностью?», «Как вновь полученное нами знание вписывается в систему уже имеющегося?». Кстати, первое название, которое было предложено для нейролингвистического программирования, звучало как «метазнание» (наука о том, как устроены наши знания и опыт). «Задачей НЛП, – пишет Р. Дилтс, – был дальнейший прогресс знания, в том числе – знания о самом роде человеческом… НЛП является прагматической школой мышления – «теорией познания», которая в полном объеме отвечает многоуровневой категории, обозначаемой словом "человек"» [28, с. 14].

Определяя соотношения между знанием о мире и реальностью, различные психологические концепции чаще всего опирались на эпистемологию материализма, идеализма, либо структурализма. В процессе рассмотрения эпистемологических оснований НЛП удобно обратиться к метафорическому ряду, предложенному Р. Дилтсом в работе «Моделирование с помощью НЛП» [27].

Материализм «исходит из принципа первичности материального бытия, вторичности духовного, психического, которое рассматривается как производное от внешнего мира, независимого от субъекта и его сознания» [52, с. 203]. Согласно данному подходу, сознание есть способ отражения объективной реальности, создающий ее несовершенную репрезентацию. Следовательно, его можно уподобить фотоаппарату, а наше представление о мире – фотоснимку действительности. При этом фотоаппараты могут отличаться друг от друга по своим характеристикам и, соответственно, снимки получаются различными по качеству.

Согласно идеализму, окружающий человека мир представлен как порождение его психики. Воспринимаемые события и взаимоотношения между ними не имеют иной реальности, кроме существования в сознании человека. Внешний мир, таким образом, представляет собой проекцию, несовершенную репрезентацию «чистых» форм сознания. Другими словами, сознание подобно кинопроектору, а реальность – изображению, спроецированному на экран.

Эпистемология нейролингвистического программирования наиболее близка эпистемологии структурализма. Своим названием структурализм обязан феномену, исследуемому в ряде направлений социогуманитарного познания XX века, – структуре, определяемой как «совокупность отношений между элементами целого, сохраняющих свою устойчивость при различного рода преобразованиях и изменениях» [57, с. 288]. Согласно структурализму, человеческая психика не порождает окружающую действительность так же, как и не отражает ее; она выступает в роли монтажера, комбинирующего имеющийся в избытке материал по определенным правилам (исходя из своего опыта, ценностей, целей и т.д.) и, следовательно, создающего качественно новый продукт по сравнению с исходным.

Генетик Г. Стент отмечает, что с точки зрения структурализма «реальность предстает перед сознанием в виде структур, полученных путем трансформации первичных данных о мире… Любой набор первичных данных обретает смысл только после того, как в ходе подобных операций он преобразуется в нечто конгруэнтное сильным структурам уже существующим в сознании… Каноническое знание представляет собой всего лишь набор уже существующих «сильных» структур, конгруэнтность которым первичные научные данные приобретают в процессе психического абстрагирования. Следовательно, данные, которые не могут быть преобразованы в структуру, конгруэнтную каноническому знанию, не имеют никакой перспективы» [цит. по 27, с. 38-39]. Для того чтобы новая идея смогла стать частью уже имеющегося у человека (или у человечества) знания, она должна в чем-то соответствовать наличным моделям реальности, иначе она оказывается преждевременной и часто (до поры – до времени) – забытой. Так произошло с летающими машинами Леонардо да Винчи, роботами Николы Тесла, исследованиями Грегора Менделя по наследственным характеристикам гороха и т.д.

Итак, эпистемологическим основанием нейролингвистического программирования является философия структурализма. Несовпадение человеческого знания о действительности с самой объективной действительностью в НЛП обосновывается существованием таких феноменов, как «карта действительности», «фильтры восприятия», «универсальные процессы трансформации», «глубинные и поверхностные структуры», рассмотрению которых посвящены параграфы следующего модуля.

Осмысляя опыт моделирования и оформляя его в модели и техники, НЛП накопило опыт помощи личности в самых разных аспектах ее самореализации. Сегодня принципы и приемы НЛП востребованы в решении вопросов повышения компетентности человека в повседневном и деловом общении (мотивация, обучение, переговоры, медиация), в управлении планированием и временем, творчеством и инновациями, в развитии лидерской позиции и ответственности за свои решения и т.п. Банк известных успешных стратегий постоянно пополняется благодаря продолжающемуся моделированию самых талантливых людей в любой сфере деятельности. Причем за счет универсальности моделей и стратегий, предлагаемых НЛП, сфера их применения очень широка. Стоит согласиться с С. В. Ковалевым, что в

своем методологическом аспекте НЛП является скорее не отраслью прикладной психологии, а мета-наукой, интересы которой лежат в области человеческого поведения и деятельности [34]. Сегодня нейролингвистическое программирование представляет собой интегративную область знаний, в которой разработан уникальный инструмент исследования и язык описания человеческого опыта. Причем предложенные НЛП модели касаются не только успешной деятельности, но и позитивного мировоззрения, что нашло свое отражение в базовых положениях НЛП и принципах работы НЛП-консультанта.

1.3. Базовые положения НЛП

Методологическим основанием нейролингвистического программирования являются его базовые положения (пресуппозиции) – некоторые идеи и концепции, которые в ходе его развития были восприняты его специалистами в качестве наиболее общих принципов. Базовые положения выражают особенности отношения к возможностям психологического консультирования, к процессу изменения и потенциалу человека, которые выявились в ходе моделирования мировоззрения мастеров психотерапии. Базовые положения не имеют силы строгих научных законов; они носят характер убеждений, принятие которых способствует более эффективной работе психолога-консультанта и, шире, более позитивному взгляду на мир [25; 31; 48].

Карта – не территория. Под «территорией» в НЛП понимается объективная реальность, в которой все мы существуем, и которая не зависит от нашего восприятия. «Карта» – это совокупность наших взаимосвязанных между собой субъективных представлений об этом мире и о себе. Представления о мире опосредуют взаимодействие человека с объективным миром и могут характеризоваться различной степенью адекватности, точности и подробности. Карты мира разных людей никогда не совпадают, чему мы имеем множество подтверждений в нашем повседневном взаимодействии даже с самыми близкими людьми. Люди никогда не постигнут всю полноту объективной действительности, т.к. не взаимодействуют с ней напрямую. Это взаимодействие всегда опосредовано имеющейся у нас картой. Именно

наши карты реальности определяют то, как мы интерпретируем окружающий мир, как реагируем на него и каким значением наделяем собственное поведение и переживания.

Конкретизируя первую базовую пресуппозицию, С. В. Ковалев указывает на несколько следствий из нее:

- каждый человек живет не в реальном мире, а в мире своей собственной «второй реальности», которая определяется набором его карт;
- находясь в одной и той же ситуации и/или изучая один и тот же предмет, люди могут оценивать эту ситуацию и описывать данный предмет совершенно по-разному – в силу особенностей своих карт;
- поскольку поведение человека определяется его картами, люди, имеющие более точные «карты территории», всегда оказываются эффективней тех, у кого эти карты менее точные;
- так как ни одна карта никогда не может в точности соответствовать территории, но может устаревать, не поспевая за меняющимся миром, адекватным является расширение и видоизменение своих карт;
- более гибкие люди, способные изменять и расширять свои карты, всегда будут иметь преимущество перед менее гибкими [34].

Другими словами, принимая данную пресуппозицию, мы признаем право другого человека иначе воспринимать и истолковывать окружающий мир. Основная практическая идея первого базового положения заключается в том, что, если дополнить или расширить свою «карту мира», в той же реальности можно обнаружить гораздо больше возможностей для выбора.

Сознание и тело – части единой кибернетической системы. Под «сознанием» в НЛП понимается все, что относится к мышлению (работе с информацией), под «телом» – все, что касается нашей физиологии (эмоции, ощущения, мышечные напряжения, способы дыхания и т.п.). Данное положение означает, что между мыслями и ощущениями человека есть тесная взаимосвязь. Р. Дилтс формулирует данный принцип более широко – жизнь и сознание являются системными процессами. «Наши тела, сообщества и Вселенная образуют экологию сложных систем и подсистем, которые постоянно взаимодействуют и влияют друг на друга… Подобные системы основываются на определенных принципах «самоорганизации» и, естественно, стараются прийти в состояние оптимального равновесия, или гомеостазиса» [28, с.16].

Весь жизненный опыт человека сенсорен. Жизненный опыт кодируется посредством образов трех репрезентативных систем – визуальной, аудиальной и кинестетической (см. п. 2.1). На уровне сознания человек обладает возможностью оперировать еще одной системой – дигитальной (системой внутреннего диалога с самим собой). Это означает, что о чем бы мы ни думали, наша мысль может проявляться лишь в одной из этих четырех форм – зрительный образ, появляющийся на внутреннем экране; слуховой образ, воссозданный внутри себя; телесное воспроизведение опыта (ощущения тепла, веса, тонуса мышц и т.п.); слово, произнесенное своим внутренним голосом. Следовательно, любую часть своего опыта мы можем выразить в словах «вижу», «слышу», «чувствую».

Смысл общения заключен в реакции, полученной от собеседника. То, что мы сообщаем другим, воспринимается ими через призму их собственных карт мира. Поэтому человек может услышать не совсем то сообщение, которое мы ему передавали. Если мы в состоянии заметить, каким было значение сообщения для выслушавшего нас человека, мы можем переоформить, переформулировать его так, чтобы оно оказалось более ясным и однозначным. Основная единица анализа в общении лицом к лицу – петля обратной связи. Цели общения при этом варьируют от ситуации к ситуации.

Нет удач и поражений, есть обратная связь. Если человек получает неудовлетворяющий его результат – это сигнал о том, что нечто важное в деятельности не было учтено и, следовательно, потребует к себе повышенного внимания в следующий раз. В этом смысле любой опыт является позитивным, т.к. позволяет нам учиться чему-то новому, тренировать гибкость своего поведения.

Любое проблемное поведение имеет позитивное намерение. Каждый травмирующий, болезненный и даже бессмысленный поступок имеет в своей основе позитивную цель: человек кричит, чтобы его заметили, убегает, чтобы почувствовать себя в безопасности, переедает, чтобы получить удовольствие от жизни, часто единственно доступным способом и т.п. Однако в процессе приобретения жизненного опыта человек начинает понимать, что закрепившееся поведение стало неадекватным, и к исходному позитивному намерению лучше подобрать более подходящее и экологичное поведение. Качественное психологическое консультирование обязательно предполагает работу по выявлению позитивных намерений («вторичных

выгод» заявленной проблемы), поиска новых более экологичных способов их удовлетворения и помощи клиенту в их воплощении в жизнь.

Человек всегда делает лучший из доступных ему выборов. Зачастую мы сожалеем о каком-то своем поступке, но следует помнить, что, ретроспективно оценивая свое поведение, мы не учитываем разницу в опыте, приобретенном за прошедшее с тех пор время. Кроме того, в выборе участвует и наше бессознательное, «взвешивающее» и неосознаваемые нами позитивные намерения. НЛП предлагает относиться к проблеме, заявленной клиентом, как к сигналу об ограничениях его опыта, в котором на данный момент нет лучшего способа реализации актуальных для него потребностей и/или ценностей. НЛП-подход предлагает клиенту обучение, в ходе которого за счет освоения новых стратегий эффективной деятельности (общения, разрешения конфликтов, переработки травмирующего опыта, творчества и т.п.) происходит повышение уровня его ресурсности и рост его компетентности в различных сферах жизни.

Если хотя бы один человек умеет делать что-либо эффективно, то этому могут научиться другие. НЛП появилось благодаря тому, что Р. Бэндлер и Дж. Гриндер в исследовании выдающихся мастеров психотерапии изначально исходили из установки, которую сегодня формулируют так: любой человеческий опыт имеет структуру – любую структуру можно выявить и описать – если структура поведения/ деятельности известна, этому можно научить другого. Именно эта установка сделала возможной изучение и описание опыта, например, М. Эриксона, манера и результаты работы которого не укладывались ни в какие традиционные рамки, поэтому часто описывались через эпитет «магические».

Любой человек имеет все необходимые ресурсы для изменений. У людей есть ресурсы, в которых они нуждаются, однако эти ресурсы не всегда осознанны и организованы в соответствующем контексте. Все ресурсы, которые под руководством консультанта клиент определяет как необходимые для достижения желаемого результата, есть в его опыте. Однако клиент чаще всего не может ими воспользоваться самостоятельно, потому что: 1) не знает, какие ресурсы нужны; 2) не умеет получить к ним доступ; 3) не владеет навыком организации одновременного и своевременного задействования имеющихся в его распоряжении ресурсов в направлении к цели. Помощь консультанта нужна «в объединении разделенных частей его опыта, в

интеграции уже имеющихся у него ресурсов в заявленном контексте» [6, с. 28].

Вселенная дружественна и полна ресурсов. Окружающий нас мир огромен, богат и разнообразен. Мы всегда можем найти людей, которые, эффективно взаимодействуя с окружающим миром, находят выход из самых затруднительных положений. Как уже отмечалось, проблема является следствием узкой или неадекватной модели мира, которую человек начинает принимать за объективно существующую реальность. Результатом расширения и совершенствования имеющейся карты действительности является расширение возможностей человека.

Приведенные базовые пресуппозиции являются основанием исследовательской и коррекционной работы специалистов, использующих НЛП-подход. Внутренне принимая данные положения, психолог-консультант получает возможность с большей эффективностью применять богатый технологический инструментарий, накопленный нейролингвистическим программированием.

1.4. Специфика НЛП-консультирования

Обратимся к анализу тех аспектов нейролингвистического программирования, которые связаны с оказанием психологической помощи человеку или социальной группе в осознании и разрешении личностных или межличностных проблем. В данном модуле учебного пособия рассмотрим модели, приемы и техники, которые позволяют повысить эффективность процесса психологического консультирования; в следующем модуле коснемся принципов и особенностей организации психокоррекционной работы в НЛП.

Как известно, психологическое консультирование, наряду с психокоррекцией, психотерапией, психопрофилактикой, психодиагностикой и психологическим просвещение, относят к видам профессиональной психологической помощи [8]. Отмечается, что психологическое консультирование сравнительно недавно выделилось из психотерапии в ответ на запрос здоро-

вой личности на профессиональную психологическую поддержку в условиях возникшей трудной жизненной ситуации или сложностей в значимых взаимоотношениях [59]. Отсюда возникают определенные сложности в четком разделении функций и сфер ответственности психолога-консультанта, специалиста, занимающегося психокоррекцией, и психотерапевта. В самом общем виде содержанием психологического консультирования признается помощь человеку в актуализации его внутренних ресурсов для поиска им решения проблемной ситуации посредством специальным образом выстроенной беседы и обеспечения конструктивной обратной связи [38]. Спектр проблем, решаемых психологом-консультанта довольно широк: недопонимание и конфликты в семейной, дружеской и профессиональной сферах, самые разные барьеры в развитии и самореализации личности.

НЛП-консультирование и НЛПт (НЛП-терапия) по сравнению с другими направлениями оказания профессиональной психологической помощи обладает определенной спецификой.

Первое отличие состоит в том, что нейролингвистическое программирование относится к направлениям «быстрой терапии». Техники НЛП, которые носят психотерапевтический характер, представляют собой продукт тщательного исследования опыта преодоления соответствующей проблемы многих людей. Исследование это производится еще на этапе разработки техники, когда индивидуальная эффективная стратегия многократно проверялась в опыте других людей со схожей проблемой. И только доказавшие свою действенность и универсальность стратегии затем «оборачиваются» в шаги известных нам техник. Моделирование успешного опыта решения определенной психологической проблемы – процесс достаточно длительный. Зато психолог-консультант оснащен инструментами, применение которых при корректно организованном сборе информации, как говорится, – «дело техники».

Кстати, и сам сбор информации в ходе консультационной беседы, которая и составляет основной инструментарий психолога-консультанта, в нейролингвистическом программировании был смоделирован у таких «мэтров» психотерапии, как Ф. Перлз, М. Эриксон, В. Сатир. Поэтому применяемые в НЛП-консультировании модели сбора информации

(«S.C.O.R.E.», «S.O.A.R.») и техники задавания вопросов, помогающие специалисту понять задействуемый ими механизм изменений («Метамодель», «Спецификация цели»), также способствуют достижению желаемого результата максимально быстро.

Однако стоит отметить, что среди психологов-практиков, также как и в бытовом сознании, бытует мнение о том, что качественный результат не может достигаться быстро. Даже НЛП-специалисты признаются в том, что зачастую им приходится бороться с таким предубеждением в себе: «У меня все еще сохранились определенные проблемы с сознательным принятием того факта, что я могу вылечить фобию или подобную проблему длительного характера безболезненно и за время короче часа, – пишет Дж. О. Стивенс, – несмотря на то что я делал это много раз и наблюдал устойчивые результаты [16, с.5].

Второе отличие состоит в том, что работа в традиции НЛП позволяет обеспечить клиенту пребывание в ресурсном состоянии на протяжение всего процесса консультирования или психокоррекции. Когда-то еще на заре своего становления НЛП-консультирование сформулировало один из основополагающих своих принципов: «Страдание не является атрибутом изменения». Нейролингвистическое программирование признает результативность подходов, в которых для клиента являются обязательными перепроживание проблемной ситуации и повторное прохождение через травмирующий опыт. Однако результативность – это только один из критериев эффективности. И если тот же стойкий результат можно достигнуть через более комфортное состояние – НЛП выберет этот путь. НЛП-консультант владеет приемами и техниками, которые позволяют клиенту даже в работе над самой тяжелой жизненной ситуацией сохранять ресурсное состояние (такие приемы, как диссоциация и позиционные переходы, рассмотрим в следующем модуле).

Третья отличительная особенность НЛП-консультирования – особое внимание к соблюдению экологии изменений. Проверка того, насколько гармонично желаемый клиентом результат впишется в его жизнь, не осложнив достижение других целей и не разрушив значимых для него отношений, на каждом этапе консультирования гарантирует, что легко и быстро достигаемые результаты окажутся устойчивыми. Разграничение ответственности и карт клиента и консультанта, проверка цели на экологичность на этапе ее

постановки, выявление и проработка неосознаваемых позитивных намерений проблемного поведения – вот далеко не полный перечень конкретных направлений работы внутри НЛП-консультирования, которые обеспечивают его экологичность по процессу и по результату.

Четвертая отличительная черта консультирования и психотерапии в традиции НЛП заключается в индивидуальном подходе к каждому клиенту. И это не расхожая фраза, к которой мы привыкли в психологии и педагогике, не эталон, к которому стремимся, а принцип работы, реализуемый в повседневной практике НЛП-консультанта. Нейролингвистическое программирование разработало модели и конкретные приемы, которые позволяют через анализ лингвистики и невербального поведения проникнуть во внутренний опыт человека, исследовать структуру его проблемы на уровне механизмов, ее порождающих, исследовать структуру желаемого результата и, используя наиболее подходящие форматы работы и конкретные инструменты психокоррекции, спроектировать и реализовать технику под запрос данного конкретного клиента.

Конечно, в НЛП накоплен огромный банк готовых стратегий работы для широкого круга типичных проблем, с которыми обращаются люди к психологу-консультанту. И в этом смысле, модели и техники НЛП универсальны. Р. Дилтс пишет: «… тщательно исследовав структуру поведения, мы можем … выявить составляющие мыслительной стратегии Эйнштейна в области физики и применить ее при обдумывании социальных или личных проблем, … извлечь ключевые элементы моцартовской стратегии музыкального творчества и применить их в решении организационных задач или при обучении детей чтению» [28, с.15]. Пошаговые алгоритмы техник, соответствующие стратегиям изменений типичных психологических проблем, доказали свою эффективность. И все же: нет-нет, да и появится перед психологом-консультантом клиент с таким уникальным опытом, с такой специфической проблемой, что потребует от него полноценного моделирования и проектирования совершенно особенной техники. (Кстати, проектирование техники под уникальный запрос клиента – одно из направлений обучения на курсе «НЛП-Мастер»).

Таким образом, исследовательский характер нейролингвистического программирования раскрывается не только в части моделирования успеш-

ного опыта выдающихся людей, но и в консультировании, где работа с каждым клиентом необходимо включает изучение его собственных стратегий мышления, переживания и поведения. В свое время Дж. Гриндер говорил своим ученикам: «Чем бы вы ни занимались, первейшей вашей обязанностью остается исследование» [17, с. 46].

Пятая отличительная черта нейролингвистического программирования как направления оказания психологической помощи заключается в том, что оно относится к разряду «тайной психотерапии». Тайной для НЛП-специалиста остается бо́льшая часть содержания проблемной ситуации клиента, поскольку коррекция в НЛП касается «формы, а не содержания». На каждом шаге коррекционной техники психолог-консультант предлагает клиенту формат, который тот наполняет содержанием своего опыта; в подробности этого опыта нет необходимости посвящать консультанта. Поэтому в НЛП отсутствует однозначный запрет на работу с близкими и знакомыми, и практически не обсуждается тема сопротивления клиента. Конечно, в большей мере это относится к психокоррекционным техникам, а не к консультационной беседе. Но, чтобы создать целостное представление о специфике нейролингвистического программирования как направления оказания практической психологической помощи, отметим эту особенность здесь.

И, наконец, НЛП-консультирование занимается помощью клиентам не только в освобождении от проблем, но и в решении ими задач собственного развития и самосовершенствования. В условиях современной российской действительности такие обращения пока, к сожалению, нечасты. Однако нейролингвистическое программирование обладает ресурсами для развития творческого потенциала человека и его компетентности в достижении самых разных жизненных целей. «Отличительная особенность терапии, основанной на НЛП, состоит в том, что она работает не только с «несчастным сознанием», как большинство классических психотерапевтических школ, в рамках которых клиенту, решившему свои проблемы, выздоровевшему, фактически нечего делать. Консультирование в рамках НЛП предполагает, кроме психотерапии и психокоррекции, также и работу по улучшению и совершенствованию имеющихся навыков, способностей, стратегий» [38, с. 53].

В завершение стоит отметить, что НЛП-консультирование как процесс включает в себя классические этапы, через которые специалист-психо-

лог проводит клиента, создавая условия для решения им заявленной проблемы: от установления контакта и уточнения различных аспектов проблемы через понимание ее сути и планирование решений до оценки готовности клиента к их осуществлению. На каждом из этих этапов НЛП-консультант применяет модели, техники и приемы, помогающие ему последовательно решать задачи каждого из этапов, оценивать состояние клиента и его готовность двигаться дальше. С некоторыми из них, необходимыми для понимания специфики НЛП-консультирования, мы познакомимся в следующем модуле.

1.5. Рекомендуемая литература к модулю 1

1. *Белова, Е. В.* Введение в методологию нейролингвистического программирования [Текст] : учебно-методическое пособие / Е. В. Белова. – Ростов-на-Дону : КИБИ МЕДИА ЦЕНТР ЮФУ, 2014. – 33 с.
2. *Белова, Е. В.* История формирования идей нейролингвистического программирования [Текст] : учебно-методическое пособие / Е. В. Белова. – Ростов-на-Дону : КИБИ МЕДИА ЦЕНТР ЮФУ, 2014. – 28 с.
3. *Волкер, В.* Проект НЛП: исходный код [Текст] / В. Волкер. – М. : Маркетинг, 2002. – 220 с.
4. *Дилтс, Р.* Моделирование с помощью НЛП [Текст] / Р. Дилтс. – СПб : Питер, 2011. – 296 с.
5. *Ковалев, С. В.* Введение в современное НЛП. Психотехнологии личностной эффективности [Текст] : учебное пособие / С. В. Ковалев. – М.: Профит-Стайл, 2007. – 640 с.
6. *Плигин, А.* Руководство к курсу НЛП-практик [Текст] / А. Плигин, А. Герасимов. – М. : Твои книги, 2013. – 576 с.

1.6. Контрольные вопросы к модулю 1

1. Как можно расшифровать название «нейролингвистическое программирование»?

