

Роберт Дилтс - Фокусы языка

Магия языка

В основе «Фокусов языка» лежит магическая сила слова. Язык является одним из ключевых компонентов, из которых мы строим наши внутренние модели мира. Он способен оказывать огромное влияние на то, как мы воспринимаем реальность и реагируем на нее. Дар речи — уникальное достояние человека. Принято считать, что это один из основных факторов, способствовавших выделению людей из других живых существ. Выдающийся психиатр Зигмунд Фрейд, например, полагал, что слова являются базовым инструментом человеческого сознания и, будучи таковыми, наделены особой силой. Он писал:

Слова и магия изначально были едины, и даже в наши дни большая часть магической силы слов не утрачена. С помощью слов человек может подарить другому величайшее счастье или ввергнуть его в отчаяние; с помощью слов учитель передает ученику свои знания; с помощью слов оратор увлекает за собой аудиторию и предопределяет ее суждения и решения. Слова вызывают эмоции и в целом являются средством, с помощью которого мы оказываем влияние на наших ближних.

Паттерны «Фокусов языка» были созданы в результате исследования того, каким образом умелое использование языка позволяет нам оказывать влияние на других людей. Приведем несколько примеров:

- Женщина-полицейский получает срочный вызов в один из домов своего участка по поводу семейной ссоры с элементами насилия. Она встревожена, поскольку знает, что именно в таких ситуациях ее здоровье подвергается наибольшей опасности — никому, тем более людям, склонным к насилию и вспышкам гнева, не нравится, когда полиция вмешивается в их семейные дела. Подъезжая к дому, офицер полиции слышит громкий крик мужчины, характерные звуки ломающихся предметов, испуганные вопли женщины. Неожиданно из окна вылетает телевизор и разбивается вдребезги прямо у ног полицейского. Та подбегает к двери и со всей силы колотит в нее. Изнутри доносится голос разъяренного мужчины: «Кого там еще черт принес?» Взгляд женщины падает на останки разбитого телевизора, и она выпаливает: «Мастер из телеателье». На мгновение в доме наступает мертвая тишина, а затем мужчина начинает смеяться. Он открывает дверь, и теперь уже полицейский может смело войти в дом, не опасаясь никакого насилия. Впоследствии она говорит, что эти несколько слов помогли ей не меньше, чем месяцы тренировок по рукопашному бою.
- В психиатрическую клинику попадает молодой человек, пребывающий в уверенности, что он — Иисус Христос. Целыми днями он слоняется по палате без дела и читает проповеди другим пациентам, не обращая на него никакого внимания. Врачи и обслуживающий персонал не способны убедить юношу отказаться от своей иллюзии. Однажды в клинику приходит новый психиатр. Понаблюдав за пациентом, он решает заговорить с ним. «Насколько я понимаю, у вас есть опыт в плотницком деле?» — говорит врач. «Ну... в общем-то, да...» — отвечает пациент. Психиатр объясняет ему, что в клинике строится новая комната отдыха, и для этого нужен человек, имеющий навыки плотника. «Мы были бы очень признательны вам за помощь, — говорит врач, — разумеется, если вы принадлежите к тому типу людей, которым нравится помогать другим». Не сумев отказаться, пациент принимает предложение. Участие в проекте помогает ему подружиться с другими пациентами и рабочими и

научиться строить нормальные отношения с людьми. Со временем юноша покидает клинику и устраивается на постоянную работу.

- Женщина приходит в сознание в послеоперационной палате больницы. Ее навещает хирург. Все еще слабая после наркоза, женщина с тревогой спрашивает о том, как прошла операция. Хирург отвечает: «Боюсь, что у меня для вас плохие новости. Опухоль, которую мы удалили, была злокачественной». Женщина, худшие опасения которой подтвердились, спрашивает: «И что теперь?», на что врач отвечает: «Ну, есть и хорошие новости: мы удалили опухоль настолько тщательно, насколько это возможно... А остальное зависит от вас». Вдохновленная словами «остальное зависит от вас», женщина всерьез задумывается над своим образом жизни и возможными альтернативами, меняет диету, начинает регулярно заниматься спортом. Осознав, насколько неблагоприятной и напряженной была ее жизнь в годы перед операцией, она встает на путь личностного развития, определяя для себя убеждения, ценности и смысл жизни. Дела идут на поправку, и спустя несколько лет женщина чувствует себя счастливой, свободной от рака и здоровой как никогда.
- Молодой человек ведет машину по скользкой зимней трассе. Он возвращается с вечеринки, на которой выпил несколько бокалов вина. За одним из поворотов перед ним неожиданно возникает человек, переходящий дорогу. Водитель жмет на тормоза, однако машину заносит и пешеход попадает под колеса. Долгое время после происшествия молодой человек не может прийти в себя, парализованный собственными переживаниями. Он знает, что лишил жизни человека и нанес непоправимый ущерб его семье. Он понимает, что несчастный случай произошел по его вине: если бы он столько не выпил, то увидел бы пешехода раньше и мог отреагировать быстрее и адекватнее. Все глубже и глубже погружаясь в депрессию, молодой человек решает покончить жизнь самоубийством. В это время к нему в гости приходит его дядя. Видя отчаяние племянника, дядя некоторое время сидит рядом с ним молча, а затем, положив ему руки на плечи, говорит простые и правдивые слова: «Где бы мы ни были, мы все ходим по краешку пропасти». И молодой человек чувствует, что в его жизни появился какой-то просвет. Он полностью меняет свой образ жизни, начинает изучать психологию и становится терапевтом-консультантом, чтобы работать с несчастными жертвами пьяных водителей, алкоголиками и людьми, арестованными за вождение в нетрезвом состоянии. Многим клиентам он дарит возможность излечиться и наладить свою жизнь.
- Девушка собирается поступать в колледж. Из всех возможных вариантов она предпочла бы подать документы в бизнес-школу одного из самых престижных университетов в округе. Однако конкурс ей кажется настолько большим, что у нее нет никаких шансов быть принятой. Стремясь «реально смотреть на вещи» и избежать разочарования, она собирается подать документы в одну из школ «попроще». Заполняя анкету для поступления, девушка объясняет свой выбор матери: «Я уверена, что университет будет просто завален заявлениями». На это мать отвечает: «Для хорошего человека всегда найдется место». Незамысловатая истина этих слов вдохновляет девушку на то, чтобы подать заявление в престижный университет. К своему изумлению и восторгу, она оказывается принятой и со временем становится чрезвычайно успешным бизнес-консультантом.
- Мальчик пытается научиться играть в бейсбол. Он мечтает оказаться в одной команде со своими друзьями, однако не умеет ни бросать, ни ловить, и вообще боится мяча. Чем больше он тренируется, тем сильнее падает духом. Он сообщает тренеру о том, что намеревается бросить спорт, потому что оказался «плохим игроком». Тренер отвечает: «Плохих игроков не бывает, просто есть те, кто не уверен в своих

способностях». Он становится напротив мальчика и вручает ему мяч с тем, чтобы тот передал мяч обратно. Затем тренер отходит на один шаг и легонько бросает мяч в перчатку игрока, заставляя вернуть пас. Шаг за шагом тренер отходит все дальше, пока мальчик не обнаруживает, что с легкостью бросает и принимает мяч на большом расстоянии. С чувством уверенности в себе мальчик возвращается к тренировкам и со временем становится игроком, ценным для своей команды.

Все эти примеры объединяет одно: всего несколько слов меняют жизнь человека к лучшему за счет того, что в его ограниченных убеждениях происходит сдвиг в сторону перспективы с большим количеством альтернатив. На этих примерах мы видим, как нужные слова, сказанные в нужный момент, могут дать значительные позитивные результаты.

К сожалению, слова не только наделяют нас могуществом, но также вводят в заблуждение и ограничивают наши возможности. Неверные слова, сказанные не вовремя, могут принести немалый вред и причинить боль.