2. Мастерство кого из выдающихся психотерапевтов моделировали Р. Бэндлер и Дж. Гриндер?
3. Кого из последователей Р.Бэндлера и Дж.Гриндера Вы знаете, и каков их вклад в нейролингвистическое программирование?
4. Что привнесли в НЛП результаты моделирования профессионального опыта М.Эриксона?
5. Что означает понятие «инконгруэнтность» и благодаря моделированию чьего опыта оно появилось в нейролингвистическом программировании?
6. Как Вы понимаете смысл НЛП-моделирования?
7. Чем понятие «стратегия» в НЛП отличается от такового в общем менеджменте и военном искусстве?
8. Какова эпистемология НЛП?
9. После какого события НЛП обрело статус психологического направления?
10. Какие уровни подготовки специалистов приняты в НЛП?
11. Какие сферы научного знания явились основанием для создания НЛП?
12. Каковы сферы применения НЛП?
13. В чем заключается исследовательский характер НЛП?
14. Как Вы понимаете базовую пресуппозицию: «Карта – не территория»?
15. Какие из базовых пресуппозиций НЛП характеризуют сферу общения?

1.7. Практические задания к модулю 1

Задание 1. Тема «Моделирование ключевых фигур психотерапии»

Проанализируйте и сведите в предлагаемую ниже таблицу сведения о моделировании Р. Бэндлером, Дж. Гриндером и их учениками выдающихся психотерапевтов второй половины 70-х г.г. XX века:

Кого из выдающихся психотерапевтов моделировали?	Кто из НЛПеров участвовал в моделировании?	Что стало результатом моделирования?	Краткая характеристика смоделированной стратегии / созданной модели

Задание 2. Тема «НЛП как искусство моделирования»

Проведите сопоставительный анализ обыденного моделирования и моделирования в НЛП. Обоснуйте, какие критерии для этого можно использовать.

Задание 3. Тема «Квалификационные стандарты в НЛП»

Дайте письменную характеристику задач подготовки НЛП-Практика, НЛП-Мастера и НЛП-Тренера.

Задание 4. Тема «Базовые положения НЛП»

Подберите по 3 пословицы или поговорки, иллюстрирующие смысл каждого из базовых положений НЛП.

Задание 5. Тема «НЛП как искусство моделирования»

Дайте письменную характеристику отличительных особенностей НЛП.

Модуль 2. ТЕХНОЛОГИИ НЛП, ПОВЫШАЮЩИЕ ЭФФЕКТИВНОСТЬ РАБОТЫ ПСИХОЛОГА НА РАЗНЫХ ЭТАПАХ КОНСУЛЬТИРОВАНИЯ

2.1. Раппорт в работе психолога-консультанта

Психологическое консультирование, в какой традиции оно бы не разворачивалось, всегда начинается с налаживания контакта, или раппорта, консультанта с клиентом [59]. В вопросах установления контакта нейролингвистическому программированию, несомненно, принадлежит пальма первенства. Как мы помним, НЛП началось с интереса Р. Бэндлера и Дж. Гриндера к тому, что общего можно обнаружить в работе Ф. Перлза, М. Эриксона, В. Сатир, несмотря на то что их разделяют методологические и теоретические позиции различных психологических традиций. Неудивительно: первым, что заметили Р. Бэндлер и Дж. Гриндер было мастерство всех упомянутых психотерапевтов в установлении контакта и доверия с клиентами. И если значение глубокого контакта для эффективной работы психолога, конечно, признавалось и даже пропагандировалось еще до исследований Р. Бэндлера и Дж. Гриндера (психофизиологами на нейронном уровне было открыто явление, получившее название «раппорт», а социальными психологами был описан феномен интеракционной синхронности), то техническая сторона процесса – что следует предпринять, чтобы установить раппорт с кем бы то ни было – оставалась загадкой. В свое время В. Сатир на вопросы Р. Бэндлера и Дж. Гриндера о том, как ей удается так быстро устанавливать раппорт со своими клиентами, ссылалась на интуицию [17].

НЛП предложило технологию, которая позволяет даже в тех ситуациях, где раппорт не возникает естественным образом, контролировать процесс общения и глубину возникающего контакта. ***Раппорт*** *определяется как «средство или механизм межличностного общения, обеспечивающее его нормальное протекание и продуктивность взаимодействия»* [7, с. 28]. Раппорт является необходимым (правда, недостаточным!) условием эффективности любого общения – от мимолетного обмена малозаметными кивками между приятелями до серьезных бизнес-переговоров. Следствиями установившегося раппорта являются ощущение связи с другим человеком,

чувство взаимности, ощущение доверия, чему в процессе психологического консультирования уделяется особое внимание.

По своей сути раппорт представляет собой взаимное, по большей части бессознательное, уподобление общающихся друг другу. Наверное, никто не станет спорить: чтобы состоялось хотя бы минимальное общение, необходимо, чтобы партнеры по взаимодействию встретились во времени (при дистанционном формате) и в пространстве (при очном формате). Хорошо бы еще, чтобы общающиеся понимали один и тот же язык и пользовались одной и той же системой жестикуляции; иначе их взаимопонимание будет затруднено. Общение представляет собой очень сложный многоуровневый процесс. Человек в нем общается всем телом – жестами, мимикой, интонацией голоса, позой, дистанцией, которую он устанавливает до собеседника… Чем больше вербальное и невербальное поведение одного собеседника соответствует таковым другого собеседника, тем быстрее устанавливается раппорт, и тем выше его качество. Конечно, человек как существо социальное, обладает механизмами естественного установления раппорта. Мы можем наблюдать, как, общаясь в кафе, увлеченные разговором люди постепенно синхронизируются по громкости голоса, по позам, начинают использовать идентичные жесты. Однако мы по своему опыту знаем, что есть сложные для нас партнеры по общению, взаимопонимание с которыми у нас устанавливается непросто. Поэтому знание технологии раппорта и умение ее проверять на практике незаменимы в тех случаях, когда мы общаемся с важными для нас, но малознакомыми людьми, или с теми, кого относим к разряду субъектов затрудненного общения [48].

Прежде чем познакомиться с самой технологией установления раппорта, отметим еще один важный момент: установление раппорта относится к форме, в которой протекает общение, а не к его содержанию. Расхожее непрофессиональное мнение гласит: для того, чтобы установить раппорт, нужно соглашаться с собеседником, «поддакивать» ему. Однако мы уже определились, что раппорт – это необходимое условие эффективности любого общения, а эффективность с необходимостью включает достижение запланированного результата. Но разве целью нашего общения не может быть выражение несогласия с собеседником или разграничение позиций? Именно в таких обстоятельствах многократно возрастает значение раппорта. Когда

лингвистически нам необходимо отстаивать собственную позицию, отличную или прямо противоположную позиции партнера, то именно невербальное поведение, соответствующая манера преподнесения информации создадут условия для конструктивного обсуждения и взаимопонимания.

В структуре раппорта как процесса выделяют следующие этапы [44]:

1) *калибровка.* На этом этапе, предшествующему непосредственным действиям по установлению раппорта, следует обратить внимание на особенности вербального и невербального поведения партнера по общению для того, чтобы определить, какие из них мы будем использовать для подстройки на следующем этапе;
2) *подстройка.* На данном этапе мы следуем за поведением собеседника, последовательно привнося в свое поведение вербальные и невербальные особенности, которые откалибровали на предыдущем этапе;
3) *закрепление*. Этот этап позволяет проверить, установлен ли уже раппорт, и достаточна ли для нас его глубина. Существуют два способа осуществления такой проверки: поведенческий (изменить что-то в своем поведении и заметить, последует ли бессознательно за нами собеседник) и основанный на ощущениях (при установлении раппорта в области солнечного сплетения возникает чувство тепла различной интенсивности, отсюда – выражения «теплые отношения», «теплая атмосфера»);
4) *ведение.* На данном этапе, когда раппорт уже установлен, мы получаем возможность перевести собеседника в состояние, которое способствует достижению целей общения (расслабить, если он находится напряжен, успокоить – если раздражен, растормошить – если он засыпает), путем изменения элементов собственного поведения и благодаря бессознательной подстройке партнера;
5) *отстройка.* Заключительный этап раппорта, предваряющий физическое завершение общения. Заключается во внесении в собственное поведение элементов поведения, отличающихся от аналогичных у собеседника. Отстройка сигнализирует партнеру по общению (чаще всего, он будет воспринимать эти сигналы неосознанно) о свертывании взаимодействия.

Для естественности подстройки рекомендуется ее производить в соответствии со следующими правилами:

– подстраиваясь к собеседнику, необходимо оставаться в «зоне собственного комфорта» (не выбирать для подстройки те элементы поведения собеседника, которые трудно повторить или вызывают неприятие);
– подстраиваясь к собеседнику, необходимо позаботиться о том, чтобы он оставался в «зоне собственного комфорта» (не выбирать для подстройки те элементы поведения собеседника, которые связаны с его физическими недостатками, проявлением болезни, особенностями произношения. Установлению глубокого раппорта способствует уважительный настрой на собеседника, искреннее желание его понять);
– подстройка к ряду жестов, элементам позы, голосовым особенностям партнера по общению требует некоторой временной отсрочки.

Для осуществления подстройки поведение собеседника предоставляет широкие возможности. В данном случае говорят о *параметрах подстройки* – тех конкретных вербальных и невербальных проявлениях партнера по общению, которые будут отражаться подстраивающимся. Одни параметры подстройки востребованы при общении с близкими людьми (и в общении с ними бывают сложные ситуации или непростые темы для обсуждения, когда естественный раппорт может разрушаться), другие совершенно необходимы в обстановке формального общения или при взаимодействии с малознакомыми людьми. Наиболее часто используемые в общении параметры подстройки представлены на схеме (Рис. 1).

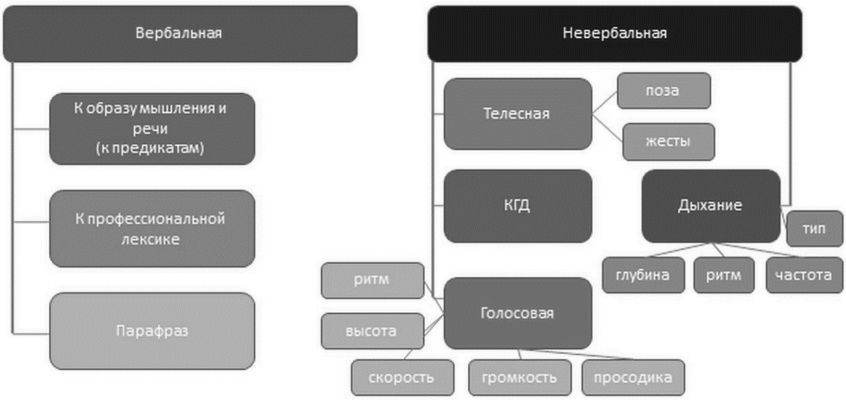

Рис. 1. Параметры подстройки

Рассмотрим параметры возможной подстройки.

Телесная подстройка (в американских источниках может называться подстройкой к физиологии). К элементам позы собеседника удобно подстраиваться, поскольку она всегда на виду, даже если мы только подходим к незнакомому человеку, и он стоит или сидит молча. Чтобы подстроиться к собеседнику можно стать или сесть в той же позе, скрестить руки или ноги, так же как он склонить голову или расправить плечи. С определенной временной задержкой мы можем повторять жесты собеседника – движения, которые он совершает руками, ногами, головой, туловищем. Ритмичные движения – качание головой, покачивание ногой – временной задержки не требуют; по этим параметрам нужно подстраиваться «в унисон». К жестам чаще всего в плане подстройки относят и мимику [44].

Голосовая подстройка. Звучание голоса собеседника предоставляет широкие возможности для подстройки. Однако, подстраиваясь к громкости, скорости речи и высоте голоса, следует помнить о первом правиле подстройки и оставаться в зоне собственного комфорта. К голосовым параметрам относятся также ритм речи, неголосовые (просодические) вкрапления в речь собеседника (вздохи, покашливания). Значение подстройки к голосу возрастает, когда мы общаемся, не видя собеседника (например, по телефону) [16].

Подстройка к дыханию. Дыхание собеседника также предлагает целый ряд конкретных параметров для подстройки: частоту, глубину, ритм, тип дыхания (грудное, брюшное, диафрагмальное). Подстройка по дыханию способствует установлению очень глубокого раппорта. Даже бессознательное ощущение, что Вы с собеседником дышите в единой манере, дает мощное ощущение общности (вспомним В. С. Высоцкого: «… и Вечностью дышать в одно дыханье»). Такая подстройка очень важна в психологическом консультировании. Однако, подстройка к дыханию партнера по общению требует навыка калибровки периферическим зрением. Кстати, психологи-консультанты здесь находятся в выигрышном положении: будучи погруженным в проработку собственного опыта, клиент обычно не обращает такого внимания на собеседника, как это происходит в повседневном межличностном общении. Кроме того, дыхательные привычки собеседника могут сильно отличаться от наших, и поскольку дыхание очень мощно оказывает влияние на наше эмоциональное и даже физическое состояние, особо важно

помнить о зоне собственного комфорта [48].

Подстройка к личному опыту предполагает ссылку в общении на общие с собеседником (или сходные) ситуации и обстоятельства жизни. Если ряд ситуаций и переживаний собеседника нам неизвестны (город, в котором он родился, его профессия и увлечения), то общие обстоятельства уже присутствуют в нашем общении: нам обоим пришлось утром проснуться, выйти из дома, добираться до места встречи в час пик; нас обоих ждут еще какие-то важные дела; в помещении, где мы встречаемся, тепло, холодно, душно и т.п. В психологическом консультировании даже самые простые переживания, если они общие (например: «Здесь темновато. Может, зажечь свет?» или «Мы оба заинтересованы в том, чтобы достичь результата»), помогают установить, углубить и поддержать раппорт.

Подстройка к убеждениям и ценностям. Данный параметр предполагает согласие с тем, что собеседник считает важным (уважение, добропорядочность, дружба, профессионализм, экономия времени, безопасность), или во что он верит на уровне жизненного правила («Каждый имеет право на собственное мнение», «Хорошее образование определяет жизненный успех»). Если психолог-консультант действительно согласен с убеждением клиента, он прямо на это указывает. Если же он придерживается иного мнения, – использует косвенные способы подтверждения (например: «Да, сегодня многие так считают»). Выражение согласия с ценностями и убеждениями клиента, которые относятся к высоким (или глубинным) уровням структуры его субъективного опыта (см. п. 3.3.) и отличаются высокой личностной значимостью, психолог-консультант привносит в беседу атмосферу общности взглядов, что способствует глубокому раппорту.

Прежде чем мы перейдем к еще одному значимому параметру подстройки, рассмотрим *виды подстройки*, которые можно использовать для установления раппорта:

– *полная подстройка* предполагает использование всех параметров, насколько можно полную синхронизацию с поведением человека. При *частичной подстройке* консультант использует лишь некоторые параметры, или уменьшает интенсивность того или иного параметра (например, размах жеста);
– *прямая подстройка* предполагает отражение элемента поведения

партнера по общению через тот же канал передачи информации (клиент скрещивает руки – консультант скрещивает руки, клиент дышит размеренно и глубоко – консультант дышит так же). *Перекрестная подстройка* предполагает, что определенная реакция партнера по общению будет отражаться через другой канал передачи информации (клиент скрещивает руки – консультант скрещивает ноги, клиент дышит размеренно и глубоко – консультант кивает головой или качает ногой в такт дыхания клиента). Перекрестная подстройка гораздо менее заметна, что делает ее незаменимой при работе с тревожными и мнительными клиентами, а также позволяет сохранить собственное рабочее состояние при подстройке к клиенту, находящемуся в состоянии нересурсном;

– *зеркальная подстройка* (или *«отзеркаливание»*) предполагает такое повторение позы и жестов собеседника, при котором подстраивающийся выглядит, как его отражение в зеркале. При *идентичной подстройке* сохраняется соответствие правой-левой сторон частей тела, даже если партнеры по общению располагаются напротив друг друга.

Подстройка к языку и образу мышления. Данный параметр позволяет учитывать особенности, которые свойственны мышлению партнера по общению, его когнитивным предпочтения, привычкам определенным образом воспринимать, перерабатывать и структурировать информацию. Без подстройки к данному параметру мы снижаем шансы на понимание и даже на длительное внимание собеседника. Если в цели нашего общения входит донести свою позицию, что-то объяснить, заинтересовать, замотивировать собеседника, без учета его образа мышления мы вряд ли можем надеяться на успех.

Принципиальное понимание образа мышления партнера по общению обеспечивает умение калибровать его метапрограммные предпочтения. Под ***метапрограммами*** *понимаются характерные способы концентрации внимания человека на окружающем и внутреннем мире.* Слово *«programs»* обозначает ментальные стратегии, лежащие в основе поведения человека; приставка *«meta»* (*«над», «на ином уровне»*) указывает на надситуативный характер этих стратегий, которые проявляются в самых разных контекстах его жизни [54]. Метапрограммы функционируют как бессознательные фильтры,

пропускающие в сознание человека только определенные размерности информации. Одни метапрограммы определяют внутреннюю логику работы с человека с информацией, другие связаны с его мотивационными предпочтениями, третьи – с доминирующим способом на основе анализа информации принимать решения.

Метапрограммы постепенно входили в фокус внимания НЛП-специалистов. Осознанию и описанию некоторых из них способствовало осмысление типологии клиентов В. Сатир [15]; другие были обнаружены в результате систематизации опыта создания терапевтических метафор М. Эриксоном и развития этой традиции Д. Гордоном [20]; третьи были изучены в процессе анализа эффективности психотерапевтических НЛП-техник, осуществленного С. Андреасом и К. Андреас [3]. Наиболее системно к этому вопросу подошла Л. Кэмерон, которая заметила, что в своей работе выдающиеся мастера психотерапии сообразовывают свои высказывания с лингвистическими предпочтениями клиентов [27].

Возвращаясь к параметрам подстройки, остановимся на такой метапрограмме клиента (вернее, это лишь один из критериев метапрограммы «Стили организации информации»), как его сенсорные предпочтения.

Обращаясь к информации, которая храниться в его опыте, посредством воспоминания, анализируя ее, строя планы и мечтая, человек внутри себя обращается к репрезентативным системам. ***Репрезентативными системами*** *в нейролингвистическом программировании названы способы получения, кодирования, хранения, извлечения и представления сенсорной информации, поступающей из окружающего мира через органы чувств* [16]. Другими словами, репрезентативные системы – это формат, в котором человеку как субъекту мышления, представлена мысль. Мы можем обнаружить следующие закономерности:

- содержание наших мыслей уникально, но при этом все мы пользуемся четырьмя способами мышления;
- содержание наших мыслей скрыто от окружающих, но при этом способы мышления отражаются в нашем языке и невербальном поведении;
- для эффективного взаимодействия, установления раппорта и коррекции опыта необходимо калибровать (или осознать в себе, если целью является изменение собственного опыта) именно способы мышления.

Обратимся к четырем репрезентативным системам (их функционирование легко обнаружить в собственном опыте, поскольку, о чем бы мы ни подумали, мы делаем это в формате определенной репрезентативной системы).

Один из способов мышления – это мышление «в картинках» или в зрительных образах. Так проявляет себя *визуальная репсистема*. Когда человек вспоминает, какое выражение лица было вчера у начальника или как выглядит собака соседа, он видит визуальный образ на своем внутреннем экране. Это примеры визуальной памяти. Используя визуальную систему, человек может и конструировать то, чего он в жизни не видел (пока еще не видел). Обдумывая, каким маршрутом лучше добраться домой, или планируя интерьер отремонтированной комнаты, он будет заниматься визуальным конструированием.

Вторая репрезентативная система – *аудиальная* – обнаруживает себя в воспоминаниях того, каким голосом поздоровался вчера начальник, или того, как соседская собака подвывает по ночам. Примером аудиального конструирования служит обдумывание предстоящего завтра важного разговора, который человек уже слышит внутри себя так, как будто он звучит здесь и сейчас, или внутреннее восприятие диалогов героев художественного произведения в процессе чтения.

Третья репрезентативная система называется *кинестетической*. Кинестетику человек обнаружит, когда будет вспоминать, как он промок и продрог на прошлой неделе, или как крепко жмет ему руку начальник при встрече. Обращение к такого рода информации происходит только посредством конкретных ощущений, который он начинает испытывать здесь и сейчас. Конечно, такие воспоминания могут сопровождаться и визуальными или аудиальными образами, поскольку нормальный человек использует все репрезентативные системы, зачастую две-три системы одновременно, а переход из одной системы в другую происходит с большой скоростью. Однако представить тепло, холод, вкус, запах, легкость, тяжесть, шероховатость, влажность человек может только через возникающие у него в процессе представления ощущения.

Отдельно выделяют *дигитальную* или *аудиально-дискретную* репрезентативную систему (внутренний диалог). Дигитальная система является метасистемой по отношению к сенсорным репрезентативным системам, так

как оперирует не чувственной информацией, а только её кодами в виде слов. Часто внутренний диалог проявляется как оценочная речь человека [44].

Процесс мышления формально представляет собой последовательность (иногда одновременность) образов различных репрезентативных систем, к которым обращается человек. Часть этого процесса он осознает, другую – нет. Все же чаще люди сознательно сфокусированы на содержании мыслей, чем на их форме. Но если мы заинтересованы в установлении раппорта с человеком, как это происходит в общении, или в продуктивном изменении опыта, как это происходит в психологическом консультировании или в процессе психокоррекции, нам нужно научиться калибровать, в какой репрезентативной системе в данный момент обрабатывает информацию человек. В НЛП это называется *доступом к системе*: мы говорим «визуальный доступ», подчеркивая, что сейчас человек внутри себя видит картины, схемы, таблицы, внешний вид чего-либо и т.п.; мы говорим «визуал», когда хотим указать на предпочтения человека в процессе обработки информации.

В качестве калибровочных признаков репрезентативных систем выступают вербальные и невербальные ключи доступа.

Вербальные ключи доступа *или* ***сенсорные речевые предикаты*** *– это слова и словосочетания, однозначно указывающие на ту репрезентативную систему, которую использовал собеседник, когда думал о том, что произнес* [16]:

- визуальные: «*вижу*», «*рассматриваю*», «*увидимся*», «*наблюдал* такую *картину*», «*синий цвет*», «*зеленая* тоска», «*круглый* отличник», «*высокие* отношения», «*середина* пути», «*глазам* своим не поверил», «*длинный луч света*», «*широкий спектр* вопросов», «*нарисовался*», «*схема*», «*радуга*», «*смутный*», «*туманный*», «*беспросветный*» и т.п.;
- аудиальные: «*слышу*», «*прислушиваться*», «*звучание*», «*голос*», «*молчание*», «*тишина*», «*гул*», «*треск*», «*громкий* успех», «*тихий* час», «*созвучно*», «*говорить*», «*взывать*», «*шуршать*», «*вжих!*» «*хлоп!*» «*бац!*» и т.п.;
- кинестетически: «*чувствую*», «*ощущаю*», «*чую*», «*предчувствую*», «*мокрый*», «*сухие* факты», «*тяжелый* характер», «*легкий* на подъем», «*груз* ответственности», «*гнет* проблем», «*весомый* довод», «*холодный* расчет», «*теплый* вечер», «*прохладные* отношения», «все *гладко*»,

«*наткнуться* на препятствие», «*зацепиться* за предлог», «*ухватить* мысль», «*послевкусье*», «*привкус* неудачи» и т.п.

Невербальные ключи доступа *– это невербальные реакции собеседника, однозначно указывающие на ту репрезентативную систему, в которую он осуществляет доступ для обработки информации в данный момент* [16]:

- визуальные: жестами рисует в воздухе картины, речь ускоряется, голос звучит громче и выше, плечи несколько расправляются, подбородок приподнимается, взгляд выше уровня глаз (при погружении в себя), дыхание грудное, более частое;
- аудиальные: жесты однотипные, ритмичные, в такт звучанию (покачивание головой, раскачивание туловищем, ногой, постукивания), речь звучит выразительно за счет использования всего диапазона по скорости, громкости и тембру, дыхание диафрагмальное, максимально задействующее объем легких, взгляд на уровне глаз вправо или влево (при погружении в себя); когда слушает, голова склонена набок, ухо развернуто к собеседнику;
- кинестетические: жесты воспроизводят процесс, как в жизни, речь замедляется, голос звучит тише и ниже, в речи появляются паузы, плечи и подбородок опускаются, поза расслабленная, взгляд – ниже уровня глаз (вправо-вниз, если схема глазодвигательных реакций классическая, и влево-вниз, – если инвертированная), дыхание брюшное, более медленное.