Эта книга рассказывает о пользе и вреде слов, о том, как определить эффект, который вызовут ваши слова, а также о языковых паттернах, позволяющих превращать вредные утверждения в полезные. Термин «фокусы языка» (*sleight of mouth*) отражает сходство этих паттернов с карточными фокусами. Само слово *sleight* происходит от древнескандинавского слова, означающего «умелый», «хитрый», «искусный» или «проворный». Выражение *sleight of hand* в английском языке обозначает разновидность карточных фокусов, которую можно охарактеризовать фразой: «вот ваша карта, а вот ее уже нет». Например, вы покрываете колоду тузом пик, но когда фокусник берет эту карту, туз пик «превращается» в королеву червей. Вербальные паттерны «Фокусов языка» обладают сходными «магическими» свойствами, поскольку нередко влекут за собой существенные изменения восприятия и тех допущений, на которых это восприятие основано.

Язык и нейро-лингвистическое программирование

Это исследование основано на паттернах и понятиях, рассматриваемых в нейро-лингвистическом программировании (НЛП). НЛП занимается проблемой влияния, которое оказывает язык на программирование психических процессов и других функций нервной системы, а также изучает, каким образом психические процессы и нервная система формируют наш язык и языковые шаблоны и находят в них отражение.

Сутью нейро-лингвистического программирования является то, что функционирование нервной системы («нейро-») тесно связано с языковыми способностями («лингвистическое»). Стратегии («программы»), с помощью которых мы организуем и направляем наше поведение, складываются из нервных и языковых паттернов. В своей первой книге «Структура магии» (1975) основатели НЛП Ричард Бэндлер и Джон Гриндер попытались дать определение некоторым принципам, на которых основывается упомянутая Фрейдом «магия» языка:

Все достоинства людей, как позитивные, так и негативные, подразумевают использование языка. Будучи людьми, мы используем язык двумя способами. Во-первых, с его помощью мы отражаем свой опыт, — этот вид деятельности мы называем рассуждением, мышлением, фантазированием, пересказом. Когда мы используем язык в качестве репрезентативной системы, мы создаем модель нашего опыта. Эта модель мира, созданная с помощью репрезентативной функции языка, основана на нашем восприятии мира. Наши впечатления также частично определяются нашей моделью репрезентации... Во-вторых, мы используем язык для того, чтобы передавать нашу модель, или репрезентацию, мира друг другу. Мы называем это беседой, обсуждением, написанием чего-либо, чтением лекции, пением.

По Бэндлеру и Гриндеру, язык служит средством репрезентации, или создания моделей, нашего опыта, равно как и средством их передачи. Как известно, древние греки пользовались разными словами для обозначения этих двух функций языка. Термин «рема» обозначал слова, используемые как средство общения, а термин «логос» — слова, связанные с мышлением и пониманием. Понятие «рема» (ρημα) относилось к высказыванию, или «словам как предметам», а понятие «логос» (λογος) — к словам, связанных с «проявлением разума». Древнегреческий философ Аристотель так описывал соотношение между словами и психическим опытом:

Сказанные слова обозначают умственный опыт, слова же написанные обозначают сказанные слова. Как различается почерк разных людей, так различаются и звуки их речи. Однако умственный опыт, который обозначают слова, является одним и тем же для всех, равно как и те предметы, из образов которых он состоит.

Утверждение Аристотеля о том, что слова «обозначают» наш «умственный опыт», созвучно положению НЛП о том, что написанные и сказанные слова являются «поверхностными структурами», которые, в свою очередь, представляют собой преобразованные психические и лингвистические «глубинные структуры». Как следствие, слова могут одновременно отражать и формировать психический опыт. Это свойство делает их мощным орудием мысли и других сознательных или бессознательных психических процессов. Проникая до уровня глубинных структур с помощью специфических слов, используемых индивидом, мы можем определять на те скрытые психические процессы, которые находят свое отражение в языковых паттернах этого человека, и влиять на них.