Как мы видим, возможностей для установления качественного раппорта в процессе консультирования много. Конечно, у квалифицированного НЛП-консультанта калибровка и подстройка выведены на уровень навыков, что позволяет сознательно концентрироваться на содержании высказываний клиента, одновременно выстраивая глубокий раппорт, который создает условия для продуктивной работы на последующих этапах психологического консультирования в атмосфере открытости и доверия.

2.2. Общая стратегия работы с информацией в НЛП-консультировании: модель S.C.O.R.E. и О.С.В.К.

Установив качественный раппорт с клиентом, психолог-консультант начинает сбор информации о проблемной ситуации. Вернее, эти два этапа – установление контакта и сбор информации – во-многом идут параллельно. В процессе психологического консультирования, как и в любом другом процессе, связанном с действием психологических механизмов, границы между этапами условны, а задачи каждого из них вполне конкретны. Вообще основная часть работы психолога в консультировании – это работа с информацией: консультант задает вопросы и получает информацию от клиента; консультант сообщает информацию клиенту, снабжая его обратной связью, используя рефрейминг, предлагая метафору, резюмируя и т. п. Психолог-консультант – фигура диалоговая, и основные инструменты его работы – вопросы и беседа.

В процессе консультирования психолог получает от клиента большой объем разнородной информации. Недостаток информации, как и ее избыток, снижают эффективность процесса консультирования, приводят к необоснованной трате ресурсов, затягивают работу, сбивают у клиента необходимое ресурсное состояние. Консультант не выяснил существенную для работы над проблемой информацию вначале – пришлось возвращаться на предыдущие этапы дорабатывать. Консультант вовремя не остановил клиента, и тот сообщил много информации о своей жизни, которая не имеет непосредственного отношения к работе над проблемой, – консультант дезориентирован, составление адекватного представления о проблемной ситуации затруднено. Очевидно, психологу-консультанту необходимо ориентироваться в потоке информации, принимая решение о том, какой вопрос задать, что уточнить, а что в речи клиента игнорировать. Хорошо, если эти решения принимаются не интуитивно, и консультант при необходимости может проанализировать свою «линию поведения», точно понимая, в какой момент, с какой информацией и почему именно с ней он работает.

Основные ориентиры в работе НЛП-консультанта задает ***модель «S.C.O.R.E.»***. Это – аббревиатура, а само слово с английского языка переводится как «счет». И действительно, модель «S.C.O.R.E.» позволяет консультанту просчитывать свои шаги в работе с клиентом, определять, на каком

этапе работы с информацией он находится, разрабатывать самый кратчайший маршрут в достижении цели консультирования. В основу данной модели, которая была предложена Р. Дилтсом и Т. Эпштейном в результате анализа работ Аристотеля и комбинирования его идей с положениями теории систем, положен принцип причинно-следственной и временн*о*й обусловленности опыта человека [26; 45]. Каждая из букв аббревиатуры обозначает определенный этап работы консультанта, сопровождающийся поиском клиентом ответов (вербальных и в форме обращения к определенным фрагментам своего опыта) на вопросы консультанта. Внутри каждого этапа предполагается дополнительная, иногда довольно развернутая работа с запросом клиента, используются различные приемы и техники. Каждый этап имеет свою цель и задачи. Сама модель «S.C.O.R.E.» выступает общей рамкой работы НЛП-консультанта.

Расшифровывается аббревиатура «S.C.O.R.E.» следующим образом:

- ✓ S (Symptoms) – Симптомы;
- ✓ C (Causes) – Причины;
- ✓ O (Outcome) – Результат;
- ✓ R (Resources) – Ресурсы;
- ✓ E (Effects) – Эффекты.

Однако последовательность сбора информации в процессе консультирования не совпадает с последовательностью расположения букв в слове. В соответствие с принципами работы НЛП-консультанта, стремящегося в работе с клиентом достичь желаемого результата максимально экологичным, ресурсным и коротким путем, этапы разворачиваются в следующей последовательности [48]:

1) *Симптомы*. На этом этапе НЛП-консультант выявляет вербальные и невербальные реакции, свидетельствующие о наличии проблемы на настоящем этапе жизни клиента. Вопросы, с которых обычно начинается любое консультирование, направлены именно на выявление симптома: *«Что Вас привело ко мне?» «Что Вас не устраивает?» «Что Вы хотели бы изменить?» «От чего именно Вы хотели бы избавиться?»* Возьмем для примера такой ответ клиентки: *«В последнее время я чувствую, что муж отдаляется от меня»*. Применяя вопросы метамодели, о которой речь пойдет в одном из следующих параграфов, НЛП-

консультант может выяснить, что симптомами в данном случае выступают: холодок, появляющийся в груди при мыслях об отношениях с мужем, некоторое оцепенение в руках, задержка дыхания; недовольное и неподвижное лицо мужа, возникающее перед глазами и т.п. Симптом соотносится с настоящим временем жизни клиента.

2) *Результат.* На данном этапе НЛП-консультант с помощью вопросов выясняет, какого результата ожидает клиент от процесса консультирования (это может быть определенное состояние или понимание ситуации, разработанная стратегия поведения с мужем и готовность ее реализовать и т.п.). Вопросы, которые задаст НЛП-консультант на этом этапе: *«Каких отношений с мужем Вы хотели бы достичь?» «Как Вы поймете, что отношения с мужем стали такими, как Вы хотите?» «Какого результата Вы ожидаете от нашей работы?»* Ответ клиентки: *«Мне бы хотелось, чтобы наши отношения снова стали доверительными. Хочу чувствовать близость, доверие и уверенность, общаясь с мужем»*. Конкретными сенсорными признаками результата могут выступать: ряд образов, в которых в виде ярких цветных фильмов клиентка видит себя вместе с мужем дома и в других ситуациях; сфокусированность внимания на особом выражении его лица; возникающее вслед за этим ощущение тепла в груди и учащение сердцебиения и т.п. Прояснение результата сразу после выявления симптомов позволяет определить, насколько реалистичными являются ожидания клиента, а также договориться о критериях оценки эффективности работы консультантом и клиентом. Результат ориентирует клиента на будущее. Если фокусировка на симптоме естественно вызывает у клиента нересурсное состояние, то мысленное обращение к будущему желаемому результату побуждает его перейти к ресурсному состоянию. Поэтому психолог-консультант иногда может прервать сбор информации в точке симптомов, если клиент слишком глубоко уходит в нересурсное состояние, и досрочно перевести его к работе с результатом (памятуя о том, что к симптомам нужно будет вернуться).

3) *Эффекты.* На третьем этапе НЛП-консультант собирает информацию о том, к каким более отдаленным последствиям в жизни клиента может привести достижение желаемого результата. Эффекты могут быть позитивными и отвечать на вопросы: *«Что важного / полезного / приятного*

привнесет в Вашу жизнь результат, когда он будет достигнут?» «Какие новые перспективы откроются в Вашей жизни благодаря достигнутому результату?» Возможный ответ клиентки: *«Такие отношения с мужем дадут мне уверенность и спокойствие, понимание, что я любима. Это даст мне силы для того, чтобы реализоваться и на работе, почувствовать удовлетворение от жизни».* Позитивные эффекты ориентируют клиента на еще более отдаленное будущее, еще больше усиливают ресурсное состояние клиента, повышают субъективную значимость результата и усиливают мотивацию на его достижение. Однако эффекты могут быть и негативными, и о них стоит подумать заранее, чтобы их можно было предотвратить или свести к минимуму, скорректировав цель или поставив дополнительные задачи. Вопросы на выявление негативных эффектов могут быть следующими: *«Чему в Вашей жизни может помешать достигнутый результат?» «Какие значимые для Вас отношения могут осложниться из-за достижения этого результата?»* Ответ клиентки: *«Возможно, если улучшаться мои отношения с мужем, могут осложниться отношения с мамой. И еще: я реже стану общаться со своими подругами».* Негативные последствия, к которым может привести, казалось бы, успешная работа по достижению цели, если о них заранее не «позаботиться», могут обесценить результат и заставить клиента жалеть о нем. Задавая вопросы клиенту о возможных негативных эффектах достижения результата, полезно спрашивать его о различных сферах жизни, в том числе, и напрямую с результатом не связанных.

4) *Причины.* Анализируя любую ситуацию, сложившуюся в настоящем, мы можем найти приведшие к ней причины в прошлом. Однако, в отличие от житейского вопроса «Почему?» или «За что?» под причинами проблемы в модели «S.C.O.R.E.» понимается та ситуация из прошлого клиента, которая способствовала появлению данных симптомов или в которой симптомы проявились впервые. Вопрос консультанта, выявляющий причины: *«Когда впервые Вы заметили, что муж от Вас отдаляется?»* Возможный ответ клиентки: *«Наверное, полгода назад, когда, поздно вернувшись с работы, он не пожелал мне "Спокойной ночи!"»* Вопросы на выявление причин в НЛП-консультировании задают уже после определения результата и вероятных эффектов его достижения,

когда клиент вошел в стабильное ресурсное состояние и скорректировал цель с учетом ее предполагаемых последствий. Заметим, что в ряде других направлений консультирования и психотерапии выявление причин следует вторым этапом, сразу после определения симптомов.

5) *Ресурсы.* Под ресурсами подразумеваются любые средства, способствующие достижению результата или необходимые для этого. Работая с клиентом в рамках консультирования, психолог, конечно, определяет и помогает ему актуализировать внутренние ресурсы – состояния, опыт, внутренние стратегии, помогающие достичь цели и перейти от симптомов к желаемому результату. Вопросы консультанта, направленные на выявление ресурсов: *«Что может помочь Вам быстро достичь поставленной цели?» «Что необходимо для того, чтобы достичь результата?»* «Чего пока не хватает для достижения цели?» Ответ клиентки: *«Нужна вера в себя, решимость, чтобы напрямую поговорить с мужем и понимание, чего ему не хватает в наших отношениях»*. В психологическом консультировании важным ресурсом выступает компетентность консультанта и методы его работы, которые помогают клиенту получить доступ к имеющимся у него ресурсам.

Итак, модель «S.C.O.R.E.» структурирует понимание НЛП-консультанта о том, как он должен организовать сбор информации от клиента. Однако эффективность процесса консультирования практически в равной мере определяется и тем, как психолог подает информацию клиенту. Речь идет об ***обратной связи***. Умение грамотно и конструктивно давать обратную связь является необходимой компетенцией не только психолога-консультанта, но и любого специалиста, занимающегося обучением, развитием, воспитанием, управлением [8; 32].

Обратная связь является необходимой составляющей любого эффективного общения. Рассматривая базовые пресуппозиции НЛП, мы познакомились с одной из них, которая говорит о необходимости учета обратной связи от собеседника, которая позволяет определить, понял ли он нас, интересно ли ему, не стоит ли что-то изменить в своем поведении. Сейчас речь пойдет о симметричном процессе, когда *мы сообщаем партнеру по общению информацию о его поведении / действиях / поступке, которые он совершил, рассчитывая, что она повлияет на его поведение в будущем* [43]. В

процессе консультирования обратная связь составляет содержание завершающего этапа работы с клиентом [59]. Следует, однако, понимать, что в процессе консультирования обратная связь от психолога клиенту дается неоднократно. Можно сказать, что психологическое консультирование «пронизано» обратной связью: не только слово, но и пауза в речи, взгляд, выражение лица, поза консультанта выполняют для клиента функцию обратной связи. Качество этой обратной связи может быть разным. Чтобы обратная связь была профессиональной, побуждала клиента к самораскрытию, усиливала его уверенность в возможности решения проблемы, готовность взять на себя за него ответственность, она должна быть конструктивной. В нейролингвистическом программировании используется аббревиатура ***«О.С.В.К.» – обратная связь высокого качества***. Владение навыками О.С.В.К. является неотъемлемой частью профессионализма НЛП-консультанта.

Прежде всего, стоит отметить, что обратную связь принято делить на:

- *позитивную*, относящуюся к успешной деятельности человека, и *негативную*, направленную на совершенную ошибку, неэффективность выполняемых человеком действий;
- *конструктивную*, создающую атмосферу открытости, доброжелательности, взаимопомощи, способствующую дальнейшим попыткам человека учиться, развиваться, тренироваться, и *деструктивную*, активизирующую его психологические защиты, снижающую мотивацию, ухудшающую отношения.

Рассмотрим требования, которым должна соответствовать обратная связь в процессе консультирования для того, чтобы быть обратной связью высокого качества:

- *своевременность*. Психолог-консультант должен реагировать на поведение клиента сразу, как тот что-то сказал или продемонстрировал. Обратная связь, даже конструктивно поданная, но поданная с запозданием, не выполняет своих развивающих функций;
- обратная связь должна начинаться с информации о том, что у клиента *получилось* хорошо, что сделано удачно (в чем он разобрался, что он понял). В любой самой неэффективной деятельности можно найти, за что похвалить человека; это вопрос установки и гибкости консуль-

танта. (Владение навыками О.С.В.К. чрезвычайно важны в воспитании. Если мама видит, что дочка 4 лет разбила ее любимую тарелку, когда пыталась ее помыть, очень важно сказать: «Какая у меня умница подрастает! Оставила свои игрушки и пришла маме помогать!» Конечно, если мама заинтересована в том, чтобы в следующий раз дочь а) захотела мыть посуду и б) была бы замотивирована учиться, улучшать свой результат). Когда человек понимает, что отмечены его успехи (или хотя бы стремление этих успехов достичь), он чувствует заинтересованность того, кто эту обратную связь дает, эмоционально положительно реагирует на его слова и в последствии готов принять от него и критику;

– вторая часть обратной связи должна содержать рекомендации к усовершенствованию деятельности и *улучшению результатов*. Причем в НЛП настаивают на том, что просчет или промах человека нужно преобразовать в задачу, которую ему предстоит решить. Так, вместо того чтобы сказать: «Вы сегодня опоздали на консультацию» следует сказать: «В следующий раз приходите вовремя», вместо: «Вам не стоит так кричать на своего сына» – «В следующий раз постарайтесь сдержаться в общении с ним». Такие пожелания-инструкции легко превратить в действие;
– *конкретность*. В первой своей части обратная связь должна быть понятна клиенту, указывать на то, что именно он сделал хорошо, что именно у него получилось. Во второй своей части она должна быть реализуема на практике. Советы: «Поменьше нервничать» и «Лучше воспитывать своих детей», – непонятны, невыполнимы на практике и подрывают веру человека, которому это советуют, в собственные возможности изменить ситуацию. В обратной связи тот, кто ее дает, должен предлагать варианты поведения, которые, по его мнению, обеспечат эффект в будущем;
– обратная связь должна быть *обращена к поведению человека, а не к его личности*. Она должна отвечать на вопросы: «Что он сделал не так?» «Что он реализовал / не реализовал?» Недопустимо комментировать «кто он как человек», после того, что сделал («Вы плохо вос-

питаны, раз позволяете себе опаздывать!» «Ты что – маленькая девочка, такие вещи спрашивать!») Нарушение этого требования превращает обратную связь в деструктивную;

– негативная обратная связь должна даваться в форме *прошедшего времени*. Иногда нам все же нужно указать человеку на ошибку. Когда мы используем для этого глаголы прошедшего времени («Ты забыл мне позвонить»), мы обсуждаем единичный случай и поведение, которое уже завершилось. Если же мы используем глаголы настоящего времени («Ты забываешь звонить»), то психологически продлеваем критикуемое поведение в настоящее и будущее, что, в зависимости от контекста, либо вызывает протест партнера по общению, либо убивает его веру в себя, если он чему-то учится.

Итак, нейролингвистическое программирование, моделируя эффективное взаимодействие психолога-консультанта с клиентом, предложило модели S.C.O.R.E. и O.C.B.K. Знакомство с ними позволяет психологу-консультанту грамотно организовать сбор информации, поддерживая у клиента ресурсное состояние, необходимое для качественной проработки проблемы, и овладеть навыками конструктивной обратной связи, настраивающей клиента на изменение и развитие.

2.3. Работа с целью в НЛП-консультировании: спецификация

Любые достижения в жизни человека, в том числе и профессиональные, начинаются с цели. Целеустремленность и целенаправленность являются важнейшими характеристиками человека как субъекта деятельности [10; 13]. В разных ситуациях цель может осознаваться лучше или хуже, специально обдумываться или присутствовать как довольно туманное представление о том, чего человек хочет достичь. В процессе НЛП-моделирования опыта людей, умеющих реализовывать самые смелые проекты, воплощение которых не только повышает качество собственной жизни и жизни окружающих, но и приносит истинное удовлетворение, ощущение личностного роста и продвижения в направлении самореализации, было выявлено, что «правильно» поставленная цель – необходимое условие

результативности всего процесса ее достижения. Психологически корректно поставленная цель выполняет функции ориентировки в планировании и в реализации задуманного, мотивирования человека на выполнение работы; цель выступает необходимой составляющей процесса оценивания эффективности деятельности. Такая цель должна соответствовать ряду критериев, совокупность которых в НЛП получила название ***спецификации цели*** [35; 48].

Работая с запросом клиента, психолог во время первой встречи помогает уточнить, а зачастую и определить, какого результата тот ждет от процесса консультирования, корректирует ожидания клиента и помогает ему поддерживать ресурсное состояние, основанное на уверенности в достижимости результата. Кроме того, ряд запросов напрямую связаны с поиском клиентом значимых целей и оптимизации его целевой системы. Умение специфицировать цель клиента, таким образом, повышает эффективность процесса консультирования и расширяет арсенал профессиональных компетенций психолога.

Обратимся к рассмотрению основных требований спецификации цели.

Владение целью: человек должен обладать ответственностью влиять на достижение цели, продвигаясь к ней либо самостоятельно, либо в сотрудничестве с другими. Точнее сказать, целью только и является такой предполагаемый результат, достижение которого зависит от субъекта. Клиентка: «Я хочу, чтобы *муж начал относиться* ко мне, как раньше». Ответственность за достижение цели в данном примере перекладывается на другого человека. Это не означает, что, если цель сформулирована подобным образом, от ее достижения следует отказаться. Это означает, что она нуждается в доработке. НЛП-консультант в подобном случае обязательно спросит: *«Что Вы для этого можете сделать?»* «*Что в этом зависит от Вас?*» Данный вопрос направляет внимание клиента на то, чем он может реально управлять: «Я должна общаться с мужем как-то по-другому. Мне нужно перестать все время выражать свое недовольство».

Утвердительность формулировки. Формулировка цели как словесное выражение ее сути, концентрирующее сознательные и бессознательные ресурсы субъекта, в соответствии с определением должна содержать описание

желаемого результата. Однако зачастую формулировка содержит констатацию проблемного состояния. Клиентка: «Мне нужно *перестать* все время *выражать* свое *недовольство*». Слово «перестать» не меняет психологического смысла высказывания, поскольку не только слова, но и образы, в которых разворачивается цель, выражают проблемное состояние – «недовольство». Трудности, которые возникают при реализации такой цели, обусловлены тем, что клиент не имеет надежного ориентира в процессе достижения результата (в формулировке отсутствуют слова, описывающие его), а также тем, что фиксация на проблеме препятствует доступу к ресурсам, необходимым для достижения результата. Устранить эти недостатки помогают вопросы: «Что именно Вы хотите *получить в результате*?»; «Что Вам полезно *начать выражать* в общении с мужем?»

Сенсорная очевидность цели. Для того чтобы цель имела серьезные шансы на воплощение, она должна рисовать ясные перспективы будущего, «показывать» субъекту результат, который может быть зафиксирован его органами чувств, а пока цель только планируется – выражаться в образах сенсорных репрезентативных систем. Цель «Я должна общаться с мужем *как-то по-другому*» так туманно заявлена, что даже уточняющие вопросы НЛП-консультанта способны поставить клиента в тупик, не говоря уже о его реальных усилиях, которые не понятно к чему и в каком направлении нужно приложить. Опыт консультирования свидетельствует о том, что конкретизации подобных формулировок с помощью вопросов: *«Как именно* Вы хотите общаться с мужем?», «*Как Вы узнаете*, что Ваше общение с мужем изменилось в лучшую сторону?», порой приходится посвящать отдельную, а иногда и не одну, встречу с клиентом.

Подходящий контекст реализации цели. Грамотно поставленная цель должна надежно ориентировать субъекта в пространственно-временн*ы*х координатах, т.е. содержать ответы на вопросы: *«В каких ситуациях и обстоятельствах* моей жизни желаемый *результат будет уместен*?» и «*К какому сроку* я планирую полностью достичь этого результата?» Людям не всегда очевидно, что, будучи достигнутой в точном соответствии с формулировкой, цель «Мне нужно *полностью изменить* свою жизнь» создаст определенные неудобства, которые вряд ли оценят их близкие.

Временн*а*я определенность предполагаемого результата совсем иначе ориентирует человека в процессе реализации любых, особенно отдаленных,

целей, позволяя оперативно определять необходимость переход с одного этапа деятельности на другой и своевременно организовывать необходимые ресурсы.

Экологичность цели. Когда-то на заре становления нейролингвистического программирования выдающийся семейный психотерапевт В. Сатир, которая была в числе тех, чье профессиональное мастерство так вдохновило Р. Бэндлера и Дж. Гриндера на моделирование, написала, что НЛП достойно уважения уже только за то, что оно первым открыто заговорило об экологии изменений человеческого опыта и технологично подошло к ее соблюдению [17]. Когда люди слышат об экологии, они чаще всего полагают, что речь идет об охране окружающей среды. Вместе с тем, экология – это базирующаяся на системном мышлении разветвленная наука (и даже комплекс наук) о взаимодействии и взаимовлиянии друг на друга систем различного уровня.

Экология как отрасль научного знания появляется в истории человеческой цивилизации довольно поздно, и это неслучайно. Дело в том, что когда экология соблюдается (т.е. различные системы и подсистемы сосуществуют в балансе, поддерживающем общую целостность), это воспринимается как норма, не замечается и, соответственно, не исследуется. Нарушения же экологии сопряжены с большой проблемой, которая на психологическом языке называется «отсроченная обратная связь». Сколько должно было пройти лет и десятилетий, чтобы люди смогли связать между собой два события: поворот реки в одной части земного шара и изменение климата в другой? выброс вредных веществ в атмосферу в одном месте и кислотный дождь – совсем в другом, на другом континенте? И кто мог подумать, что массовое истребление воробьев в Китае с целью сохранить урожай приведет к катастрофическому распространению саранчи и гибели от голода более 10 миллионов китайцев?

Соблюдение экологии – сквозная тема в НЛП-консультировании, пронизывающая любую тему, а навык системного мышления – одна из ключевых компетенций НЛП-специалиста. Ведь достижение результата – это всегда изменение в жизни человека, которое, согласно системному подходу, влечет за собой изменения в более крупной системе, частью которой он сам является. Поэтому прежде, чем приступать к работе, НЛП-консультант обя-

зан позаботиться о том, чтобы клиент проверил, какие негативные последствия достижения цели (чаще всего не принимаемые им в расчет) могут проявиться в отдаленной перспективе или в другой сфере его жизни. На это направлены вопросы спецификации цели, работа по модели S.C.O.R.E. в точке «Эффекты», выявление так называемых «вторичных выгод» от симптомов и специальным образом организованная работа с ними. Экология изменений обязательно будет проверяться и в завершении работы с клиентом.

Возможными следствиями нарушения экологии в достижении человеком желаемых изменений могут выступать: 1) осложнения в других сферах жизни, вроде бы не связанных напрямую с изменением. Примером может выступать неэкологичное избавление от вредной привычки, когда человек бросает курить и через некоторое время по объективным критериям приближается к желаемому результату, но в то же время становится раздражительным, в семье начинаются скандалы и портятся отношения с окружающими; 2) возвращение симптома, примером которого может служить ситуация, когда человек много раз в жизни бросал курить, какое-то время, иногда довольно длительное, держался и снова начинал курить; 3) замена симптома, иллюстрацией которой является ситуация, когда бросив курить, человек приобретает пристрастие к жевательной резинке или, того хуже, начинает пить [48]; 4) разрушение системы, примером чего служит, увы! знакомая многим психотерапевтам ситуация, в которой после того, как муж, наконец, перестал пить, его бросает жена, и семья разваливается по достижении, казалось бы, долгожданного результата.