С этой точки зрения, язык является не просто «эпифеноменом» или набором произвольных знаков, посредством которых мы сообщаем другим свой психический опыт; это важная составляющая нашего психического опыта. Как указывают Бэндлер и Гриндер:

Нервная система, ответственная за создание репрезентативной системы языка, есть та же самая нервная система, посредством которой люди создают и все другие модели мира — зрительные, кинестетические и т. д.... В этих системах действуют те же структурные принципы.

Таким образом, язык может дублировать и даже заменять собой наш опыт и нашу деятельность в других внутренних репрезентативных системах. Важно понять, что «беседа» не просто отражает наши представления о чем-либо, но действительно способна создавать новые убеждения или изменять прежние. А значит, язык играет потенциально глубокую и специфическую роль в процессах изменения жизни и исцеления.

Например, в философии древних греков понятие «логос» заключало в себе управляющий и объединяющий принцип вселенной. Гераклит (540–480 гг. до н. э.) определял «логос» как «универсальный принцип, с помощью которого все вещи связаны друг с другом и происходят все события в природе». Стоики называли «логосом» управляющий или созидующий космический принцип, присущий любой реальности и пронизывающий ее. По мнению иудейско-эллинистического философа Филона (современника Иисуса Христа), «логос» есть посредник между абсолютной реальностью и чувственным миром.

Карта и территория

Краеугольным камнем «Фокусов языка» и подхода к языку, принятого в НЛП, является положение о том, что «карта не тождественна территории». Этот принцип был впервые сформулирован основателем общей семантики Альфредом Кожибски (1879–1950). Он отражает фундаментальные различия между нашими «картами мира» и самим миром. Философия языка Кожибски оказала сильнейшее влияние на развитие НЛП. Труды Кожибски в области

семантики вместе с синтаксической теорией трансформационной грамматики Наума Хомского образуют ядро «лингвистического» аспекта нейро-лингвистического программирования.

В своем главном труде *Science and Sanity* (1933) Кожибски высказывает мнение о том, что прогресс нашего общества в немалой степени предопределен наличием у человека гибкой нервной системы, способной создавать и использовать символические репрезентации, или карты. Язык, к примеру, тоже является разновидностью карты или модели мира, которая позволяет суммировать или обобщать наш опыт и передавать его другим, тем самым спасая их от необходимости совершать те же ошибки или заново придумывать то, что уже изобретено. По утверждению Кожибски, именно эта способность к языковым обобщениям объясняет прогресс человека по сравнению с животными, однако ошибки в понимании и употреблении подобных механизмов являются причиной множества проблем. Ученый предполагал, что человека необходимо учить правильно пользоваться языком, и за счет этого можно предотвратить ненужные конфликты и недоразумения, порождаемые путаницей между картой и территорией.

В частности, «закон индивидуальности» Кожибски гласит, что «не существует двух полностью идентичных людей, или ситуаций, или этапов какого-либо процесса». Кожибски отметил, что сумма нашего уникального опыта намного превосходит запас слов и понятий, и это приводит к попыткам отождествить или «перепутать» две и более ситуации (то, что в НЛП получило название «обобщения» или «двусмысленности»). Слово «кот», к примеру, употребляется по отношению к миллионам различных особей этого вида, к одному и тому же животному в разные периоды его жизни, к нашим мысленным образам, иллюстрациям и фотографиям, метафорически — по отношению к человеку («еще тот кот»), и даже к сочетанию букв к-о-т. Таким образом, когда кто-либо произносит слово «кот», далеко не всегда очевидно, имеет ли в виду говорящий четвероногое животное, трехбуквенное слово или двуногого человекообразного. По мнению Кожибски, чрезвычайно важно учить людей тому, как осознавать и расширять свои языковые возможности, чтобы достигать большего успеха в общении и по достоинству оценивать уникальность повседневных переживаний. Он стремился к созданию инструментов, которые помогали бы людям оценивать свой опыт, ориентируясь не на традиционные значения слов, но скорее на уникальные факты, присущие каждой конкретной ситуации. Кожибски был сторонником того, чтобы люди не торопились с непосредственными реакциями и обращали внимание на уникальные свойства каждой ситуации и ее альтернативные интерпретации.