Все эти примеры свидетельствуют о том, что даже проблема в жизни человека, тем более, проблема длительное время существующая, становится частью его жизни, с которой сам человек, а часто и его окружение входят в состояние баланса. Более того, сама проблема, как ни странно, может выполнять функцию «стабилизатора» системы [43]. И тогда любое вмешательство с самыми благими намерениями будет создавать угрозу существования всей системе и ее отдельным элементам. Поэтому «только системный взгляд на человека, его внутренний мир и взаимоотношения с внешним миром позволяют сделать работу психолога … более продуктивной, предсказуемой, а главное, экологичной» [19, с. 47].

Очень важные вопросы, которыми обязательно задастся НЛП-консультант прежде, чем начать какую бы то ни было работу с запросом

клиента: «Насколько экологично впишется желаемый результат в жизнь клиента?» «Удастся ли ему, достигнув результата, сохранить все преимущества нынешнего положения?» «Не обернется ли желаемое достижение отдаленными негативными последствиями или потерями в других, напрямую не связанных с конкретной целью сферах его жизни?» Эти вопросы составляют суть так называемой экологической проверки результата, которая осуществляется и в начале работы с клиентом, когда только обсуждается цель его прихода к консультанту, и в завершение любой техники НЛП на шаге, который так и называется – «Проверка экологии» [1]. Очень важно помнить: насколько бы желаемой не представлялась клиенту его цель, всегда полезно, представив, что она уже реализована, задать ему вопросы: «Что в Вашей жизни может осложниться благодаря достигнутому результату?» «Какие важные для Вас отношения могут ухудшиться из-за этого достижения?»

Проверка не только конечной цели, но и более частных задач, которые ставит перед собой клиент, по описанным критериям должна стать надежно работающим навыков психолога-консультанта. При этом важно помнить, что чаще всего клиенту недостаточно задать один вопрос, чтобы он сразу вышел на психологически «правильный» ответ. Обычно, получив ответ от клиента, НЛП-консультант снова проверяет его по спецификации цели и приходит к необходимости дальнейшего уточнения ответов, а следовательно – представлений – клиента, в чем ему помогает еще одна модель – речевая метамодель.

2.4. Инструментарий НЛП-интервьюера: речевая метамодель

Одним из принципиальных отличий между психологическим консультированием и психокоррекцией, граница между которыми, как отмечает ряд авторов, не однозначна, выступает инструментарий, используемый специалистом. Если психокоррекция и психотерапия предполагают различные методы и техники, предполагающие разыгрывание ситуаций клиентом, использование ритуальных пространств, рисование и т.п., то психологическое консультирование разворачивается исключительно в речевой форме [56]. Основным средством профессиональной деятельности психолога-консультанта является речь, основным инструментарием работы – интервью и

беседа [59].

В НЛП технология интервью, задающая правила использования вопросов, которые призваны способствовать иному взгляду клиента на проблемную ситуацию, осознанию им сути проблемы и возможных выходов из нее, представлена речевой метамоделью. С создания метамодели, которая стала итогом осмысления положений трансформационной грамматики Н. Хомского и моделирования искусства ведения консультационной беседы выдающимися психотерапевтами своего времени, началось НЛП [21].

Дж. Гриндер и Р. Бэндлер ввели в психологический обиход понятия глубинной и поверхностной структуры языка. *Глубинная языковая структура* – это весь опыт человека, который может быть выражен в речи (во внешнем проговаривании или во внутреннем диалоге). *Поверхностная структура языка* представлена частью содержания глубинной структуры, актуализированной человеком в процессе размышления или общения. Во фразе, которую произносит человек, не отражен весь его опыт. Кроме того, ее содержание – это не просто фрагмент опыта, это содержание трансформированное, иногда настолько, что имеет мало общего с тем, что составляет эмпирический опыт человека [48].

Дж. Гриндер и Р. Бэндлер описали три процесса, приводящие к трансформации опыта при движении информации из глубинной структуры к поверхностной – обобщение (генерализация), опущение и искажение [15].

Генерализацией *называется процесс трансформации содержания исходного опыта, в ходе которого конкретная сенсорная информация за счет потери деталей обобщается до категории, по отношению к которой является лишь частным случаем* [21]. Благодаря процессу генерализации единичный травмирующий опыт клиента может обобщаться до жизненного правила и объективной закономерности. Так, единичная ситуация замечания по случаю опоздания со стороны непосредственного начальника и многозначительный взгляд (по тому же поводу, но в другой раз) одного из сослуживцев, приводит к обобщению: «На работе никакой свободы». Кстати, у начальника после двух – трех таких опозданий подчиненных вполне может сформироваться представление: «Все сотрудники безответственны». Ни в одном, ни в другом случае фраза не выражает реальный опыт субъекта. Но сам то субъект считает, что именно так и происходит [65].

Опущением *называется процесс трансформации содержания исходного опыта, в ходе которого части этого содержания исключаются из рассмотрения.* Так, реальный опыт сравнения своей внешности с несколькими одноклассницами, в результате которого девочка-подросток фиксировала: «Я некрасивая по сравнению с Таней», «Я некрасивая по сравнению с Олей», – позже может потерять «эталон» сравнения и превратиться просто в «Я некрасивая». По мнению Р. Бэндлера, опущение уменьшает мир до размеров, подвластных нашей способности к действиям [16].

Искажением *называется процесс трансформации содержания исходного опыта, в ходе которого в нем смещаются смысловые акценты*. Насколько неузнаваемой может стать информация в процессе искажения, хорошо известно по эффекту «испорченного телефона». Дж. Гриндер и Р. Бэндлер в качестве примера искажения приводят поведение человека, убежденного в том, что он не заслуживает ничьего внимания, и потому искажающего знаки внимания со стороны окружающих, приписывая им намерения обычной воспитанности, лицемерия, расчетливости [21].

Таким образом, поверхностная структура представляет собой результат действия механизмов обобщения, опущения и искажения, выраженный в конкретных лексических формах. Благодаря преобразованию глубинных структур в поверхностные увеличивается скорость передачи информации, но теряется точность. Следствием этого является возникшее непонимание в общении, когда, сообщив на бегу знакомой: «С сыном опять проблемы!», – Вы-то точно знаете, что он вчера так и не сел за математику. А Ваша знакомая, наполнив абстрактные слова близким ее опыту содержанием, убеждена, что Вы ей сообщили о том, что сын курит.

В контексте психологического консультирования нас особо будет интересовать феномен несовпадения поверхностной языковой структуры, фиксирующей для клиента его опыт в обобщенно-искаженно-фрагментарной форме, с реальным, богатым и конкретным опытом, содержащимся в его глубинной структуре. Как Вы думаете, насколько может совпадать с реальными ситуациями из жизни клиента его жалоба: «В наше время нет честных людей» или «Я сам не пил и не ел, – все приносил в семью»? Универсальные процессы моделирования тесно взаимодействуют между собой: генерализации образуются на основе опущения и искажения информации; содержание опускаемого и искажаемого определяется при помощи сделанных

ранее обобщений. «Всеобъемлющий парадокс человеческого существования, – пишут Дж. Гриндер и Р. Бэндлер, – заключается в том, что те же процессы, которые помогают нам выжить, расти и изменяться, обусловливают одновременно возможность создания и сохранения скудной, выхолощенной модели мира…, блокирующей путь к дальнейшему росту, если мы вдруг по ошибке примем за действительность собственную модель» [21, с. 29-30].

Однако именно несоответствие представлений человека о себе и мире на уровне поверхностной структуры с реальным глубинным опытом делает возможным оказание ему действенной психологической помощи. Психолог-консультант, задавая уточняющие вопросы, побуждает клиента сверяться с реальными ситуациями своей жизни, восполняя опущенную информацию, исправляя искажения, «заземляя» свои представления на конкретику пережитого опыта. ***Метамодель*** *представляет собой технологию сбора информации о глубинной структуре клиента* [27]. Овладев метамоделью, НЛП-консультант овладевает искусством задать нужный вопрос, попадающий в корень проблемы, порожденной цепочками генерализаций, опущений и искажений, искусством провести клиента через осознание и расширение его карты к результату консультирования, всего лишь задавая вопросы.

Метамодельная технология предписывает задавать вопросы (*отклики*) в строгом соответствии с *речевыми паттернами* – определенной формой или структурой высказывания клиента [48]. Познакомимся с некоторыми паттернами и соответствующими откликами метамодели.

Неконкретные существительные и местоимения в речи клиента свидетельствуют о том, что он называет не конкретный объект (человека, предмет, ситуацию), с которым он взаимодействовал, а целый класс объектов. Отклик метамодели будет побуждать клиента вернуться к этому конкретному объекту и его свойствам. Например, клиент говорит: «*Родственники* сели мне на шею». Отклик метамодели: «*Кто конкретно* из родственников ведет себя подобным образом?» Клиент: «*Имущество* стало точкой преткновения в наших отношениях». – Консультант: «*Что именно* из имущества так влияет на ваши отношения?»

Сверхобобщающие слова выражают крайнюю степень обобщения, которая не подразумевает исключения из правил. О сверхобобщении сигнализируют слова: «все», «всегда», «каждый раз», «всякий», «никто», «никогда»,

«нигде» и т. п. Клиент: «У меня *ничего* не выходит». – Консультант: «*Что конкретно* у Вас не выходит?» В этом случае отклик метамодели тот же, что и в предыдущем паттерне, т. к. сверхобобщающие слова являются частным примером неконкретных существительных и местоимений. Но для сверхобобщающих слов есть еще три других варианта откликов:

- ✓ Клиент: «У меня *ничего* не выходит». – Консультант: «У Вас *ничего* не выходит?» (акцентирует сверхобобщающее слово и делает паузу, невербально приглашая клиента к уточнению);
- ✓ Клиент: «У меня *ничего* не выходит». – Консультант: «*Ничего-ничего*? *Ни почистить зубы* сегодня не удалось, *ни причесаться*?» (утрирование, «сгущение красок»);
- ✓ Клиент: «У меня *ничего* не выходит». – Консультант: «Давайте вспомним хоть *одно дело, которое Вам сегодня удалось*: вот, я вижу, на консультацию удалось добраться. И вовремя» (исключение из правил).

Целью работы со сверхобобщениями является вернуть заявленную клиентом ситуацию с уровня вселенской катастрофы к размерам конкретной ситуации, которую он сможет контролировать.

Неконкретные глаголы указывают на некое действие, которое было совершено либо самим клиентом, либо кем-то, о ком он рассказывает, так, что консультанту предлагается догадываться, что же конкретно произошло. Клиентка: «Начальник *достает* меня своими придирками». – Консультант: «*Что именно* он *делает*, когда достает*?*» Клиент: «Он меня *разочаровал*». – Консультант: «*Что конкретно* он *сделал*?»

Чтение мыслей указывает на то, что думает, чувствует, переживает другой человек без указания на это им самим. Клиент: «Жена давно *поставила на мне крест*». Здесь в отличие от неконкретных глаголов активность другого человека не предполагается. Жена в данном примере ничего не делает и не предпринимает. Говорится о ее отношении, которое скрыто от непосредственного наблюдения извне. Отклик метамодели: «*Откуда* Вам *это известно?*» Клиент: «*Он считает* меня дураком». – Консультант: «*Откуда* Вам *известно, что он так считает*?» Непроясненное чтение мыслей чревато тем, что клиент собственные предположения (зачастую совершенно неверные) начнет принимать за доказанный факт и на этом основании будет выстраивать свое поведение.

Сравнение с умолчанием указывает на потерю говорящим эталона, с

которым производится сравнение. Данный речевой паттерн выражается сравнительными и превосходными степенями прилагательных. Клиент: «*Лучше* бы он помалкивал». – Консультант: «*Лучше, чем что?*» Клиент: «Это было *самое лучшее* решение». – Консультант: «*Лучшее решение из каких других?*»

Два паттерна относятся к так называемым «модальным операторам». Слово «модальный» образовано от английского слова «mode», что может быть переведено как «режим функционирования». Модальные операторы свидетельствуют об определенных жестких границах, которые выстроил клиент в своей жизни и за пределы которых он не может выйти, несмотря на то, что они мешают ему действовать в соответствии со своим гораздо более широким и богатым жизненным опытом:

- *модальные операторы необходимости (долженствования)* создают рамки по типу «должен», «обязан», «нужно», «необходимо». Клиент: «Мне *необходимо* доказать ей свою правоту». – Консультант: «А *что произойдет, если* Вам это *не удастся*?» Клиент: «Люди *должны* довольствоваться тем, что у них есть». – Консультант: «*А иначе что?*»
- *модальные операторы невозможности* создают границы по типу «не могу», «невозможно», «не способен», «не получится». Клиент: «Я *не могу* решиться на такой шаг». – Консультант: «*Что* Вам *мешает*?» Клиент: «Эту ситуацию изменить *невозможно*». – Консультант: «Что делает *невозможным* изменение этой ситуации?»

Номинализации указывают на то, что процесс, разворачивающийся в глубинной структуре языка, в поверхностной структуре превратился в событие (если лингвистически – глагол превратился в существительное). Клиент *пришел* к другу и *пил* чай, а говорит, что у него были «*поход* к другу» и «*чаепитие*». Клиентка *боится*, что ее *уволят*, а рассказывает про «*страх увольнения*». Приведенные примеры свидетельствуют о застывших во времени процессах, являются как бы «стоп-кадрами» произошедшего [60]. Изменение процесса на событие имеет важное психологическое последствие: активным во времени глаголом субъект выражает свое активное участие в ситуации, а статичным во времени существительным «выводит себя из игры», снимает с себя ответственность за происходящее (сравните: «Я *переживаю* из-за того, что мы *конфликтуем* …» и «Мои *переживания* по поводу этого *конфликта* совершенно выбили меня из колеи»). Как отмечают

Р.Ф. Пьюселик и Л. Байрон, систематическое использование человеком номинализаций может свидетельствовать о том, что его контроль над собственной жизнью ограничен [54]. Поэтому НЛП-консультант обязательно обратит внимание на номинализацию и побудит клиента через деноминализацию принять на себя ответственность за процессы, субъектом которых он является. Отклик метамодели обязательно должен содержать глагол, от которого образовалась номинализация. Клиент: «Мои *переживания* по поводу этого *конфликта* совершенно выбили меня из колеи». – Консультант: «По поводу чего Вы *переживаете*?» «С кем и по какому поводу Вы *конфликтуете*?»

Итак, для решения задач каждого из этапов психологического консультирования нейролингвистическое программирование разработало простые и однозначные рекомендации и инструкции, оформленные в модели, приемы и техники работы. В результате установление раппорта с клиентом становится технически выполнимой задачей; творческий процесс путешествия по жизненным ситуациям клиента благодаря модели S.C.O.R.E. превращается в структурированный и прогнозируемый; прояснение целей клиента приносит психотерапевтический эффект и часто снабжает клиента ясной стратегией ее достижения; а применение метамодельных вопросов побуждает клиента принимать самостоятельные решения на более прочном основании своего богатого ресурсами опыта.

2.5. Рекомендуемая литература к модулю 2

1. *Боденхамер, Б.* Полный курс НЛП [Текст] / Б. Боденхамер, М. Холл. – М. : Прайм-Еврознак; Харвест. – 2006. – 635 с.
2. *Бэндлер, Р.* Из лягушек – в принцы. (Вводный курс НЛП-тренинга) [Текст] / Р. Бэндлер, Дж. Гриндер. – Сыктывкар : Флинта, 2000. – 223 с.
3. *Гриндер, Дж.* Структура магии: большая энциклопедия НЛП [Текст]: в 2 т. / Дж. Гриндер, Р. Бэндлер. – М. : АСТ, 2014. – 446 с.
4. *О'Коннор, Дж.* Введение в нейролингвистическое программирование. Новейшая психология личного мастерства [Текст] / Дж. О'Коннор, Дж. Сеймор. – М., 2000. – 243 с.

5. *Плигин, А.* Руководство к курсу НЛП-практик [Текст] / А. Плигин, А. Герасимов. – М. : Твои книги, 2013. – 576 с.
6. *Пьюселик, Р. Ф.* Магия без тайн [Текст] / Р. Ф. Пьюселик, Л. Байрон. – 2-е изд. – СПб. : Речь, 2013. – 144 с.
7. Современная практическая психология в обеспечении ресурсов самореализации личности: коллективная монография [Текст] / Ю. В. Обухова [и др.]. – Ростов-на-Дону : Издательство Южного федерального университета, 2016. – 320 с.

2.6. Контрольные вопросы к модулю 2

1. Какова роль раппорта в психологическом консультировании?
2. Какие задачи консультирования может решить психолог с помощью ведения?
3. В чем состоит отличие репрезентативных систем от систем восприятия информации?
4. В чем заключается специфика аудиально-дискретной системы?
5. Что такое «ключи доступа»? К чему можно получить доступ с их помощью?
6. Что описывает модель S.C.O.R.E.?
7. В какой последовательности психолог-консультант собирает информацию в соответствие с моделью S.C.O.R.E.?
8. Что такое «эффекты» по модели S.C.O.R.E.?
9. Как расшифровывается аббревиатура О.С.В.К.?
10. В чем состоит отличие негативной обратной связи от деструктивной?
11. Что означает «специфицировать цель»?
12. Каковы механизмы влияния негативной формулировки цели на ее достижение?
13. Каковы основные последствия нарушения экологии в достижении цели?
14. Какие трансформации происходят с информацией при ее переходе с глубинной в поверхностную структуру языка?
15. Почему номинализации в речи клиента нуждаются в проработке?

2.7. Практические задания к модулю 2

Задание 1. Тема «Сенсорные речевые предикаты»

Переведите на визуальный, аудиальный и кинестетический сенсорные языки следующие предложения: «С утра погода была плохая, но к обеду распогодилось», «Скоро наступит экзаменационная сессия», «Она стала гораздо лучше учиться».

Задание 2. Тема «Обратная связь высокого качества»

Письменно дайте самому себе обратную связь высокого качества по поводу эффективности освоения Вами дисциплины «Введение в нейролингвистическое программирование».

Задание 3. Тема «Спецификация цели»

Определите, какие нарушения содержатся в формулировках следующих целей. (Внимание! В одной формулировке может содержаться больше, чем одно нарушение). К каждому нарушению сформулируйте вопросы, которые задал бы НЛП-консультант: «Мне нужно перестать так поздно ложиться», «Я намереваюсь проработать свои вредные привычки», «Я хочу, чтобы мне зачли эту дисциплину», «Мне важно построить доверительные отношения».

Задание 4. Тема «Паттерны метамодели»

В каждом из следующих предложений найдите все паттерны метамодели и задайте к ним соответствующие вопросы: «Лучше было бы встретиться в 10 часов», «Я должен подготовить доклад», «Все студенты на экзаменах списывают», «Этот преподаватель меня не любит», «Я не могу разобраться в этой теме», «Родители заставляют меня сидеть с младшей сестрой».

Модуль 3. ОБЩЕЕ ПРЕДСТАВЛЕНИЕ О ФОРМАТАХ ПСИХОКОРРЕКЦИОННОЙ РАБОТЫ В НЛП

3.1. Принципы организации психокоррекционной работы в НЛП

Обратимся к рассмотрению тех психических механизмов, задействование которых в работе НЛП-консультанта обуславливает процесс изменений во внутреннем опыте клиента, приводящих его к желаемому результату. В ряде случаев эти механизмы будут запускаться в процессе консультативной работы как следствие размышлений клиента над вопросами консультанта. В других ситуациях обращение к ним потребует специально организованной работы и воздействий, которые традиционно рассматриваются как психокоррекционные и психотерапевтические [53].

Известно, что психотерапия в отличие от психологического консультирования, основным инструментом работы в котором выступает консультативная беседа, так сказать, слово или, точнее, вопрос специалиста, требует специальных техник, выполнения клиентом заданий, разыгрывания ситуаций, часто в специальным образом организованном «ритуальном пространстве» и т.п. [36]. Поскольку в ряде случаев желаемые изменения могут проявляться в жизни клиента с отсрочкой, особое внимание в психотерапевтическом процессе уделяется закреплению нового опыта в ценностно-мотивационных координатах клиента [30].

Работа с клиентом в традиции НЛП основывается преимущественно на когнитивно-бихевиоральном психотерапевтическом подходе, который наряду с психодинамическим и феноменологическим (экзистенциально-гуманистическим) рассматривается в качестве основных в психологической практике [8]. Данные подходы характеризуются спецификой понимания целей, задач и принципов психотерапевтической работы; за каждым из них стоит солидная традиция организации эффективного взаимодействия психотерапевта с клиентом, взгляда на причины, порождающие психологическую проблему и, соответственно, на инструменты достижения результата [56].

Когнитивно-бихевиоральный подход ориентирован на выработку нового, прежде всего, ментального опыта, который поможет клиенту обнаружить ресурсы для разрешения насущной проблемы и будет востребован в будущем. В нейролингвистическом программировании, как подробно было рассмотрено в параграфах 1.2. и 3.3, причиной порождения проблемы в жизни человека считаются ограничения имеющихся у него представлений, которые уже не соответствуют его реальному опыту. В соответствие с базовой пресуппозицией о том, что человек всегда делает лучший выбор из имеющихся у него возможностей, проблемное поведение рассматривается как свидетельство отсутствия у клиента лучшего способа справляться с актуальной для него ситуацией. При таком понимании терапия подобна эффективно организованному обучению, в котором проблемные стратегии поведения не разрушаются, не стираются из памяти, а дополняются новыми, более эффективными, более соответствующими опыту клиента, расширяющими его представления и поведенческий репертуар. Такой подход зарекомендовал себя при решении самого широкого круга задач: от расширения возможностей совладающего поведения, оптимального выбора копинг-стратегий с учетом индивидуальных ресурсов и требований среды [69] до решения проблем, связанных с самореализацией личности [58].

НЛП последовательно отстаивает взгляд на системную взаимосвязь мышления и поведения человека и в теоретических концептах, и на практике, сочетая в техниках психокоррекционной направленности работу с ментальными и поведенческими стратегиями. В первом модуле мы познакомились с базовой пресуппозицией НЛП, гласящей: «Сознание и тело – части единой кибернетической системы». В этой формуле «сознание» указывает на когнитивные особенности человека, на внутренние механизмы переработки им информации в процессе вспоминания, анализа, планирования. «Тело» в контексте обсуждаемого вопроса можно соотнести с поведением человека во внешнем плане. В отличие от ряда психотерапевтических направлений, которые сделали выбор в пользу традиции решать психологические проблемы с опорой лишь на один из векторов осуществления изменений (психоанализ, гештальт- и логотерапия – от работы с сознанием (бессознательным) к изменениям поведения; телесно-ориентированная и поведенческая психотерапия – от работы с телом к изменениям сознания), НЛП предлагает разрабатывать стратегию работы в соответствие со спецификой

запроса клиента. Поэтому в рамках НЛП мы встречаем такие разные техники, как «Коллапс якорей», в которой работа консультанта заключается, казалось бы, в правильно организованных прикосновениях к клиенту, «Субмодальный взмах» (см. п.3.2), где коррекция направлена на формальные характеристики образа проблемной ситуации, «Решение сложной коммуникативной ситуации с помощью трех позиций восприятия» (см. п. 3.4), побуждающую клиента развернуть глубокий анализ неудовлетворяющих взаимоотношений на ценностно-смысловом уровне. И если при внешнем наблюдении за работой НЛП-консультанта будет ясно виден фокус его работы в координатах «когнитивное – бихевиоральное», то понимание механизмов психокоррекции должно нам подсказать, что любая грамотная интервенция в процессе психотерапии всегда приводит к изменению как представлений, так и поведения клиента.

Рассмотрим принципы организации психокоррекционной работы в традиции нейролингвистического программирования.

1. Клиент должен находиться в ресурсном состоянии на протяжении всей психотерапевтической сессии.

Работа над заявленной проблемой требует от клиента вложения внутренних ресурсов, об этом мы подробно говорили при ознакомлении с моделью S.C.O.R.E. Если же он погружен в сложную для него ситуацию, ресурсы тратятся на функционирование в режиме проблемы, и достичь изменений будет значительно труднее. В психотерапии существуют подходы, в рамках которых возвращение пациента в травмирующую ситуацию и ее перепроживание рассматриваются в качестве необходимого условия исцеления. НЛП-специалисты не оспаривают действенность этих подходов, однако рассматривают такой формат работы лишь как один из возможных. Если такого же результата можно достичь, не побуждая клиента снова проходить через неприятные ситуации и негативные переживания, то такой возможностью следует воспользоваться. У НЛП-консультанта есть целый ряд способов и приемов, позволяющих поддерживать у клиента ресурсное состояние при проработке самого травмирующего опыта. (Напомним, что последовательность шагов при сборе информации по модели S.C.O.R.E. – один из таких способов. О других речь пойдет в данном разделе ниже).