Идеи и методы Кожибски являются одним из «китов», на которых основывается НЛП. В 1941 г. Кожибски впервые назвал «нейролингвистику» важной областью научного поиска, связанной с общей семантикой.

В НЛП принято считать, что у каждого из нас есть собственная картина мира, основанная на внутренних «картах мира», которые формируются с помощью языка и сенсорных репрезентативных систем как результат нашего повседневного опыта. Именно эти «нейролингвистические» карты в большей степени, чем сама действительность, определяют то, как мы интерпретируем и реагируем на окружающий мир, какой смысл придаем нашему поведению и опыту. Как говорил шекспировский Гамлет, «Нет ничего ни хорошего, ни плохого; это размышление делает все таковым».

В книге «Структура магии» (том I) Бэндлер и Гриндер указывают на то, что различия между людьми, эффективно и неэффективно реагирующими на окружающий мир, являются в значительной степени функцией их внутренней модели мира:

Люди, которые реагируют творчески и эффективно справляются со своими трудностями... — это те, кто обладает полной репрезентацией, или моделью собственной ситуации, в рамках которой в момент принятия решения они видят широкий спектр

возможностей. Другие же воспринимают самих себя как обладающих лишь немногими возможностями, ни одна из которых не является для них привлекательной... Мы обнаружили, что окружающий их мир не является ограниченным или лишенным альтернатив. Но эти люди закрывают глаза на существующие возможности, которые кажутся недоступными в их моделях мира.

Обнаруженное Кожибски различие между картой и территорией подразумевает, что наши поступки определяются скорее внутренними моделями реальности, чем самой реальностью. Следовательно, необходимо постоянно расширять наши «карты мира». По словам великого ученого Альберта Эйнштейна, «наше мышление создает такие проблемы, которые невозможно решить с помощью мышления того же типа».

В НЛП утверждается, что если ты способен обогатить или расширить свою карту, в той же самой реальности ты увидишь больше альтернатив. В конечном итоге ты станешь более мудрым и удачливым во всем, что бы ты ни делал. Первичной целью НЛП является создание инструментов (таких как паттерны «Фокусов языка»), которые помогали бы людям расширять, обогащать и дополнять свои внутренние карты действительности. В НЛП считается, что чем богаче твоя «карта мира», тем больше возможностей тебе откроется при решении любой задачи, возникающей в реальности.

С точки зрения НЛП, не существует единственной «верной», или «правильной», «карты мира». Каждый из нас обладает собственной уникальной картой, или моделью, мира, и ни одна карта не отражает реальность «вернее», или «правильнее», другой. Скорее, дело в том, что те из нас, кто успешнее справляется со своими проблемами, обладают такой «картой мира», которая позволяет им видеть величайшее множество перспектив и возможностей выбора. Такие люди богаче и шире воспринимают мир, организуют его и реагируют на него.

Опыт

Наши «карты мира» могут быть противопоставлены сенсорному опыту, т. е. процессу ощущения, переживания и восприятия мира вокруг нас, а также нашим внутренним реакциям на этот мир. Наш «опыт» созерцания заката солнца, спора с кем-либо или проведенного отпуска относится к личному восприятию и участию в этом событии. В НЛП принято полагать, что опыт складывается из информации, поступающей из внешнего окружения и воспринимаемой с помощью органов чувств, а также ассоциативных воспоминаний, фантазий, ощущений и эмоций, которые возникают внутри нас.

Термин «опыт» также используется в отношении аккумулированного знания в нашей жизни. Информация, прошедшая через органы чувств, постоянно кодируется, или «пакуется», с помощью уже имеющегося знания. Таким образом, наш опыт является сырьем, из которого мы создаем собственные карты, или модели, мира.

Сенсорный опыт — это информация, воспринятая через органы чувств (глаза, уши, кожу, нос и язык), а также знание о внешнем мире, которое порождается этой информацией. Органы чувств представляют собой устройства, с помощью которых люди и другие животные воспринимают окружающий мир. Каждый сенсорный канал функционирует как своего рода фильтр, который реагирует на широкий спектр раздражителей (световые и звуковые волны, физический контакт и т. д.) и обладает своими особенностями в зависимости от вида этих раздражителей.

Обеспечивая первичный контакт с окружающим миром, органы чувств являются своеобразными «окнами в мир». Через них проходит вся информация о нашем физическом существовании. Поэтому в НЛП придается большое значение сенсорному опыту и считается,

что он является для человека первичным источником знания о внешнем окружении и основным строительным материалом для создания моделей мира. На сенсорном опыте основаны успешное обучение, общение и моделирование.

Сенсорный опыт можно противопоставить другим формам опыта, таким как фантазии и галлюцинации, которые скорее продуцируются человеческим мозгом, чем воспринимаются органами чувств. В дополнение к опыту, полученному посредством органов чувств, человек обладает информационной системой, состоящей из опыта, порожденного внутренним миром, — такого как «мысли», «убеждения», «ценности», «самоощущение». Эта внутренняя система знаний создает набор «внутренних» фильтров, которые сосредоточивают и направляют наши чувства (а также опускают, искажают и обобщают сведения, поступающие через органы чувств).

Сенсорный опыт является первичным способом получения новой информации об окружающей действительности для расширения наших «карт мира». Нередко фильтры уже сформированного знания отменяют новую и потенциально значимую сенсорную информацию. Одна из задач НЛП — помочь людям научиться воспринимать больший объем сенсорного опыта за счет расширения того, что Олдос Хаксли называл «понижающим клапаном» сознания. Основатели НЛП Джон Гриндер и Ричард Бэндлер постоянно напоминали своим ученикам о необходимости «использования сенсорного опыта» взамен умозрительного планирования, или «галлюцинаций».

В основе большинства техник НЛП, на самом деле, лежат навыки наблюдения, позволяющие максимально увеличить объем непосредственного сенсорного опыта в той или иной ситуации. В НЛП считается, что для успешного изменения необходима способность «прийти в чувство». Для этого мы должны научиться снимать внутренние фильтры и получать непосредственный сенсорный опыт из окружающего мира. В действительности, одним из наиболее важных навыков в НЛП считается способность войти в состояние «аптайм» (*uptime*). Так называется состояние, в котором все наше сенсорное восприятие сфокусировано на внешнем окружении «здесь и сейчас». Состояние «аптайм» и, как следствие, возросший объем сенсорного опыта позволяют нам более полно воспринимать жизнь и получать от нее удовольствие, равно как и от окружающего нас множества возможностей познания. Таким образом, наш «опыт» может быть противопоставлен «картам», «теориям» или «описаниям», созданным *по поводу* этого опыта. В НЛП подчеркивается различие между *первичным* и *вторичным* опытом. «Первичный» опыт относится к той информации, которую мы действительно воспринимаем посредством наших органов чувств. «Вторичный» опыт связан с вербальными и символическими картами, создаваемыми нами.

- Теории
- Описания
- Интерпретации
- Значение
- Причины
- Сенсорная информация

Сенсорный опыт является сырьем, из которого мы создаем наши модели мира с целью отражения и упорядочения первичного опыта. Первичный опыт является функцией нашего непосредственного восприятия окружающей территории. Вторичный опыт получен из наших внутренних карт, описаний и интерпретаций восприятия и существенно урезан, искажен и

обобщен. При непосредственном восприятии мы не испытываем неловкости или противоречивых мыслей по поводу того, что ощущаем и чувствуем.