2. Результат психокоррекционной работы должен достигаться наименьшим числом шагов.

Нейролингвистическое программирование всегда искало и описывало эффективные стратегии достижения результатов в разных сферах человеческой деятельности. Техники психокоррекционной работы в НЛП представляют собой те части реальных стратегий изменений, которые в процессе моделирования прошли через так называемую «модель вычитания»: в результате многократных проверок их эффективности из них были исключены шаги, которые являясь частью индивидуального успешного опыта, оказались несущественными для достижения результата. Дж. Гриндер говорил о том, что все, что можно исключить из последовательности шагов, ведущих к результату, без потери качества этого результата – нужно исключить [15].

3. НЛП-специалист несет ответственность за разделение собственной «карты действительности» и «карты действительности» клиента.

Пожалуй, этот принцип справедлив для любой по-настоящему профессиональной психологической работы. Однако именно в НЛП этот принцип настолько осознан, однозначно сформулирован и принят к сведению. С пресуппозиции «Карта – не территория» для будущих специалистов начинается изучение нейролингвистического программирования. Навык работы в рамках так называемого «личностного мифа» клиента, ненавязывание своего в*и*дения и прямой запрет на дачу советов составляют содержание профессиональных компетенций НЛП-специалиста. Любой профессиональный консультант – «фигура диалоговая». Он работает вопросами, понимая, что только сам клиент с опорой на все богатство своего индивидуального опыта сможет найти на них правильные ответы, и только собственное решение клиент сможет воплотить в условиях уникальных обстоятельств своего будущего.

4. НЛП-специалист ответственен за учет обратной связи от клиента в процессе работы.

Навык так называемой калибровки – умения замечать мельчайшие изменения в вербальном и невербальном поведении клиента, свидетельствующие об изменении в его состоянии, мышлении или отношении, – еще одна важнейшая компетенция НЛП-специалиста, формируемая у него уже на уровне НЛП-практика. Именно ответная на действия консультанта реакция клиента подскажет, какие результаты в работе с ним достигнуты и что еще

следует предпринять. При работе в любой технике продвижение к следующему шагу происходит только при получении соответствующей обратной связи от клиента, и чаще по невербальному каналу.

5. Психокоррекционная работа должна быть экологичной по процессу и результату.

Технологичный подход к соблюдению экологии изменений является, как уже неоднократно указывалось ранее, является одной из визитных карточек нейролингвистического программирования. Начиная с прояснения желаемого результата в начале сессии, через калибровку состояния клиента в процессе работы над проблемой вплоть до завершающего шага в работе с ним, который носит название «проверка экологии» – все в работе НЛП-консультанта подчинено известному принципу «Не навреди!» Современное НЛП, благодаря системному подходу к изменениям, обеспечивает консультанта всеми необходимыми технологиями, помогающими осуществить сопровождение клиента к желаемому результату, который станет естественной частью его жизни во всей ее целостности.

Чем же обоснована эффективность нейролингвистического программирования при работе с клиентом? Что позволяет добиваться быстрых, устойчивых и экологичных результатов, являющихся отличительной особенностью психокоррекции в традиции НЛП? Напомним, что нейролингвистическое программирование возникло и развивается как результат моделирования успешного опыта – опыта работы выдающихся психотерапевтов, стратегий мышления и деятельности специалистов, достигших высот в самых разных сферах человеческой практики, а также опыта изменений и преодоления жизненных трудностей людьми, которые не прибегали к помощи психотерапевтов и часто даже не представляли, как им это удалось [7]. Методы работы, принципы, положенные в основание психотерапевтических НЛП-техник, а также шаги, из которых эти техники состоят, релевантны тем процессам, которые протекают в психике человека при организации им успешной деятельности, так сказать, в естественных условиях [4]. НЛП-специалисты заметили, выявили, описали и научились задействовать психические механизмы, ответственные за развитие / изменение, конструктивный анализ возникающих в различных жизненных контекстах сложностей и их преодоление с выходом на новый уровень личностного функционирования.

В любой психокоррекционной НЛП-технике есть шаги, которые носят подготовительный характер, помогая создать условия для осуществления психотерапевтического изменения, и шаги, которые нужно предпринять, чтобы проверить и закрепить достигнутый результат. Эти шаги необходимы, но они не являются самодостаточными, они не обусловливают и не объясняют произошедшие с клиентом перемены. Сердцевину же техники составляет шаг (или несколько шагов), осуществив который клиент меняется, получает новое в*и*дение, новое понимание, новое отношение, новое переживание – то, что для него меняет всю ситуацию, превращая ее из неразрешимой проблемы в задачу, из приговора – в мотивацию, из тупика – в возможность. *Механизм изменения, положенный в основание техники работы с клиентом и обуславливающий переход от проблемы к желаемому результату, в НЛП называется* ***форматом психокоррекционной работы*** [31]. В арсенале нейролингвистического программирования есть техники, которые работают в одном формате; в них для достижения психотерапевтического эффекта необходимо задействовать один определенный психический механизм. Есть техники, которые работают одновременно в нескольких форматах; их эффективность определяется тем, насколько активированы каждый из двух-трех механизмов изменения. В рамках данного модуля мы рассмотрим три основных формата, в которых организуется психокоррекционная работа в НЛП: субмодальные сдвиги, нейрологические уровни и позиционные переходы.

3.2. Субмодальные сдвиги: секрет быстрых изменений

Начнем с субмодальных сдвигов и знакомства с тем, что такое субмодальности человеческого опыта.

Лингвистически «субмодальности» отсылают нас к уже знакомому понятию модальностей – визуальной, аудиальной и кинестетической, – они нам хорошо знакомы как «репрезентативные системы» (вспомним, что «репсистемы» и «модальности мышления» - синонимы). Приставка «суб-» в русском языке указывает на явление более частного характера (более мелкой размерности), на включенность объекта в состав другого на правах со-

ставляющей. В нейролингвистическом программировании ***субмодальностями*** *опыта называют качественные и количественные характеристики образов сенсорных репрезентативных систем* [12].

Обратимся к визуальной системе. Вспомните реальное приятное событие из вашего опыта, например, поездку на отдых или к друзьям. Когда Вы начнете вспоминать, перед Вашим мысленным взором всплывет образ события, который может сопровождаться звуками и определенными ощущениями / эмоциями. Но визуальный образ появится обязательно: Вы снова увидите ситуацию, обстановку, людей или природу – все то, что составляет содержание Вашего воспоминания. Сосредоточьтесь на этом образе и заметьте, что его можно охарактеризовать по следующим параметрам (это и будут субмодальности визуальной системы):

- *цвет*. Вы можете мысленно видеть ситуацию в цвете или в формате черно-белого изображения. Цвет – характеристика качественная, т.к. любой визуальный образ может быть либо цветным, либо черно-белым;
- *яркость*. Если образ цветной, его можно охарактеризовать по яркости. Яркость – это характеристика количественная, поэтому для ее оценки потребуется шкала «от чрезвычайно тусклого, практически черно-белого, выцветшего, до максимально возможного яркого»;
- *ясность*. Тоже количественная характеристика. Визуальный образ может варьировать от отчетливого и ясного до размытого, нечеткого со смазанным или туманным изображением;
- *объемность*. Это качественная характеристика. Содержание визуального образа может быть представлено в двух- или трехмерном пространстве;
- *ассоциированность / диссоциированность*. Вернемся к визуальному образу, который возник у Вас перед глазами, когда Вы вспомнили приятное событие: Вы себя в нем видите со стороны? или наблюдаете за ситуацией, как в жизни, «из собственных глаз»? Это – две возможности нашего мозга, два возможных формата кодирования происшедшего события в памяти. ***Ассоциацией*** *(ассоциированным образом) называется мысленное воспроизведение опыта «от первого лица», так, как мы видим ситуацию, разворачивающуюся перед нашими гла-*

зами в реальности. В этом случае сам человек является центром восприятия, а визуальный образ выстраивается вокруг него своеобразным амфитеатром. ***Диссоциацией*** *называется мысленное наблюдение за собой со стороны*. В этом случае человек видит всю происходящую с ним ситуацию на мысленном экране, который находится вовне, на определенном от него расстоянии и в определенной точке пространства. Самого себя он видит полностью со стороны, как кого-то другого. Ракурс при это может быть разным: кто-то видит себя анфас, кто-то сбоку; можно наблюдать за собой сзади или даже сверху. Если Вы сравните между собой несколько своих воспоминаний, то обнаружите, что одни из них являются ассоциированными, другие – диссоциированными;

– *движение*. Любой визуальный образ либо статичен (слайд или стоп-кадр ситуации, о которой думает человек), либо содержит в себе движение (мысленная видеозапись ситуации, внутреннее кино). Ассоциированный образ тоже может быть застывшим, неподвижным;
– *скорость движения*. Если визуальный образ представлен в формате внутреннего кино, скорость развития событий может отличаться от таковой в реальном мире, замедляться или ускоряться (показательны примеры, когда «вся жизнь проносится перед глазами» человека за несколько мгновений);
– *местоположение* (локализация образа в пространстве). Мы помним, что, несмотря на то что образы возникают на нашем «внутреннем экране», сам этот экран мы видим вне себя во внешнем пространстве. Где именно? Визуальный образ может располагаться прямо перед глазами, выше или ниже, правее или левее уровня глаз. Данная субмодальность является характеристикой только диссоциированного образа. Ассоциированный образ всегда локализуется в пространстве вокруг наблюдателя;
– *дистанция до образа*. На каком расстоянии от глаз возникает в пространстве образ? В определении данной субмодальности используются привычные для нас единицы измерения расстояния (сантиметры, метры). Относительно ассоциированного образа можно заметить, какую часть пространства он занимает вокруг наблюдателя;

– *размер образа*. Каков размер образа или его объектов? Здесь пора отметить, что обычно человек не осознает субмодальные характеристики образов, которые мелькают у него в голове (как и сами образы). Мы сфокусированы на содержании наших мыслей, а не на их форме. Даже «поймав» себя на визуальном образе, человек обычно считает, что, вспоминая, он видит ситуацию такой же, какой она была в реальности. На вопрос о размере образа, закономерно возникающим в процессе консультирования, клиент обычно, не задумываясь, отвечает: «Такой же, как в жизни». (Подобным образом мы перестаем замечать, что люди, дома и деревья на небольшом экране телевизора в разы меньше, чем в жизни). Умение замечать субмодальности образов требует определенного навыка саморефлексии или, как говорят в НЛП, – самокалибровки. Чаще всего, клиент очень удивляется, когда консультант обращает его внимание на то, что жестами, которые сопровождают описание образа, он неосознанно показывает размеры происходящего у него в голове, которые далеки от реальных;
– *количество образов*, одновременно разворачивающихся перед глазами. Не всегда это единственный образ, на котором сфокусирован в данный момент человек. Когда мы делаем выбор, мы можем одновременно держать перед глазами два (или больше) возможных варианта развития событий (визуальная система, в отличие от других, позволяет это делать). В подавляющем большинстве случаев образы будут диссоциированными, хотя возможны их уникальные комбинации;
– *фокус внимания* может быть узким (определенное содержание образа выделяется как фигура на фоне всего остального, именно на нем мысленно сфокусирован субъект) или широким (все содержание образа видится одинаково хорошо и отчетливо, охватывается единым взором);
– *форма*. Имеется в виду форма мысленного экрана, если образ диссоциированный (квадратный, прямоугольный, вытянутый, вертикально или горизонтально расположенный, овальный и т.п.);
– *рамка*. Какова граница образа? Она четко очерчена или размыта, и образ постепенно переходит в окружающую реальность? Иногда образ буквально заключен в рамку. Эта характеристика относится и к ассоциированным, и к диссоциированным образам;

– *длительность (время экспозиции)*. Любой визуальный образ возникает перед мысленным взором на какое-то время, а затем исчезает, уплывает, растворяется в пространстве. Некоторые образы характеризуются малым временем экспозиции и, мелькнув на мгновенье, сменяются другими. Другие надолго могут «зависать» перед глазами и даже сопротивляться сознательному желанию человека «не думать об этом».

Прежде, чем перейти к знакомству с аудиальными и кинестетическими субмодальностями, рассмотрим, какую функцию выполняют субмодальности в организации опыта человека.

Изучение человеческой эффективности показало, что различия между успешными стратегиями и проблемным опытом обнаруживаются именно на уровне субмодальностей. Все кодируют воспоминания в образах визуальной, аудиальной и кинестетической модальностей. Однако обладатель фобической реакции отличается от человека, пережившего в прошлом опасную для жизни ситуацию и при этом не приобретшего фобию, ассоциированным воспроизведением травмирующего опыта. Диссоциированные воспоминания о реально пережитой когда-то опасности позволяют спокойно обращаться к этому опыту, извлекая из него уроки. Успешный в достижении желаемого человек отличается четкой репрезентацией целей еще на этапе их обдумывания и умением легко ассоциироваться в будущие достижения. А размытый и туманный диссоциированный образ цели будет порождать проблемы с мотивацией (Кстати, визуальные субмодальности, которые мы рассмотрели выше, свойственны не только образам прошлого, но и визуальным конструктам будущего).

Именно субмодальности позволяют понять НЛП-консультанту, что должно измениться в субъективном опыте человека, чтобы с ним произошли желаемые психологические изменения. К примеру, клиента «не отпускает» произошедшая с ним какое-то время назад неприятная ситуация. Повлиять на эту ситуацию он уже не может. Кроме него об этой ситуации давно все забыли; а, может, никто эту неприятность и не заметил. Клиент понимает, что пора бы изменить отношение к ней на более спокойное. Советы близких относиться к этой ситуации спокойнее, конечно, хороши, но невыполнимы. Человек и сам заинтересован в этом, но что конкретно он должен предпринять, чтобы изменить свое отношение? Каким-то особым образом

напрячься или расслабиться? Сконцентрироваться? О чем-то подумать и как именно? Что внутри должно «переключиться», чтобы, к примеру, задача, работа над которой не доставляла человеку особого удовольствия, начала его мотивировать?

Ответы на эти вопросы и лежат в плоскости субмодальностей. Именно они определяют, какое воздействие будет оказывать на нас опыт прошлого или прогнозируемого будущего, какой смысл будет иметь для нас ситуация, когда мы мысленно к ней обратимся. Именно на уровне субмодальностей происходит любое психологическое изменение. Недаром Р. Бэндлер когда-то назвал субмодальности «машинным кодом психики» [14].

Субмодальности объясняют, почему «время лечит». Изменение отношения к событию с течением времени происходит не автоматически, а является функцией изменения субмодальностей образа. Неприятное событие станет нейтральным или даже забавным при уменьшении интенсивности цвета, выходе в диссоциированную позицию, уменьшении размера образа и его смещении от центра к периферии. При изменении этих субмодальностей и когда-то приятное событие превратится в нейтральное и со временем перестанет радовать.

Субмодальности представляют собой «элементарные единицы» опыта, на которые может влиять сам субъект, вызывая желаемые изменения. Это можно проверить эмпирически, если снова обратиться к воспоминанию о недавнем приятном событии. Вы легко сможете убедиться, что субмодальностями можно управлять, наблюдая незамедлительный эффект на уровне отношения к событию или настроения, которое оно вызывает. Сохраняя содержание образа неизменным, измените его цветность: если образ был цветным, мысленно сделайте его черно-белым (можно для этого воспользоваться воображаемым пультом, подобно тому, как мы можем настраивать телевизионное изображение); если образ был черно-белым – добавьте в него цвета. Уже одно это изменение (в НЛП оно называется ***переключением субмодальностей***) у многих людей меняется отношение к ситуации. Изменение это может выразиться в усилении или уменьшении тех приятных чувств, которые вызывает данное воспоминание (динамика интенсивности переживания). А иногда мы можем наблюдать качественное изменение: приятная, казалось бы, ситуация начинает вызывать неприятные чувства, тревогу или ощущение нереальности вспоминаемого события. Часто черно-

белая кодировка события вызывает ощущение, что оно происходило когда-то очень давно, даже если оно недавнее или вообще относится к планируемому будущему.

Подобный эффект мы заметим при изменении (переключении) и других субмодальностей. Поэкспериментируйте с яркостью образа (ее можно как усиливать, так и уменьшать), его размером и положением в пространстве, движением, ясностью… Вы убедитесь, что при неизменности содержания образа (это все та же ситуация), Ваша реакция на нее будет меняться, иногда кардинально. Вы можете также заметить, что некоторые субмодальности связаны между собой: переключение одной может спровоцировать изменение другой. Многие, например, отмечают, что стоит увеличить диссоциированный образ или добавить в него яркости, и ассоциация происходит сама собой.

Субмодальности, при переключении которых смысл ситуации для человека меняется на противоположный, называются ***критическими*** [37]. При том, что опыт каждого человека уникален и может предполагать особые взаимоотношения с субмодальностями, в плане критических субмодальностей выявлены закономерности, свойственные большему количеству людей. Так, приятный опыт кодируется цветными, яркими, разворачивающимися прямо перед глазами или ассоциированными фильмами. Важные события в нашем опыте представлены большими по размеру, цветными, яркими, объемными картинами. А то, что для нас неважно, кодируется черно-белым, неподвижным, небольшим по размеру и далеко отстоящим в пространстве образом. Оказывается, определенное отношение к конкретному содержанию опыта определяется *устойчивым сочетанием нескольких критических субмодальностей – его* ***субмодальным кодом*** [65].

Приведем еще несколько примеров универсальных субмодальных кодов.

У каждого адекватного человека есть так называемая стратегия реальности, которая позволяет мгновенно и бессознательно отличать образы восприятия, вызванные внешними событиями, от образов-воспоминаний или образов-конструктов, которые возникают у него в процессе ментальной деятельности. Каждый адекватный человек без труда понимает, что собеседник, с которым он сейчас общается, реален, а тот, о ком ему рассказывают, в данный момент – плод воображения, несмотря на то что он тут же очень

живо предстал перед глазами. С точки зрения психического устройства этих двух процессов для мозга нет разницы: оба человека представлены в формате зрительных образов. Принципиальная разница создается именно набором критических субмодальностей, субмодальным кодом стратегии реальности. Независимо от того, насколько богатым воображением обладает человек, образы вспоминаемого или воображаемого у него будут более прозрачными (иначе они бы закрывали собой реальность), характеризоваться отличными от реальности размерами и меньшим временем экспозиции, требуя специальных волевых усилий для их удержания (иначе они уплывают, растворяются, либо начинают мигать, то появляясь, то исчезая). Люди, у которых образы воображения или воспоминаемые события совпадают по размеру с реальными объектами, такие же плотные и устойчивые во времени как образы восприятия, страдают шизофренией [16].

У каждого из нас есть стратегия кодирования времени («линия времени»), которая позволяет надежно отличать образы прошлого от образов будущего. Субмодальный код прошлого для большинства людей представлен уменьшением и отдалением образа события, его «выцветанием» вплоть до черно-белого (чем дальше по времени, тем сильнее). Именно поэтому при мысленном перекрашивании образа события, которое мы ожидаем в будущем, в черно-белый цвет у многих людей возникает странное ощущение, что это как будто уже было. Образы будущего обычно характеризуются нереально яркими цветами, бо́льшими, по сравнению с реальными, размерами; в них часто присутствует нереальное освещение, если это желаемое будущее или мечты – голубая дымка, золотая пыльца [2].

Как уже отмечалось выше, субмодальности образов, в форме которых протекают ментальные процессы, чаще всего, не отслеживаются людьми. Однако, процессы, разворачивающиеся на неосознаваемом уровне, конечно, находят отражение в речи и невербальном поведении человека. Он говорит: «Это – яркое воспоминание»; «Стоит ли расстраиваться из-за такой мелочи»; «Он постепенно отдалился от меня»; «Прошлое я оставил позади»; «Новый год уже на носу»; «У меня об этом очень размытое, туманное представление» (и при этом прищуривается и всматривается куда-то пространство, тем самым указывая на местоположение образа и дистанцию до него). Жестикулируя, человек может обозначать в пространстве местоположение,

форму, размер образа, наличие у него рамки, ассоциированность / диссоциированность.

Все, что выше было сказано о субмодальностях визуальной системы, справедливо и для субмодальностей аудиальной и кинестетической систем. Перечислим их.

К аудиальным субмодальностям относятся:

- *громкость*. Когда человек думает о разговоре, который состоялся в прошлом или предстоит в будущем, он слышит его внутри себя. Слова и фразы могут звучать в голове с разной громкостью (речь идет не о реальной громкости голосов, если это воспоминание, а о том, насколько громко они отдаются в мышлении человека при воспоминании). Эта субмодальность количественная, диапазон варьирования громкости очень широк. Навязчивые мысли звучат внутри громко, не позволяя человеку отвлечься на что-то другое или сконцентрироваться на выполнении деятельности;
- *положение источника звука в пространстве*. Вспоминая встречу, человек знает, что его окликнули сзади, и звучание мысленно воспроизводится с сохранением этой характеристики. Вы можете исследовать, откуда звучит Ваш внутренний голос, когда Вы о чем-либо размышляете дигитально (например, мотивируете себя на выполнение деятельности);
- *дистанция до источника звука*. Относительно внутреннего звучания мы фиксируем расстояние, которое отделяет нас от источника звука, так же, как и для звуков, которые мы воспринимаем извне. Так, при чтении художественного произведения мы переводим его во внутреннее кино, видим и слышим героев, и фразу автора «издалека раздался ее взволнованный шепот» мы конструируем таким образом, что действительно слышим *тихий* и *звучащий издалека* голос героини;
- *объемность звучания (моно- или стереозвучание)*. Эта качественная субмодальность характеризует как речь, которую мы воспроизводим внутри себя, так и музыкальное звучание или звуки природы;
- *длительность звучания.* Это – аналог времени экспозиции визуального образа. Субмодальность отвечает за то, как долго звучит голос,

фраза, любой другой звук в голове. Навязчивые мысли и звуки (например, возникающий при ПТСР звук взрыва) продолжают звучать «в ушах» долгое время;

– если содержанием аудиального образа является чья-либо речь, то ее субмодальностями выступают *скорость*, *ритм, тембр* голоса.

К кинестетическими субмодальностям относятся:

– *локализация ощущения.* Каждое ощущение или чувство где-то возникает – снаружи или внутри (тепло в груди, тяжесть в ногах, тонус вдоль позвоночника и т.п.);
– *интенсивность ощущения* (его сила);
– *длительность ощущения* (как долго сохраняется ощущение);
– *движение*. Относительно кинестетики субмодальность означает, является ли ощущение статичным (например, легкость в руках) или динамичным (тепло постепенно разливается по телу, холодок пробежал вдоль позвоночника, в груди ощущается вибрация);
– *температура*. Воспоминание о том, какой теплой была осень в этом году, обязательно вызывает ощущение тепла в теле;
– *вес*. Думая о том, что завтра предстоит тяжелый день, человек ощущает тяжесть уже здесь и сейчас. Где она возникает, насколько интенсивно и как долго держится – на эти вопросы отвечают субмодальности, которые уже указаны выше;
– *влажность*. Удивиться тому, какими влажными были вчера руки у партнера по переговорам – означает телесно воспроизвести ощущение этой влажность на своей руке, которая «участвовала» в рукопожатии;
– *текстура поверхности*. Вспоминая гладкую поверхность стола или бархатистость обивки кресла, человек ощущает именно это качество кинестетического образа;
– *вкус* (кислый, сладкий, горький, соленый и т.п.);
– *запах*. Градации этой субмодальности не всегда можно описать словами, но, когда мы вспоминаем какой-либо запах, он очень конкретно ощущается нами в этот момент.

Приведем примеры аудиальных и кинестетических субмодальных кодов. Если Ваша стратегия самомотивации включает внутреннее проговаривание какой-то фразы, то происходит это определенным голосом с одной и

той же громкостью, интонацией. Если субмодальный код в этом случае, например, слова «Та-ак! все!», произнесенные довольно громким, бодрым голосом с определенным растягиванием первого слова, то только при сочетании всех этих аудиальных характеристик фраза обретает для Вас силу мотивации.

Исследуйте любое чувство, которое Вам знакомо, например, чувство гордости. Вы обнаружите, что оно состоит из совокупности конкретных ощущений определенных субмодальностей. Такие субмодальные коды могут быть различными у разных людей, поэтому важно определить свой. Чувство гордости может порождаться сочетанием ощущения распирания в области грудной клетки, потоком тепла, поднимающимся от солнечного сплетения вверх и задержкой дыхания на вдохе. Измените в этом чувстве одну субмодальность (начните интенсивно дышать или замените распирание на легкость), и чувство гордости пропадет, преобразуется в како-то другое. Для человека может быть невыполнимой задачей вызвать у себя чувство гордости по инструкции целиком. Если же он знает свой субмодальный код чувства гордости, то вызывая три названных ощущения поочередно, он почувствует, как это чувство естественно возникает и усиливается.

Значение субмодальностей в организации нашего опыта наглядно демонстрирует кинематограф. Когда на экране показывают главного героя, который что-то вспоминает, нам не требуется надпись на экране: «Это расставание с любимой происходило когда-то давно, а сейчас он его просто вспомнил». Цветные кадры сменяются приглушенно коричнево-белыми, движения становятся несколько замедленными, голоса начинают звучать издалека, сопровождаясь специфическим эхом, и мы понимаем, что это воспоминание. Почему? Потому что то же самое происходит с нашим опытом, который становится воспоминанием. Потому что все мы постоянно видим «такое кино» в своей субъективной реальности, и именно субмодальности выступают выразительными средствами, позволяющими нам автоматически оценить определенный опыт по шкалам «приятно – неприятно», «важно – неважно», «прошедшее – будущее», «уверен – сомневаюсь», «мотивирует – демотивирует».

Если опыт, который нас устраивает, мы можем не анализировать с точки зрения субмодальностей, то там, где НЛП-консультант сталкивается с проблемой, выявление критических субмодальностей и направленная на

их переключение работа, бывают совершенно необходимы. Работа *в формате субмодальных сдвигов* может обеспечить глубинные и при этом быстрые изменения. (Глубинные, поскольку субмодальности – это элементарные единицы человеческого опыта, участвующие в изменении; быстрые, поскольку консультант напрямую обращается к субмодальности, обуславливающей это изменение).

Откуда НЛП-консультанту известны критические субмодальности, с которыми нужно работать в каждом конкретном случае? Источников такого знания два. Во-первых, большое количество эффективных и неэффективных стратегий поведения и деятельности, которые, как оказалось, носят универсальный характер (одинаковы для всех людей), уже смоделированы в НЛП, и критические субмодальности для них выявлены [12]. Так, любая фобия (высоты, глубины, пауков, темноты и др.) означает мгновенную ассоциацию клиента в ситуацию из прошлого, в которой ему угрожала опасность. Ассоциация всегда моментально подключает кинестетику: человек начинает переживать ситуацию так, как будто она разворачивается в настоящем, с реальными чувствами и ощущениями, которые он испытывал в прошлом; в случае фобии мгновенно появляются испуг, ступор или паника. Главная психокоррекционная задача в данном случае состоит в том, чтобы научить клиента вспоминать травмирующую ситуацию диссоциированно. Диссоциация обеспечивает отстраненность и возможность обращаться к травмирующему опыту без погружения в нересурсные переживания. Техника «Быстрое лечение фобий» предполагает создание условий для обучения клиента диссоциированной позиции за счет работы с образом кинотеатра, в котором клиент будет наблюдать травмирующую ситуацию, разворачивающуюся на экране, из зрительного зала. А затем мысленно перенесется в будку киномеханика и оттуда, сверху и издали, сможет наблюдать за самим собой, удобно расположившимся в зрительном зале и смотрящим на экран, где демонстрируется ситуация из прошлого с его участием (так называемая, двойная диссоциация). Кроме того, за счет работы с такими субмодальностями, как цвет, размер, дистанция, скорость и направление воспроизведения, техника позволяет клиенту перестать жить проблемной ситуацией, субъективно сместив ее в прошлое. В итоге избавление от фобии в НЛП происходит после однократной проработки [48].

Стратегия работы с бессонницей, на которую жалуется клиент, сообщая, что заснуть ему мешают «мысли, которые лезут в голову», предполагает обращение к критическим аудиальным субмодальностям. Психокоррекция в данном случае будет состоять в обучении клиента навыку «отходя ко сну, думать шепотом». Оказалось, что человеку мешают заснуть только те мысли, которые представлены дигитально. Мешает его собственный внутренний голос, громкий и бодрый, рассказывающий о том, что: «Нужно поскорее заснуть, поскольку завтра предстоит важный и тяжелый день!» Напомним одну из отличительный особенностей НЛП-консультирования: нейролингвистическое программирование работает с формой, а не с содержанием мыслей. Попытки не думать о том, что лезет в голову, ведут к противоположному эффекту – мысли становятся навязчивыми. Об этом мы подробно говорили в параграфе, посвященном спецификации цели. А внутренний голос, звучащий тихо, медленно, с паузами и позевываниями между словами, способен усыпить кого угодно.

Вторым источником знаний о критических субмодальностях, с которыми предстоит работать НЛП-консультанту, является опыт самого клиента. Ведь мы верим в то, что любой человек имеет все необходимые ресурсы для желаемых изменений. У клиента возникает страх перед предстоящим на аудитории выступлением? Мы всегда сможем помочь найти ему ресурсный опыт, близкий по контексту. Возможно, наш клиент уверенно и вдохновенно произносит тосты в большой компании друзей? Этот опыт позволит нам выявить критические субмодальности желаемого состояния, которые помогут правильно организовать работу в формате субмодальных сдвигов. Прекрасный пример такой работы с музыкантом, успешному выступлению которого мешало одно трудное место в произведении, в котором он все время сбивался, приводит А. А. Плигин [45].

Итак, работа в формате субмодальных сдвигов позволяет НЛП-специалисту выяснить, как кодируется проблема в психике человека на самом глубинном уровне, и обеспечить оперативную коррекцию проблемной стратегии. Любое изменение, к которому мы стремимся в процессе психокоррекции, – это функция ограниченного количества критических субмодальностей. Меняя субмодальности, мы меняем опыт. Являясь качественными и количественными характеристиками образов сенсорных репрезен-

тативных систем, именно субмодальности, а не содержание образов, придают смысл тому или иному событию в опыте человека. Именно поэтому отношение человека к неизменному по факту событию может меняться, превращая даже проблемный опыт в ресурс для дальнейшего развития.

3.3. Нейрологические уровни изменений: секрет выбора адекватных инструментов психокоррекции

Один из самых актуальных вопросов в психокоррекционном процессе – выбор инструментов работы (методов, приемов, техник), адекватных заявленной клиентом проблеме. В свое время Г. Бэйтсон писал о базовой методологической ошибке, которую подчас совершают исследователи в разных областях научного знания, не различая явления, относящиеся к различным логическим классам [66]. Автор приводил такой пример: если мы хотим изучать свойства магнита, не нужно «препарировать» железо, нужно перейти на принципиально другой уровень и рассматривать такое явление, как поле. К сожалению, сегодня в психологических исследованиях, прежде всего, американских, все чаще одним из критериев его научности выступают физиологические замеры. Ученый, серьезно изучающий, к примеру, любовь, вынужден буквально на гормональном уровне подтверждать свои выводы и … в очередной раз совершать логическую ошибку. Любовь не определяется выбросом гормонов в кровь. Корреляционные связи между показателями всегда можно найти, но, чтобы понять феномен любви, необходимо перейти на принципиально иной уровень анализа и обратиться к таким феноменам, как ценности и смыслы. Оставаясь на биохимическом и физиологическом уровнях, мы сможем объяснить половое возбуждение, но никак не служение и самопожертвование, которые составляют суть любви.

Если теперь обратиться к организации психокоррекционной работы, то перед специалистом с неизбежностью встает вопрос: по каким критериям можно надежно определить уровень осуществляемого воздействия, оптимальный для достижения желаемого изменения? Но актуален ли вообще для специалиста, осуществляющего психокоррекцию, вопрос об уровне заявленной клиентом проблемы и соответствующем ему уровне применяемых методов? Нейролингвистическое программирование предлагает в таких

принципиальных вопросах не полагаться на интуицию, а подойти к их решению системно. Ведь именно адекватность предлагаемых способов работы симптому (в терминологии модели S.C.O.R.E.) является залогом глубинных и стойких изменений, достигаемых в процессе психокоррекции.

Мы не даром вспомнили слова Г. Бейтсона – одного из основоположников кибернетики, благодаря моделированию опыта которого в НЛП прочно вошел метод системного анализа. В свое время Г. Бейтсон глубоко изучил работы Б. Рассела, посвященные логическим типам информации, функционирующим по специфическим законам, игнорирование которых приводит к логическим ошибкам в мышлении [55]. Г. Бэйтсон развил идеи Б. Рассела, предложив свою концепцию уровней обучения [66], а его ученик Р. Дилтс разработал модель, которая до сих пор остается одной из центральных моделей нейролингвистического программирования, – модель нейрологических уровней [27].

Р. Дилтс провел масштабное исследование закономерностей структурирования людьми своего жизненного опыта. Он пришел к выводу о том, что имеющиеся у нас представления о мире, о себе и о других людях организованы в иерархическую структуру, которая задана ценностным критерием. Другими словами, приобретаемый нами опыт неоднороден для нас по значимости. Он представлен как ситуациями (образами различных репрезентативных систем), которые обладают для нас небольшой ценностью, так и представлениями, которые мы готовы отстаивать даже в ситуациях угрозы разрыва отношений. При том, что опыт каждого человека уникален по содержанию, все богатство индивидуального опыта организовано в структуры шести уровней. Информация каждого уровня (знания, воспоминания, представления) организована по психологическим законам, отличным от законов любого другого уровня (поэтому они названы «*логическими*»). Психолог, осуществляющий психокоррекцию, должен эти законы знать и, планируя работу с клиентом, с ними сообразовываться, поскольку изменения разного уровня требуют вложения различных ресурсов и применения различных методов [6].

Структура, описанная Р. Дилтсом, имеет иерархический характер. Более низкие уровни в процессе онтогенетического развития человека выступают основой для формирования более высоких. Актуализация информации

на каждом из уровней сопряжена с различной физиологией и сопровождается эмоциональным откликом разного качества и различной интенсивности (поэтому уровни названы «*нейро*логическими»).

В процессе размышлений человека во внутреннем диалоге или в разговоре с собеседником информация различных уровней характерным образом кодируется лингвистически [29]. Поэтому о модели нейрологических уровней часто говорят, что она описывает «мир в нас и нас в мире»: вся совокупность наших представлений о мире структурирована по шести уровням; наши представления о мире и о себе выражаются вовне, неся на себе отпечаток того уровня, с которого они «взяты» [60].

Рассмотрим содержание и лингвистическое выражение каждого уровня более подробно (Рис. 2).

Рис. 2. Модель нейрологических уровней Р. Дилтса

Уровень окружения объединяет представления человека о внешних обстоятельствах его жизни, о людях и предметах, которые его окружают, о событиях, которые с ним происходят, о временных и пространственных контекстах его жизни. Человек хранит массу информации о том, где он был вчера, кто его соседи, в чем состоит его работа и каково его хобби, как обставлена его спальня и какая погода стояла прошлой зимой. Сообщая подобные сведения, он ничего не сообщает о себе. Все эти ситуации создают внешний контекст для личности и ее активности в самых разных проявлениях. Они чаще всего очевидны для внешнего наблюдателя, и «вторжение»

в этот уровень извне, например, попытка собеседника оспорить какое-нибудь представление с уровня окружения, может восприниматься вполне спокойно. Этот уровень является низшим в иерархии, но именно он создает базу для дальнейшего формирования всей системы, поскольку первым начинает наполняться информацией и впечатлениями в опыте младенца [48].

Предикаты уровня окружения. Лингвистически уровень окружения выражается существительными и наречиями в форме обстоятельств места и времени. Примерами высказываний данного уровня являются следующие: «Моя специальность – психология»; «На улице сегодня дождливо»; «Встреча с клиентом состоится завтра в 10-30»; «В аудитории сделан ремонт»; «У меня дома светло и просторно». В данных высказываниях кроме информации уровня окружения не содержится никакая другая. В некоторых из них, конечно, встречаются указания на самого субъекта («моя…», «у меня…), но они не несут развернутой информации о нем, выполняя в структуре предложения вспомогательную функцию.

Вопросы уровня окружения. Когда в процессе консультирования или психокоррекции НЛП-специалисту необходимо сфокусировать клиента на внешних ситуациях или на его собственных представлениях уровня окружения, задаются следующие вопросы: «Где …?», «Когда …?», «С кем …?», «Что …?».

Уровень поведения объединяет представления об активности и деятельности человека. В любом контексте своей жизни он что-то делает, как-то себя проявляет: обсуждает, настаивает, помалкивает, раздумывает, мечтает, читает, спит. Онтогенетически уровень поведения наполняется представлениями по мере того, как ребенок научается в богатом окружении управлять своим поведением и воспринимать себя его субъектом. Поведение надстраивается над окружением, но все еще относится к нижним, или внешне наблюдаемым, уровням субъективного опыта. Критическое замечание в адрес поведения человека обычно не воспринимается им как личное оскорбление. Если фразы «Ты *опоздал*» или «*Вытирайте* ноги» эмоционально задевают человека, это всегда означает, что субъективно он их осмысляет на более высоких нейрологических уровнях. Об этом, кстати, может свидетельствовать его ответ: «А ты кто такой, чтобы мне указывать?» (к анализу этой фразы мы вернемся несколько позже).

Предикаты уровня поведения. Лингвистически этот уровень выражен глаголами в самых разных формах. Обратимся к приведенным выше предложениям и сравним их со следующими высказываниями: «Я *изучаю* психологию»; «Я *оделся* потеплее, чтобы *не промокнуть* в этот дождливый день»; «Завтра я *встречаюсь* с клиентом, чтобы *обсудить* его проблему»; «Мы *занимаемся* в отремонтированной аудитории»; «Завтра я *вернусь* в свой светлый и просторный дом». В этих примерах, при кажущемся сходстве содержания, смысловой акцент переносится на действия, совершаемые человеком или группой людей (соответствующие глаголы выделены курсивом), а сохранившиеся указания на окружение сохраняются как фон для них.

Вопросы уровня поведения: «Что ты сделал …?», «Что собираешься делать …?» «Что он (она / они) могли бы сделать …?»

На ***уровне способностей*** содержится информация о том, какие внутренние ресурсы лежат в основе разворачивающегося поведения субъекта. Это – не только способности в строго научном понимании, но и умения, знания, навыки, качества человека, определяющие как протекает его деятельность. Так, если человек поет, то в этой деятельности проявляется наличие (или отсутствие) у него музыкального слуха, качество голоса, знание мелодии или слов определенной песни, умение «собраться на людях» и т.п. Навыки и умения складываются при повторении определенных действий. Способности раскрываются и формируются в деятельности. О своих качествах человек делает вывод в результате обобщения информации уровня поведения. Так постепенно над уровнем поведения надстраивается уровень способностей.

Уровень способностей – это граница между низшими и высшими нейрологическими уровнями. Способности и качества другого человека обнаруживаются не непосредственно и сразу, а выявляются в процессе наблюдения за ним в разных обстоятельствах через оценку полученных им результатов. Только тогда становится понятно, что этот человек обладает лидерскими качествами, ему свойственны креативность и хорошая память, а вот усидчивости ему явно не хватает.

Предикаты уровня способностей. Лингвистически уровень способностей выражается:

– во-первых, существительными-номинализациями («решительность», «застенчивость», «воля», «намерения», «мотивация»);

– во-вторых, глаголами «знаю», «умею», «могу», «обладаю», которые не обозначают развернутого поведения (уметь – не значить делать) и употребляются при глаголах в неопределенной форме («*умею* петь», «*хочу* говорить по-английски»);
– в-третьих, наречиями («Он сделает это *лучше*», «Я *с трудом* встаю по утрам»).

Темы, которые выше раскрывались в высказываниях уровней окружения и поведения, на уровне способностей звучали бы так: «Мне *легко дается* психология»; «Я *знал*, что нужно было по-другому *одеться* в этот дождливый день»; «У меня есть все *возможности*, чтобы помочь клиенту в его проблеме»; «В отремонтированной аудитории заниматься *приятнее* и даже *легче*»; «Содержать в порядке такой просторный дом мне помогают *чувство ответственности* и *умение распределять свое время*».

Вопросы уровня способностей: «Какие знания, умения и навыки свойственны?», «Каких качеств и способностей не хватает?», «Как он / она что-то делает?»

Уровень убеждений и ценностей. Убеждения и ценности – это, конечно, два разных феномена. Р. Дилтсом они объединены в рамках одного уровня в силу их равной значимости для личности.

Ценности в психологии определяются как наиболее общие жизненные ориентиры, как система внутренних предпочтений, на основании которых человек делает выбор и принимает решения [58]. Осознавая свои особенности на уровне способностей еще в детстве, человек постепенно устанавливает ценностные приоритеты. Во взрослом возрасте мы приобретаем знания, вырабатываем умения и навыки, развиваем способности, часто в результате специально организованной деятельности, именно в тех сферах, которые выделены нашими ценностями. Ценности задают критерии значимости целей и поступков. Неспособность расставить приоритеты в своих долгосрочных планах и повседневных делах на основании ценностей может привести человека к полному хаосу в попытках реализовать цели из различных контекстов своей жизни, а также к неумению отличить свои подлинные цели от навязанных социумом [33].

Лингвистические маркеры ценностей. В речи сами ценности обозначаются так называемыми «номинализациями высокого уровня» в отличие от «номинализаций низкого уровня» – отглагольных существительных

уровня окружения (типа «встреча», «завтрак», «работа», «пробежка»). Номинализации высокого уровня: «свобода», «любовь», «дружба», «развитие», «благосостояние». Такие слова, как «важно», «ценно», «значимо», «главное», маркируют ценностные приоритеты даже в тех случаях, когда сама ценность напрямую не названа. Снова обратимся к высказываниям, приведенным в качестве примера выше. На уровне ценностей мы можем услышать такие фразы: «В профессии для меня *главное* – достичь *мастерства*»; «В дождливую погоду *важно* поберечь свое *здоровье*»»; «Работа с клиентом должна основываться на *уважении* к его выбору»; «Хороший ремонт в аудитории обеспечивает *комфорт* и свидетельствует о *статусе* учебного заведения»; «Самое важное в доме – *спокойствие* и *комфорт*».

Вопросы, выявляющие ценности: «Что для Вас важно в том, чтобы …?», «Что ценно в …?», «Что значимо в …?», «Что для Вас главное в …?»

Убеждения по-разному определяются в общей и социальной психологии [61]. В нейролингвистическом программировании под убеждениями понимаются вынесенные человеком из собственного опыта эмпирические обобщения (жизненные правила), которые субъективно имеют силу объективной закономерности (субъект считает, что мир объективно так и устроен). Система убеждений формируется вокруг ценностей: она определяет, как правильно реализовывать ценность («Хочешь сохранить здоровье – правильно питайся»), а как с ней нельзя поступать («На чужом несчастье счастья не построишь»), почему без ценности нельзя прожить («Без любви нет жизни»), и как ценности организуются в иерархию («С милым рай и в шалаше»). Как отмечает А. А. Плигин, на уровне убеждений у человека формируется целый комплекс собственных правил, которые жестко регламентируют его поведение [46].

Убеждения, которые поддерживают человека в движении к цели, открывая доступ к внутренним ресурсам, Р. Дилтс назвал *«поддерживающими»* или *«открытыми» убеждениями* [25]. Примером таких убеждений могут служить следующие: «Учиться никогда не поздно», «Если человек чего-то хочет – он обязательно этого добьется». Существуют и *«ограничивающие» («закрытые») убеждения*, которые препятствуют достижению цели, снижают уверенность в возможности ее реализации, иногда полностью блокируют пути продвижения к ней, обесценивая имеющиеся у человека ресурсы: «Я не способен хорошо учиться, потому что у меня плохая

память» или «В моем возрасте уже поздно менять свою жизнь». В исследовании, осуществленном нами совместно с Н. В. Марченко, изучалась роль поддерживающих убеждений студентов в опыте отказа от курения [41]. Был сделан вывод о том, что успешное преодоление никотиновой зависимости «во многом обусловлено той мощной внутренней поддержкой, которую создает убежденность человека в собственных силах и в принципиальной возможности справиться со своими вредными привычками» [40, с. 290].

Лингвистические маркеры убеждений. Поскольку убеждения – это жизненные правила, они не могут выражаться отдельными словами. Убеждения представлены высказываниями, имеющими лингвистическую структуру, названную *«комплексным эквивалентом»* («Здоровье – это свобода достигать, чего хочешь», «Бьет – значит любит»), или лингвистическую структуру, выражающую *причинно-следственную связь* между различными аспектами действительности («Чтобы достичь успеха в жизни, нужно получить хорошее образование», «Если хочешь быть счастливым – найди свое призвание»). Формулировки убеждений часто содержат сверхобобщающие слова («все», «всегда», «никто», «ни за что») и модальные операторы («должен», «нужно», «невозможно»).

Вопросы, выявляющие убеждения: «Каковы Ваши жизненные принципы?», «Во что Вы верите относительно людей? … отношений? … профессии?». Если ценность уже определена, то убеждения выявляется вопросом: «Почему важна эта ценность?» (например: «Почему важно следить за своим здоровьем?»)

В результате обобщения системы ценностей и убеждений у человека постепенно выкристаллизовываются представления ***уровня личностного своеобразия*** или ***идентичности***. Происходит это ближе к подростковому возрасту. Этот уровень объединяет социальные и личностные роли человека, включает его представления о национальной, гражданской, профессиональной идентичности [9]. Чтобы понять, как выражается в речи данный уровень, удобнее сначала ознакомиться с вопросами, на который он отвечает.

Вопросы, выявляющие идентичность: «Кто Вы / Какой Вы в профессии? / в семье? / в общении с друзьями?» (контексты могут быть разные).

Лингвистические маркеры идентичности: существительные (номинализации) и прилагательные, характеризующие человека и отвечающие на

вышеприведенные вопросы. «Я – *психолог*»; «Я – *человек, который постоянно мерзнет*»; «Он – *начинающий консультант*»; «Ты – *человек с завышенными требованиями*»; «Приятно приходить в гости к такому *радушному хозяину*».

Миссия (духовность) – еще более высокий нейрологический уровень. Он наполняется представлениями человека о смысле собственной жизни, о той сверхзадаче, которая объединяет в единое направление движения по жизни все его отдельные цели, достижения и усилия. Представление о своей миссии складывается в результате поиска ответов на экзистенциальные вопросы и предполагает интеграцию представлений о себе и о жизни на всех нижележащих уровнях.

Лингвистические маркеры миссии представлены такими словами как «предназначение человека», «миссия», «жизненная задача», «рожден для того, чтобы…». Следует отметить, что в повседневном общении разговор вряд ли достигает такой глубины, и лингвистику уровня миссии мы слышим не часто. Кроме того, чем выше нейрологический уровень (или, по-другому, чем глубже подструктура личности), тем труднее происходит самоосознание и тем сложнее вербализация. В психологическом консультировании или в процессе психокоррекции выведение клиента на уровень миссии предполагает специально организованную работу.

Вопросы, выявляющие миссию: «В чем состоит смысл жизни?», «Для чего Вы живете?». Р. Дилтс пишет о том, что с определенного возраста у человека должны появиться вопросы: «Что еще мне необходимо успеть сделать в жизни?», «Что я хочу оставить после себя на Земле?» [63].

Поиск собственной миссии и вопросы, которые, в связи с этим, задает себе человек, становятся актуальными в зрелом возрасте. Конечно, может случиться, что человек так и не озаботится своим предназначением. Р. Дилтс полагает, что поиск своей миссии присущ человеческой природе, а ее осознание придает целостность личности и ее восприятию собственной жизни. О значении обретения смысла жизни для полноценного человеческого существования писали В. Франкл, С. Мадди, Н. Хоббс [62; 67; 68]. С. Андреас отмечает, что понимание своей миссии является отличительной чертой великих людей, приносит радость и дает ощущение наполненности существования [42]. Вакуум на уровне миссии порождает различного рода

проблемы, депрессии и деперсонализации, отсутствие удовлетворенности при, казалось бы, внешне благополучной жизни [28].

Сегодня специалисты в области психотерапии отмечают рост запроса клиентов на решение проблем, связанных с отсутствием цели и смысла жизни, невостребованностью и одиночеством. Ситуация усугубляется страхами и ограничениями, вызванными пандемией COVID-19. Ф. Майленова отмечает: «Если в начале XX века великим открытием для человечества явилось то, что у человека есть глубинная, так называемая «темная» сторона личности, что он, оказывается, еще и сексуален, имеет «темные» мысли и желания, то человек сегодняшний нуждается в том, чтобы убедиться в обратном – в том, что у него есть вершинная, «светлая» сторона, и что недостаток духовности столь же значим для него, как и неудовлетворенность на уровне «базовых» потребностей» [38, с. 145].

Р. Дилтс полагает, что миссия представляет собой точку перехода в систему более высокого порядка [27]. Человек может быть озабочен не только поиском миссии жизни, но и своим профессиональным предназначением. Фактически миссия может быть открыта в каждом контексте жизни, который обеспечивается определенной ролью человека на уровне личностного своеобразия (отца, женщины, друга, творческого человека и т.п.). Всякий раз для обнаружения миссии нужно заглянуть за пространственные и временные пределы соответствующего жизненного контекста. Так, поиск профессионального предназначения предполагает анализ того, что человек как профессионал своего дела хочет привнести в этот мир и оставить последующим поколениям [58]. Кстати, обратите внимание на то, что декларируют как свою миссию крупные предприятия. (Нужно сказать, что в последние 10-15 лет запрос на разработку миссии организации стал очень популярным в бизнес-консалтинге). Вы обнаружите, что миссия не лежит в той же плоскости, что деятельность предприятия: предприятие может заниматься выпуском молочной продукции, а миссия – состоять в оздоровлении нации и воспитании подрастающего поколения в традициях семьи. Психокоррекционная работа, направленная на работу со смыслом жизни клиента, с неизбежностью будет предполагать выход на его представления о том, что существует за пределами жизни. Если человек верит в перевоплощение душ, то ответ на вопрос: «К какому итогу жизни стоит стремиться, чтобы не было мучительно больно за бесцельно прожитые годы?», – у него один. Если же

клиент убежден, что физическая смерть окончательно прекращает существование человека, – ответ на вопрос о собственном предназначении будет принципиально другим.

Итак, субъективный опыт человека устроен иерархически. Наполнение нейрологических уровней представлениями и их формирование в систему происходит, начиная с уровня окружения в направлении миссии. Когда же система сформировалась, высшие уровни оказывают управляющее влияние на низшие. Функционирование и изменение каждого уровня организовано по законам, специфическим для этого уровня и не актуальным для других. Чем более высокие уровни задействованы в общении, мотивации, обучении, разрешении проблем, тем более сильный, причем не только эмоциональный, отклик человека мы обеспечиваем. Поэтому качественная мотивация всегда должна быть адресована уровням ценностей и личностного своеобразия человека. Один из законов рекламы гласит: «Не продавайте людям зубную пасту; предлагайте им сделать выгодное вложение в свои красоту, здоровье и жизненный успех!»

Грубое вмешательство в высшие уровни, начиная с убеждений и ценностей, вызывает протест, целую гамму чувств и активизирует защиты партнера по взаимодействию. Вспомните приведенный выше ответ: «А ты кто такой, чтобы мне указывать?» на фразу: «*Вытирайте* ноги». При том, что обращение происходит на уровне поведения, ответ мы слышим на уровне личностного своеобразия. Само по себе обращение является нейтральным. Однако никто не может гарантировать, что человек, к которому оно обращено, не совершит субъективного подъема значимости фразы сообразно своему опыту, воспитанию или настроению. Но если сразу обратиться к собеседнику на уровне личностного своеобразия с претензией, критикой, замечанием («Вы что слепой? Не видите, что нужно вытирать ноги?»), то эмоциональный отпор мы получим с гарантией. Поэтому одним из требований к обратной связи высокого качества, как мы помним, является оценка на уровне поведения, а не личности (особенно, если мы обсуждаем недоработки или промахи человека).

Об этом стоит помнить психологу-консультанту, когда он работает на высоких нейрологических уровнях. К сожалению, как отмечает Ф. Майленова, «убеждение о том, что действительными мотивами человеческого поведения являются лишь материальная выгода и «истинные» (т.е. низменные,

животные) потребности, сегодня глубоко засело в умах не только обывателя, но и специалистов-психологов, которые, обнаружив у клиента нравственные или духовные потребности, считают это исключением или издержкой недостаточно глубокого анализа» [38, с. 146].

Модель нейрологических уровней оказалась чрезвычайно востребованной в сфере моделирования и обучения, индивидуального и организационного психологического консультирования, медиации и переговоров, воспитания и коучинга. А. А. Плигин использует ее для построения модели личностно-ориентированного образования и реализации личностно-ориентированных технологий в обучении, в том числе английскому языку [47; 49]. Мы на основании данной модели обосновали возможность исследования Я-концепции методами НЛП [51], а также изучили ее динамику в процессе обучающего тренинга [50]. Было показано, что Я-концепция личности характеризуется наличием представлений о себе на всех нейрологических уровнях и их согласованностью между собой, приводящей к интегрированности Я-концепции, которая «…обусловлена не столько содержанием ценностно-смысловых отношений, сколько их потенциальной или актуальной конфликтностью» [24, с. 44].

Понимание того, что перемены на высших логических уровнях всегда вызывают соответствующие изменения на низших, а изменения в поведении могут оставаться кратковременными, если они не подкреплены соответствующими ценностями или не являются результатом развития соответствующих способностей, с особой актуальностью ставят вопрос о том, как же стоит организовать психокоррекционный процесс, чтобы желаемые клиентом изменения достигались быстрее и носили устойчивый характер. Комбинация модели нейрологических уровней и модели S.C.O.R.E. позволяет нам дать следующую рекомендацию, которую психологу-консультанту полезно превратить в привычку и одно из основных правил своей работы: психокоррекционная работа должна осуществляться на нейрологическом уровне, не ниже уровня заявленной проблемы (лучше – на один уровень выше). Так, если клиент жалуется на проблемное поведение, усилия стоит направить на выработку нового умения, навыка или развитие определенной способности, которые позволят достичь желаемого поведения не разово, а лягут в основу

новой более эффективной стратегии. Если проблема заявлена на уровне личностного своеобразия, ресурсы для изменений нужно будет искать на уровне миссии.

Следовательно, одной из важнейших компетенций НЛП-консультанта выступает навык калибровки уровня высказывания клиента. В нейролингвистическом программировании с самых первых этапов его становления возникло понимание тесной связи мышления и лингвистики человека. НЛП-консультант понимает, что есть существенная разница между двумя жалобами клиента: «Мне *не удается отстаивать* свою позицию в разговоре с руководителем» и «Я – *неуверенный в себе человек*». Там, где неискушенный в нейролингвистике человек услышит практически одно и то же содержание, НЛП-специалист предложит для работы очень разные инструменты. Поскольку он понимает: такой эффективный инструмент, как якорение, и техники, на нем основанные, замечательно срабатывают на уровне поведения, но бесполезны при работе с ценностными конфликтами; техника «Разрешение конфликта – Визуальное сдавливание» позволяет разобраться с внутриролевыми конфликтами; а техника «Интеграция логических уровней» дает возможность клиенту прикоснуться к своей миссии.

Нужно учесть, что лингвистически фраза не всегда выстраивается в границах только одного нейрологического уровня: поведение чаще всего разворачивается в соответствующем окружении («Я всю неделю пыталась помириться с родителями»), из ценности следует определенное поведение («Для меня важно научиться организовывать свое время»). Чаще всего в соответствие с задачами консультирования и психокоррекции принципиально важной оказывается информация самого высокого уровня, поскольку именно она оказывает влияние на все нижележащие связанные с ней представления. Однако в ряде случаев важную информацию о том, на какую часть высказывания психологу-консультанту следует обратить особое внимание, сообщают невербальные маркеры – жесты, интонационные ударения, смены позы, – которые выделяют определенное слово или субъективно значимую часть фразы клиента.

В процессе психологического консультирования очень продуктивным оказывается и комбинирование модели нейрологических уровней с языковой метамоделью. Метамодельные паттерны могут быть соотнесены с

нейрологическими уровнями: неконкретные существительные и местоимения относятся к уровню окружения; неконкретные глаголы – к уровню поведения; сравнения с умолчанием выявляют нарушения уровня способностей; номинализации располагаются на уровне ценностей; сверхобобщающие слова и модальные операторы создают лингвистическую форму для выражения ограничивающих убеждений. Разобравшись в этой связи, НЛП-консультанту легко ориентироваться в том, с каким паттерном ст*о*ит поработать откликами метамодели, а какой можно проигнорировать. В результате уже сбор информации превращается в системно организованную работу, часто – с психотерапевтическим эффектом.

Итак, работа в формате нейрологических уровней позволяет НЛП-специалисту осуществить системный сбор информации о заявленном симптоме, определить уровень проблемы и ее место в структуре субъективного опыта клиента, а также определить наиболее подходящие техники и процедуры работы, гарантирующие доступ к ресурсам, обеспечивающим надежный и устойчивый результат психокоррекции.

3.4. Позиционные переходы: секрет гармоничной интеграции социального опыта в индивидуальную карту мира

Для практикующего психолога не секрет, что подавляющая часть запросов на психокоррекцию так или иначе касается неудовлетворяющих клиента взаимоотношений. Конфликты на работе, недопонимание в семье, претензии и обиды в отношениях с самыми близкими. Человек – существо социальное: он рождается в мир людей, в мир созданной людьми культуры, учиться и развивается в социуме, усваивая опыт предшествующих поколений и выстраивая отношения. На этом пути он совершает ошибки и учится их преодолевать. В социуме он черпает ресурсы и на уровне базовых потребностей частью этого социума стремится стать. Выстраивание отношений на основе адекватного восприятия и понимания партнера по общению выступает одной из важнейших способностей зрелой личности и одним из факторов успеха в процессе ее самореализации [32; 58]. Естественно, в психике человека заложены механизмы вхождения в социум, выстраивания с ним отношений и усвоения опыта других. Многие из них изучены и описаны

в социальной психологии. В нейролингвистическом программировании эти механизмы раскрыты операционально, на уровне ментальных микро-стратегий, обеспечивающих действенность механизмов усвоения человеком социального опыта и обогащения им своих представлений за счет взаимодействия с социальным миром.

Дж. Гриндер и Дж. Делозье, моделируя опыт профессиональной эффективности и личностной успешности с опорой на системный подход, развиваемый Г. Бэйтсоном, обнаружили, что интерпретация и переживание ситуаций взаимодействия, в которые включен общающийся субъект, определяются той ментальной перспективой, которую он бессознательно выбирает при ее восприятии. Авторы предложили модель, которая получила название ***«3 позиции восприятия»*** или ***модель трехпозиционного описания*** [22].

Согласно этой модели, каждый из нас может воспринимать ситуации своего взаимодействия с другими людьми с трех различных позиций, которые определяются тем, с кем в этой ситуации мы мысленно ассоциируемся. В п. 3.2 мы познакомились с механизмом ассоциации и с теми преимуществами и ограничениями, которые дает ассоциированная позиция. Однако до настоящего момента мы ограничивали рассмотрение данного механизма опытом личного участия субъекта в различных ситуациях: человек, вспоминая, как на прошлой неделе он был в гостях у очень приятных людей, или планируя поездку в командировку в другой город на следующей неделе, может мысленно перемещаться в эти ситуации, наблюдая за ними как в реальности, «из собственных глаз», в настоящем времени и со всей полнотой кинестетической включенности. Дж. Гриндер и Дж. Делозье обнаружили, что человек может ассоциироваться и в опыт другого человека, буквально физически (хотя и только в своей субъективной реальности) ставя себя на его место. Такая ментальная «передислокация» позволяет заметить в ситуации те аспекты, которые ранее полностью ускользали от внимания, и таким образом расширить представление о ней в сторону большей адекватности, приближенности к объективной реальности. Каждая из позиций восприятия предоставляет определенные преимущества в восприятии и понимании ситуации, обеспечивая определенную степень включенности / дистанцирования от нее. Рассмотрим их подробнее.

Первая позиция восприятия порождается ассоциацией с самим собой. Ситуация взаимодействия в целом и партнер по общению, в частности,

оцениваются, исходя из собственного опыта, намерений, целей, настроения. Первая позиция восприятия характеризуется центрированностью на самом себе. Когда человек находится в первой позиции он хорошо осознает, чего хочет, более того, – только то, что он чувствует и чего хочет, и заслуживает внимания и рассмотрения. Поведение собеседника, который не разделяет его мнения или его чувств, оценивается либо как непонятное, либо как намеренно враждебное. Все обвинения и обиды на другого, заявленные в психокоррекционной работе, произрастают из первой позиции, прочно занятой клиентом при попытке анализа отношений. Любой конфликт, особенно тот, который носит затяжной характер, свидетельствует о том, что оба партнера по взаимодействию «застряли» в собственных первых позициях.

Таким образом, *преимуществом первой позиции* восприятия является хорошее понимание самого себя, без чего невозможно эффективное общение. Во взаимодействие мы вступаем с собственными целями; в соответствие с этими целями и своим жизненным опытом мы принимаем решения о том, что и как обсуждать, как себя вести с разными собеседниками; мы сами определяем, насколько успешно разворачивается наше общение. Решение всех этих задач обеспечивается первой позицией.

Главным *ограничением первой позиции* выступает ее выраженная субъективность, не позволяющая принять, что у другого человека может быть иное мнение или чувства. Понять собеседника из первой позиции практически невозможно, если он хоть в чем-то от нас отличается; а вот обвинения, типа: «Это из-за него мы не смогли договориться» и «Он уперся и не хочет понять», – вполне закономерны. Это – естественный результат «объективного» анализа из первой позиции.

Лингвистически первая позиция выражается местоимением первого лица единственного числа: «*Я* считаю…», «*Я* знаю, как ему нужно поступить», «Ей наплевать, что *я* чувствую». Калибруя характерную лингвистику, НЛП-консультант может определить стойкие предпочтения клиента в том, чтобы занимать первую позицию. В нейролингвистическом программировании существует специальный термин – «люди первой позиции», – обозначающий тех, кто предпочитает значимые вопросы решать из первой позиции. Такие люди достаточно авторитарны в отстаивании своего мнения, с большим трудом идут на компромисс и предпочитают добиваться своих целей, «продавливая» собеседника и обвиняя его, если он таким попыткам

противостоит. Стоит отметить, что перекос в другую сторону также неконструктивен, т.к. порождает проблемы другого рода: незнание, чего хочу, или отказ от того, чего хочу, в пользу другого или обстоятельств в долгосрочной перспективе будет порождать неудовлетворенность отношениями, самим собой и, в целом, жизнью.

Вторая позиция восприятия возникает как следствие ассоциации с партнером по общению. Мысленно помещая себя в ситуацию, жизненные обстоятельства собеседника, «примеряя» на себя его характер, привычки, интересы и образ жизни, человек кардинально меняет взгляд на анализируемую ситуацию взаимодействия и свою роль в ней. Такая перспектива восприятия вдруг делает реакции и поведение собеседника понятными, а испытываемые им эмоции и чувства – обоснованными и реальными. Большинству людей переход во вторую позицию знаком по ассоциации с героем художественного произведения или кинофильма, когда мы радуемся и огорчаемся, надеемся и опасаемся не то, чтобы «вместе с ним», а, скорее, «за него». Конечно, для такого переживания необходимо, чтобы фильм был захватывающим, герой – положительным, а наша собственная вторая позиция – хоть немного тренированной.

Отметим, что вторая позиция восприятия, как и первая, – это наша собственная позиция, несущая на себе отпечаток нашей субъективности, наших представлений о мире и конкретном партнере по общению. Вместе с тем, попытка искренне найти ответы на вопросы: «Что сейчас чувствует собеседник?», «Что бы он хотел получить в качестве результата общения?», «Что им движет?» – совсем иначе разворачивает для нас ситуацию взаимодействия. Ответы, конечно, могут быть и ошибочными, особенно если мы собеседника знаем плохо или в первый раз его видим. И все же вторая позиция побуждает нас к исследованию даже конфликтной ситуации глазами уже оправданного нами оппонента, который кричит, потому что сомневается, что его слышат, а не потому что хочет нам нахамить, противоречит потому, что имеет другую точку зрения, а не потому, что упрямится. Именно вторая позиция позволяет нам принять, что любое проблемное поведение другого человека по отношению к нам имеет позитивное намерение.

Переход во вторую позицию позволяет нам совершенно по-другому увидеть свое собственное поведение. Важно понимать, что вторая позиция

не идентична простой диссоциации: из второй позиции мы не просто можем увидеть себя из той точки пространства, где расположился собеседник. Сконструированный визуальный образ, в котором мы видим себя со стороны, должен восприниматься сквозь призму жизненного опыта другого человека, пропускаться через его систему ценностей и оценок (насколько мы их понимаем). Умение перемещаться во вторую позицию постепенно развивается и, с уверенностью можно сказать, воспитывается. Слова: «Представь, как приятно будет маме, когда она увидит вымытую посуду» или «Сделай музыку потише, – соседи уже, наверное, легли спать», – должны быть неоднократно, с любовью и терпением повторены значимыми взрослыми, прежде чем вчера еще хохочущий над упавшим одноклассником маленький человек вдруг сможет прочувствовать чужую боль, как свою.

Преимуществами второй позиции восприятия является понимание целей и предпочтений партнера по взаимодействию, возможность принять его позицию, посочувствовать его ситуации. Люди «второй позиции» естественно эмпатичны. Именно к ним приходят за искренним сочувствием родственники, друзья и коллеги. Однако хорошо развитая вторая позиция должна уравновешиваться сильной первой: ведь проанализировав в*и*дение ситуации собеседником и осознав его интересы, полезно вспомнить о своих и именно из первой позиции принять решение о том, как ст*о*ит взаимодействовать с ним в данных обстоятельствах. Вторая позиция восприятия востребована в любой ситуации взаимодействия: хотим ли мы достичь консенсуса в сложных переговорах или сделать подарок коллеге ко дню рождения, если мы не поставим себя на их место – аргументы и подарки будем подбирать для себя.

Увлечение *второй позицией чревато* опасностью отказаться от своих целей в угоду интересам собеседника, а также привычкой реально проживать негативные чувства и неприятные ситуации из опыта собеседника. Ст*о*ит отметить, что профессионально важным качеством психолога-консультанта, от которого клиенты часто ожидают искреннего сочувствия, является не эмпатия, а развитый эмоциональный самоконтроль, иначе на профессиональном пути его будут подстерегать профессиональное выгорание и другие профессиональные деформации. На языке модели трехпозиционного описания можно сказать, что психолог-консультант, «застрявший» во

второй позиции восприятия, не сможет качественно выполнять свои профессиональные обязанности, предполагающие навык последовательного анализа ситуации из всех трех позиций восприятия.

Лингвистически вторая позиция выражается местоимением первого лица единственного числа, когда рассказ ведется от имени собеседника: «Будь я на твоем месте, *я бы*…», «Встречаю недавно свою бывшую учительницу, и она мне рассказывает: *"Я …"*». Местоимение второго лица единственного числа в обращении к себе самому также указывает на вторую позицию: «Ну *ты даешь*!» - улыбнувшись, говорит сам себе человек, представив, какой приятный сюрприз он преподнесет другу (очевидно, оценивая ситуацию глазами друга и с его ощущениями).

Третья позиция восприятия порождается ассоциацией со сторонним относительно ситуации общения наблюдателем. Невключенность во взаимодействие – здесь принципиально важный момент. Если общение разворачивается не в диаде, а в него включены три и более человека, последовательная ассоциация с каждым из них – это все еще позиция вторая. Причем неважно, каждый ли участвует в разговоре, или кто-то соучаствует молча – все они находятся внутри ситуации общения. Для перехода в третью позицию (ее еще называют *«мета-позиция»*) ассоциироваться можно со случайным прохожим, пробегавшей мимо кошкой или мухой, летающей по комнате. Можно вообразить себя видеокамерой, фиксирующей все происходящее с определенной дистанции и с любого ракурса.

Преимуществами третьей позиции восприятия является максимальная невключенность, эмоциональная отстраненность от ситуации, которая позволяет осуществлять наиболее объективный ее анализ. Кроме того, из третьей позиции внимание фокусируется не на каждом из партнеров по общению в отдельности, а на особенностях их взаимодействия, на сам*о*й сложившейся ситуации. Эта позиция тоже является частью субъективного мира человека, но в отличие от двух других позволяет взглянуть на ситуацию свежим, незамутненным взглядом, попытавшись на время отказаться от сложившихся стереотипов и предыстории отношений (что особенно ценно при проработке конфликта). Это – позиция исследователя, для которого важно все, что происходит в ситуации, и философа, который оценивает происходящее с перспективы большей временной перспективы или более высокого уровня осмысления. Будучи сосредоточенными на предмете спора или

ссоры и нейтральными в отношении конфликтующих сторон, люди «третьей позиции» легко могут рассудить участников, и в сложных ситуациях их часто призывают в качестве посредников.

В отстраненности от обстоятельств собственной жизни состоит и *ограничение третьей позиции*: то, что является необходимым условием для объективного анализа ситуации, создает сложности, когда хочется эту ситуацию прожить и прочувствовать.

Лингвистически третья позиция выражается существительными и местоимениями третьего лица единственного и множественного числа: «*Люди* встретились и не слышат друг друга» (анализ собственной встречи с кем-то); «Если *человек* так реагирует, наверное *он* хочет, чтобы *ему* доверяли» (анализ собственного поведения из мета-позиции в процессе психокоррекции).

Итак, каждая из позиций восприятия необходима для максимально полного восприятия разных аспектов ситуации взаимодействия, и ни одна из них сама по себе не является достаточной для того, чтобы выработать эффективную стратегию поведения, учитывающую интересы всех сторон. Исследуя преимущества и ограничения разных позиций восприятия, Дж. Гриндер и Дж. Делозье приходят к выводу о том, что наиболее успешны в общении с самыми разными людьми те, кто умеет перемещаться между позициями, в каждый момент времени бессознательно занимая ту из них, специфика которой наиболее подходит для решения актуальной задачи [22]. Наиболее общая переговорная стратегия, которая применима не только в бизнесе, но и в любой ситуации, когда нужно донести до другого человека свою позицию, обсудить сложную тему, разрешить недопонимание или проанализировать ситуацию коммуникативной неудачи для оптимизации своей линии поведения в будущем, состоит в следующем:

- из 1-ой позиции определить свои цели и ожидания от взаимодействия;
- из 2-ой позиции прочувствовать позицию и настрой партнера по взаимодействию;
- из 3-ей позиции проанализировать складывающуюся во взаимодействии ситуацию, удовлетворительность складывающихся отношений и определить, как скорректировать линию своего поведения, чтобы она максимально надежно вела к поставленной цели;

– из 1-ой позиции оценить предлагаемую линию поведения и принять решение о необходимых действиях.

В продолжение взаимодействия этот цикл может запускаться многократно для анализа постоянно меняющейся ситуации вплоть до момента достижения цели.

Если данную стратегию, основанную на модели трехпозиционного описания, мы наложим на модель нейрологических уровней, то получим дополнительные мощные инструменты для анализа из третьей, экспертной, позиции намерений и ценностей, скрытых за поведением каждого из участников конфликтного взаимодействия, и поиска общих ценностей и смыслов, позволяющих сторонам прийти к соглашению и взаимопониманию [48].

Понимание механизмов позиционных и уровневых переходов лежит в основе разработки конкретных рекомендаций и практик современной конфликтологии, позволяет продвинуться в объяснении таких феноменов, как социальный и эмоциональный интеллект. Активно развивающаяся в последнее десятилетие технология медиации, доказавшая свою эффективность не только в политике и юридической практике, но и в сфере образования, легко переводится на язык данных механизмов [11]. Анализ проведения супервизии и балинтовских групп сквозь призму модели трехпозиционного описания позволяет существенно повысить их эффективность за счет дополнения внешних правил проведения адекватной организацией внутренних ресурсов участников [5].

Формат позиционных переходов в решении задач психокоррекции чрезвычайно востребован. Практически любой запрос клиента так или иначе связан с дисбалансом позиций восприятия. Неуверенность в отстаивании собственного мнения, непонимание собственных желаний, созависимые отношения при том, что требуют работы в конкретных техниках, часто напрямую обращенных к критическим субмодальностям, обязательно предполагают развитие первой позиции. Обида и недоверие, склонность к обвинениям и конфликтность, внутренние преграды в построении доверительных отношений свидетельствуют о необходимости наращивания потенциала второй позиции. Потребность разобраться в собственных неэффективных паттернах поведения и вырваться из негативных жизненных сценариев требует обучения навыкам анализа из третьей позиции.

В психокоррекционной работе, разворачивающейся в формате позиционных переходов, НЛП-специалистами часто используются метафоры, которые позволяют как донести до клиента ограниченность его взгляда на проблемную ситуацию [39], так и проверить, удалось ли ему переключиться в требующую проработки позицию восприятия [20]. Ответы на вопрос: «Что Вам напоминает такая ситуация?», – надежно свидетельствуют о том, из какой позиции воспринимает клиент проблемную ситуацию в данный момент. Так, образы «заботливой мамы» (о себе) и «волка в овечьей шкуре» (о партнере по общению) характерны исключительно для первой позиции; а «разговор слепого с глухим» (оба партнера недорабатывают) и «затишье перед бурей» (о ситуации) свидетельствуют о том, что клиенту удалось занять третью позицию.

Итак, осуществленные в рамках нейролингвистического программирования исследования закономерностей изменений в психике человека, приводящих его к желаемому результату, выявили механизмы, позволившие напрямую задействовать критические субмодальности, а также ресурсы различных нейрологических уровней и позиций восприятия в психокоррекционном процессе. Три формата работы – субмодальные сдвиги, нейрологические уровни и позиционные переходы, – сочетаясь и дополняя друг друга в работе НЛП-консультанта, позволяют полно и системно собрать информацию о симптоме, разработать оптимальный маршрут продвижения клиента к желаемому результату, найти доступ и интегрировать необходимые ему для этого ресурсы и обеспечить быстрые, экологичные, надежные и глубокие изменения.

3.5. Рекомендуемая литература к модулю 3

1. *Андреас, С.* Измените свое мышление и воспользуйтесь результатами. Новейшие субмодальные вмешательства НЛП [Текст] / С. Андреас, К. Андреас. – СПб. : Прайм-ЕВРОЗНАК, 2004. – 256 с.
2. *Белова, Е. В.* Методы НЛП и арт-терапии в работе психолога и менеджера: учебное пособие [Текст] / Е. В. Белова, Е. В. Зинченко; Южный федеральный университет. – Ростов-на-Дону; Таганрог : Издательство Южного федерального университета, 2017. – 100 с.

3. *Бендлер, Р.* Руководство по субмодальностям [Текст] / Р. Бендлер, В. Макдональд. – СПб. : Прайм-ЕВРОЗНАК, 2014. – 128 с.
4. *Гриндер, Дж.* Черепахи до самого низа. НЛП нового поколения. Мастер-класс гениальности [Текст] / Дж. Гриндер, Дж. Делозье. – СПб. : Прайм – ЕВРОЗНАК, Харвест, 2007. – 243 с.
5. *Дилтс, Р.* Моделирование с помощью НЛП [Текст] / Р. Дилтс. – СПб. : Питер, 2011. – 296 с.
6. *Майленова, Ф*. Выбор и ответственность в психологическом консультировании [Текст] / Ф. Майленова. – М. : КСП+, 2002. – 416 с.
7. Миссия НЛП: Новейшие американские психотехнологии [Текст] / С. Андреас [и др.]. – СПб. : Нева, 2001. – 352 с.
8. *Плигин, А. А.* Как призрак неудачи превратить в аромат жизненного успеха [Текст] / А. А. Плигин. – М. : КСП+, 2002. – 320 с.

3.6. Контрольные вопросы к модулю 3

1. На каком психотерапевтическом подходе базируется работа с клиентом в традиции нейролингвистического программирования?
2. Каковы принципы организации психокоррекционной работы в НЛП?
3. Что такое «формат психокоррекционной работы»?
4. Что в НЛП понимается под субмодальностями?
5. Какие субмодальности относятся к визуальным?
6. Что такое «критическая субмодальность»?
7. Каковы функции субмодальностей в организации субъективного опыта человека?
8. Что такое «субмодальный код»?
9. Что описывает модель нейрологических уровней?
10. На каких научных концепциях базируется модель нейрологических уровней?
11. Почему ценности и убеждения отнесены Р. Дилтсом к одному иерархическому уровню?
12. Какие психологические проблемы могут быть отнесены к уровню миссии?

13. Как соотносятся между собой модели нейрологических уровней и S.C.O.R.E.?
14. Каковы преимущества и ограничения каждой из позиций восприятия?
15. Как соотносятся между собой модели нейрологических уровней и трехпозиционного описания?

3.7. Практические задания к модулю 3

Задание 1. Тема «Отличительные черты психокоррекции в традиции НЛП»

Составьте сравнительную таблицу принципов, на которых основывается работа с клиентом в НЛП, психоанализе и арт-терапии.

Задание 2. Тема «Критические субмодальности опыта»

Подумайте о том, что Вас по-настоящему мотивирует. Определите и зафиксируйте все известные Вам визуальные субмодальности мотивирующего образа. Теперь подумайте о предстоящем Вам задании, за выполнение которого Вам не хочется браться. Определите и зафиксируйте визуальные субмодальности образа, который при этом возникает. Путем переключения субмодальностей определите, какие из них являются для Вас критическими.

Задание 3. Тема «Предикаты нейрологических уровней»

Придумайте и запишите по одному предложению для каждого нейрологического уровня на следующие темы: «Весеннее утро», «Мое будущее», «Экзаменационная сессия».

Задание 4. Тема «Трехпозиционное описание»

Вспомните конкретную ситуацию Вашего общения с одним или несколькими собеседниками. Письменно опишите ее с перспективы всех трех позиций восприятия (по 3-5 предложений для каждой позиции). Обращайте внимание на корректность употребления местоимений при описании каждой позиции.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Алдер, Х.* НЛП : Современные психотехнологии [Текст] / Х. Алдер. – СПб. : Питер, 2003. – 89 с.
2. *Андреас, С.* Измените свое мышление и воспользуйтесь результатами. Новейшие субмодальные вмешательства НЛП [Текст] / С. Андреас, К. Андреас. – СПб. : Прайм-ЕВРОЗНАК, 2004. – 256 с.
3. *Андреас, С.* Паттерны магии Вирджинии Сатир [Текст] / С. Андреас. – СПб. : Прайм-ЕВРОЗНАК, 2005. – 224 с.
4. *Бавистер, С.* Основы НЛП: Успех в профессиональной, общественной и личной жизни [Текст] / С. Бавистер, А. Викерс. – М. : ФАИР-ПРЕСС, 2008. – 336 с.
5. *Белова, Е. В.* Балинтовская группа сквозь призму модели трёхпозиционного описания [Текст] / Е. В. Белова // Северо-Кавказский психологический вестник. – 2015. - Т. 13. – № 4. – С. 86-88.
6. *Белова, Е. В.* Введение в методологию нейролингвистического программирования [Текст] : учебно-методическое пособие / Е. В. Белова. – Ростов-на-Дону : КИБИ МЕДИА ЦЕНТР ЮФУ, 2014. – 33 с.
7. *Белова, Е. В.* История формирования идей нейролингвистического программирования [Текст] : учебно-методическое пособие / Е. В. Белова. – Ростов-на-Дону : КИБИ МЕДИА ЦЕНТР ЮФУ, 2014. – 28 с.
8. *Белова, Е. В.* Методы НЛП и арт-терапии в работе психолога и менеджера: учебное пособие [Текст] / Е. В. Белова, Е. В. Зинченко; Южный федеральный университет. – Ростов-на-Дону; Таганрог : Издательство Южного федерального университета, 2017. – 100 с.
9. *Белова, Е. В.* Национальная идентичность в структуре Я-концепции российских студентов с различными представлениями о смысле жизни [Текст] / Е. В. Белова, Е. В. Зинченко // Национальная идентичность сквозь призму диалога культур. Исследования в области гуманитарных наук в Ибероамериканском и Российском научном пространстве : сборник научных статей; Южный федеральный университет; [отв. ред. Н.В. Карповская, А. Сантана Аррибас]. – Ростов-на-

Дону; Таганрог : Издательство Южного федерального университета, 2020. – С. 23-27.
10. *Белова, Е. В.* Профессиональный успех в представлении студентов-психологов с различными ценностно-мотивационными особенностями [Текст] / Е. В. Белова // Современные исследования социальных проблем (электронный научный журнал). – 2017. – Т. 8. – № 11. – С. 5-21.
11. *Белова, Е. В.* Ценности как основной фокус внимания медиатора, работающего в образовательной организации [Текст] / Е. В. Белова // Интегративный подход в профилактике зависимостей в молодежной среде. Материалы III Международного научного форума. Министерство образования и науки Российской федерации, ФГАОУ ВО «Южный федеральный университет», Академия психология и педагогики. – 2016. – С. 5-10.
12. *Бендлер, Р.* Руководство по субмодальностям [Текст] / Р. Бендлер, В. Макдональд. – СПб. : Прайм-ЕВРОЗНАК, 2014. – 128 с.
13. *Березов, С. А.* Особенности постановки целей студентами вуза в связи с уровнем их социальной фрустрированности [Текст] / С. А. Березов, Е. В. Белова // Северо-Кавказский психологический вестник. – 2017. – Т. 15. – № 1. – С. 17-26.
14. *Боденхамер, Б.* Полный курс НЛП [Текст] / Б. Боденхамер, М. Холл. – М. : Прайм-Еврознак; Харвест. – 2006. – 635 с.
15. *Бэндлер, Р.* Семейная терапия и НЛП [Текст] / Р. Бэндлер, Дж. Гриндер, В. Сатир. – М. : Институт Общегуманитарных Исследований, 2000. – 160 с.
16. *Бэндлер, Р.* Из лягушек – в принцы. (Вводный курс НЛП-тренинга) [Текст] / Р. Бэндлер, Дж. Гриндер. – Сыктывкар : Флинта, 2000. – 223 с.
17. *Волкер, В.* Проект НЛП: исходный код [Текст] / В. Волкер. – М. : Маркетинг, 2002. – 220 с.
18. *Гагин Т. В.* Новый код НЛП, или Великий канцлер желает познакомиться [Текст] / Т. В. Гагин, С. С. Уколов. – 3-е изд. – М. : Изд-во Института Психотерапии, 2006. – 248 с.

19. *Герасимов, А.* Системный взгляд НЛП на изменения: Экология и вторичные выгоды [Текст] / А. Герасимов // Золотые россыпи современного НЛП / Сост. А. Плигин. – М. : Твои книги, 2009. – С. 24-51.
20. *Гордон, Д.* Познавая мир. Моделирование структуры опыта [Текст] / Д. Гордон, Г. Доуз. – М. : Твои книги, 2013. – 271 с.
21. *Гриндер, Дж.* Структура магии: большая энциклопедия НЛП [Текст]: в 2 т. / Дж. Гриндер, Р. Бэндлер. – М. : АСТ, 2014. – 446 с.
22. *Гриндер, Дж.* Черепахи до самого низа. НЛП нового поколения. Мастер-класс гениальности [Текст] / Дж. Гриндер, Дж. Делозье. – СПб. : Прайм – ЕВРОЗНАК, Харвест, 2007. – 243 с.
23. *Деркс, Л.* Сущность НЛП. Ключи к личностному развитию [Текст] / Л. Деркс, Я. Холландер. – М. : КСП+, 2000. – 437 с.
24. *Джанерьян, С. Т.* Ценностно-смысловые отношения личности к профессиональной деятельности и карьере: аспекты и перспективы изучения [Текст] / С. Т. Джанерьян // Категория смысла в философии, психологии, психотерапии и в общественной жизни. Материалы Всероссийской психологической конференции с международным участием. – М. : КРЕДО, 2014. – С. 43-45.
25. *Дилтс, Р.* 9 принципов НЛП для высокоэффективных людей [Текст] / Р. Дилтс, Э. Диринг, Дж. Рассел. – СПб. : Прайм-ЕВРОЗНАК, 2008. – 189 с.
26. *Дилтс, Р.* Коучинг с помощью НЛП [Текст] / Р. Дилтс. – СПб. : Прайм-ЕВРОЗНАК, 2004. – 256 с.
27. *Дилтс, Р.* Моделирование с помощью НЛП [Текст] / Р. Дилтс. – СПб. : Питер, 2011. – 296 с.
28. *Дилтс, Р.* Стратегии гениев. – Т.1. Аристотель, Шерлок Холмс, Уолт Дисней, Вольфганг Амадей Моцарт [Текст] / Р. Дилтс. – М.: Независимая фирма «Класс», 2001. – 55 с.
29. *Дилтс, Р.* Фокусы языка. Изменение убеждений с помощью НЛП [Текст] / Р. Дилтс. – СПб. : Питер, 2008. – 320 с.
30. *Зинченко, Е. В.* Введение в теорию и практику арт-терапии [Текст]: методические указания по спецкурсу «Основы арт-терапии» / Е.В. Зинченко. - Ростов-на-Дону, 2006. – 39 с.
31. Золотые россыпи современного НЛП [Текст] / Сост. А. Плигин. – М. : Твои книги, 2009. – 448 с.

32. *Иванова, С.* Искусство подбора персонала. Как оценить человека за час [Текст] / С. Иванова. – М. : Альпина Паблишер, 2013. – 230 с.
33. Как пересмотреть приоритеты, перестать «разрываться» между поставленными целями и быть уверенным в правильности принятых решений [Электронный ресурс]. – URL: https://www.nlpcenter.ru/napravleniia/vestnik-nlp/60837/ (дата обращения: 22.01.2021).
34. *Ковалев, С. В.* Введение в современное НЛП. Психотехнологии личностной эффективности [Текст]: учебное пособие / С. В. Ковалев. – М. : Профит-Стайл, 2007. – 640 с.
35. *Ковалев, С. В.* НЛП эффективного руководства, или Как управлять кем угодно и где угодно [Текст] / С. В. Ковалев. – 2-е изд. – Ростов-на-Дону : Феникс, 2006. – 256 с.
36. *Кондрашенко, В. Т. и др.* Общая психотерапия [Текст]: учебное пособие / В.Т. Кондрашенко [и др.] — Минск : Выш. шк., 2012. — 496 с.
37. *Кэмерон-Бэндлер, Л.* Заложник эмоций. Как спасти вашу эмоциональную жизнь [Текст] / Л. Кэмерон-Бэндлер, М. Лебо. – СПб. : Прайм-ЕВРОЗНАК, 2004. – 224 с.
38. *Майленова, Ф.* Выбор и ответственность в психологическом консультировании [Текст] / Ф. Майленова. – М. : КСП+, 2002. – 416 с.
39. *МакКлин, К.* Смешанные метафоры – зависимость или защита: арт-терапевтическое вмешательство в отношениях матери и дочери [Текст] / К. МакКлин // Исцеляющее искусство. Международный журнал арт-терапии. 2003. – Т.6. – № 2. – С.27-70.
40. *Марченко, Н. В.* Личностные основания преодоления никотиновой зависимости студентами вуза [Текст] / Н. В. Марченко, Е. В. Белова // Интегративные подходы в профилактике зависимостей в молодежной среде: материалы второго Международного научного форума. – Ростов-на-Дону : Изд-во Южного федерального университета. – 2015. – С. 286-291.
41. *Марченко, Н. В.* Особенности убеждений о привычке табакокурения курящих и бросивших курить студентов [Текст] / Н. В. Марченко, Е. В. Белова // Актуальные вопросы психологии здоровья и психосоматики. Материалы Всероссийской научно-практической конференции. – Махачкала : АЛЕФ, 2015. – С. 183-189.

42. Миссия НЛП: Новейшие американские психотехнологии [Текст] / С. Андреас [и др.]. – СПб. : Нева, 2001. – 352 с.
43. Новые технологии управления персоналом [Текст] / Г. Сартан [и др.]. – СПб. : Речь, 2003. – 236 с.
44. *О'Коннор, Дж.* Введение в нейролингвистическое программирование. Новейшая психология личного мастерства [Текст] / Дж. О'Коннор, Дж. Сеймор. – М. , 2000. – 243 с.
45. *Плигин, А. А.* Как призрак неудачи превратить в аромат жизненного успеха [Текст] / А. А. Плигин. – М. : КСП+, 2002. – 320 с.
46. *Плигин, А. А.* Личностно-ориентированное образование: история и практика : монография [Текст] / А. А. Плигин. – М. : КСП+, 2003. – 432 с.
47. *Плигин, А. А.* Познавательные стратегии школьников: от индивидуализации – к личностно ориентированному образованию : монография [Текст] / А. А. Плигин. – М. : Твои книги, 2012. – 416 с.
48. *Плигин, А.* Руководство к курсу НЛП-практик [Текст] / А. Плигин, А. Герасимов. – М. : Твои книги, 2013. – 576 с.
49. *Плигин, А.* Учим английский с НЛП: быстро, правильно, надолго. Личностно-ориентированное обучение [Текст] / А. Плигин, И. Максименко. – М. : АСТ, 2011. – 267 с.
50. *Прокопьева, Е. В.* Динамика представлений о себе в процессе обучающего НЛП-тренинга [Текст] / Е. В. Прокопьева // Северо-Кавказский психологический вестник. – 2008. – Т. 6. – № 1. – С. 88–92.
51. *Прокопьева, Е. В.* О возможностях изучения особенностей Я-концепции с позиций нейролингвистического программирования [Текст] / Е. В. Прокопьева // Северо-Кавказский психологический вестник. – 2004. – № 2. – С. 58–63.
52. Психология. Словарь [Текст] / Под общ. ред. А. В. Петровского, М. Г. Ярошевского. – М. : Политиздат, 1990. – С.203-204.
53. Психотерапевтическая энциклопедия [Текст] / Под ред. Б.Д. Карвасарского. – 2-е изд. СПб. : Питер, 2002.-1024 с.
54. *Пьюселик, Р. Ф.* Магия без тайн [Текст] / Р. Ф. Пьюселик, Л. Байрон. – 2-е изд. – СПб. : Речь, 2013. – 144 с.
55. *Рассел, Б.* Человеческое познание [Текст] / Б. Рассел. – Киев : изд-во Ника-Центр, 1997. – 556 с.

56. Руководство по психотерапии [Текст] / Под ред. В. Е. Рожнова. – 3-е изд. – М. : Медицина, 1985. – 720 с.
57. Современная западная философия. Энциклопедический словарь [Текст] / Под ред. О. Хеффе, В. С. Малахова, В. П. Филатова. – М. : Политиздат, 1991. – С. 82-84, 288; 395-396.
58. Современная практическая психология в обеспечении ресурсов самореализации личности : коллективная монография [Текст] / Ю. В. Обухова [и др.]. – Ростов-на-Дону : Издательство Южного федерального университета, 2016. – 320 с.
59. *Солдатова, О. Д.* Психологическое консультирование в системе специальной психологической помощи : учебное пособие для студентов вузов [Текст] / О. Д. Солдатова, А. Б. Кузьмина, Е. Ю. Максимова, И. Д. Фролова. – Пятигорск : ООО «Рекламно-информационное агентство на КМВ», 2020. – 192 с.
60. Структура личности. Моделирование «личности» с помощью НЛП и нейросемантики [Текст] / М. Холл [и др.]. – М. : КСП+, 2003. – 608 с.
61. Теоретический анализ основных подходов к пониманию феномена убеждений личности [Текст] / Е. Н. Гомонова [и др.] // Современные проблемы и перспективы развития педагогики психологии. Сборник материалов 2-й международной научно-практической конференции. – Махачкала : ООО «Апробация», 2013. – С. 88–94.
62. *Франкл, В.* Человек в поисках смысла [Текст] / В. Франкл. – М. : Прогресс, 1990. – 368 с.
63. *Холл, М.* 51 метапрограмма НЛП. Прогнозирование поведения, «чтение» мыслей, понимание мотивов [Текст] / М. Холл., Б. Боденхамер. – СПб. : Прайм-ЕВРОЗНАК, 2007. – 347 с.
64. *Холл, М.* Моделирование совершенной личности. Редактирование судьбы [Текст] / М. Холл. – М. : АСТ: Астрель, 2007. – 490 с.
65. *Холл, М.* НЛП: золотые секреты скрытого влияния на подсознание и поведение [Текст] / М. Холл. – СПб. : Прайм-ЕВРОЗНАК, 2011. – 416 с.
66. *Bateson, G.* Steps to an Ecology of Mind [Text] / G. Bateson. – N.Y. : Ballantine Books, 1972. – 245 p.
67. *Hobbs, N.* Sources of Gain in Psychotherapy [Text] / N. Hobbs // American Psychologist. – 1962. – №. 17. – pp. 742-748.

68. *Maddi, S.* The Existensial Neurosis [Text] / S. Maddi // Journal of Abnormal Psychology. – 1967. – №. 72. – pp. 311-325.
69. *Zinchenko, E.* Coping behavior strategies of Russian urban students due to their social and personal frustration state [Text] / E. Zinchenko, E. Belova // Fullpapers E-Book of 6th World Congress on Psychology and Behavioral Sciences (Management, Psychology, Political and Social Science) (WCPBS 2016). – Barcelona, 2016. – pp.184-186.

ИТОГОВЫЕ КОНТРОЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ

1. История создания нейролингвистического программирования.
2. Научные корни НЛП.
3. Понятие об эпистемологии НЛП.
4. Этапы становления НЛП.
5. Понятие стратегии и моделирования в НЛП.
6. Сферы применения НЛП.
7. Квалификационные стандарты подготовки специалистов в НЛП.
8. Базовые положения НЛП.
9. Отличительные черты психологического консультирования в традиции НЛП.
10. Этапы установления и поддержания раппорта.
11. Виды и параметры подстройки.
12. Понятие о репрезентативных системах.
13. Классификации репрезентативных систем.
14. Вербальные ключи доступа.
15. Невербальные ключи доступа.
16. Раппорт в групповой работе.
17. Принципы организации консультирования в НЛП.
18. Понятие о модели S.C.O.R.E.
19. Смысл жесткой последовательности шагов в модели S.C.O.R.E.
20. Критерии О.С.В.К.
21. Спецификация цели.
22. Понятие экологии в НЛП.
23. Общая характеристика речевой метамодели.
24. Понятие о глубинной и поверхностной структурах языка.
25. Универсальные механизмы трансформации информации в опыте человека.
26. Отклики метамодели при речевых генерализациях.
27. Отклики метамодели при речевых опущениях.
28. Отклики метамодели при речевых искажениях.
29. Принципы организации психокоррекционной работы в НЛП.
30. Понятие о форматах работы в НЛП.
31. Значение субмодальностей в организации субъективного опыта.

32. Общая характеристика субмодальностей визуальной системы.
33. Общая характеристика субмодальностей аудиальной системы.
34. Общая характеристика субмодальностей кинестетической системы.
35. Виды диссоциаций. Применение техник ассоциирования-диссоциирования в работе с психическими травмами.
36. Критические субмодальности и субмодальные коды.
37. Общая характеристика модели нейрологических уровней.
38. Лингвистические предикаты нейрологических уровней.
39. Практическое применение модели нейрологических уровней.
40. Общая характеристика модели трехпозиционного описания.

Учебное издание

БЕЛОВА Екатерина Владимировна

ВВЕДЕНИЕ В НЛП-КОНСУЛЬТИРОВАНИЕ

Подписано в печать 22.12.2021 г.
Бумага офсетная. Формат 60×84 $^{1}/_{16}$. Тираж 100 экз.
Усл. печ. лист. 6,63. Уч. изд. л. 6,0. Заказ № 8308.

Отпечатано в отделе полиграфической, корпоративной и сувенирной продукции
Издательско-полиграфического комплекса КИБИ МЕДИА ЦЕНТРА ЮФУ.
344090, г. Ростов-на-Дону, пр. Стачки, 200/1, тел (863) 243-41-66.