Именно первичный опыт придает нашему существованию красочность, осмысленность и уникальность. Первичный опыт неизбежно оказывается богаче и совершеннее, чем любая карта или описание, которые мы способны сделать на его основе. Люди, удачливые в делах и получающие удовольствие от жизни, обладают способностью воспринимать большую часть информации непосредственно, не пропуская ее через фильтры того, что они «должны» испытывать или ожидают испытать. С точки зрения НЛП, наш субъективный опыт является для нас «реальностью» и обладает правом приоритета перед любыми теориями или интерпретациями, с которыми мы его соотносим. В НЛП не ставится под сомнение субъективная валидность любого опыта, даже если он выходит за рамки обыденных представлений (например, «спиритический» или «опыт прошлых жизней»). Можно оспаривать теории и интерпретации, связанные с причинно-следственными связями или социальным контекстом, но опыт сам по себе является существенной информацией о нашей жизни.

В приемах и упражнениях НЛП опыту придается большое значение. Деятельность, основанная на НЛП (в особенности научный поиск), имеет тенденцию «руководствоваться опытом». Если воспринимать что-либо непосредственно, не засоряя переживание оценками или умозаключениями, наши впечатления окажутся намного богаче и ярче.

Подобно другим моделям и понятиям НЛП, «Фокусы языка» помогают нам осознать те фильтры и карты, которые блокируют и искажают восприятие мира и его потенциальных возможностей. Осознав существование этих фильтров, мы можем освободиться от них. Цель паттернов «Фокусов языка» — помочь людям обогатить свои перспективы, расширить «карты мира» и воссоединиться со своим опытом.

В общих чертах паттерны «Фокусов языка» можно охарактеризовать как изменение языковых фреймов (от англ. *frame* — рамка), влияющее на убеждения и ментальные карты, на основании которых эти убеждения построены. Эти паттерны позволяют людям «помещать в рамки» свое восприятие тех или иных ситуаций или переживаний, по-новому «расставлять в них знаки препинания» и оценивать их с других точек зрения.

Как язык создает фреймы для опыта

Слова служат не только для воспроизведения нашего опыта. Часто они помещают его в своеобразную «рамку», в которой одни аспекты выдвигаются на передний план, а другие служат им фоном. Рассмотрим, например, соединительные слова «но», «и/а» и «даже если». Когда мы связываем свои идеи или переживания с их помощью, слова заставляют нас фокусировать внимание на различных аспектах одних и тех же переживаний. Фраза «Сегодня светит солнце, но завтра будет дождь» вызывает в нас озабоченность завтрашним дождем, при этом мы практически не учитываем тот факт, что сегодня солнечно. Если связать эти же утверждения словом «а»: «Сегодня светит солнце, а завтра будет дождь», то смысловое ударение падает в равной степени на оба события. Если же сказать «Сегодня светит солнце, даже если завтра будет дождь», то наше внимание будет сфокусировано на первом утверждении, а второе останется на заднем плане.

Установление языковых фреймов и рефрейминг такого типа не зависят от содержания самих выражений. К примеру, в утверждениях «Я счастлив сегодня, но знаю, что это ненадолго», «Я счастлив сегодня, *и* знаю, что это ненадолго», «Я счастлив сегодня, *даже если* знаю, что это ненадолго» смысловое ударение сдвигается таким же образом, что и в замечаниях о погоде. Справедливо это и в случае утверждений: «Я хочу достичь результата, но у меня есть

проблемы»; «Я хочу достичь результата, и у меня есть проблемы»; «Я хочу достичь результата, даже если у меня есть проблемы».

Структуру, которая встречается в речи человека вне зависимости от контекста, мы называем *паттерном*. К примеру, есть люди, привычным для которых стал паттерн постоянного пренебрежения позитивной стороной своего опыта. В этом им помогает слово «но».

[Академия Знакомств [Soblaznenie.Ru] - это практические тренинги знакомства и соблазнения в реальных условиях - от первого взгляда до гармоничных отношений. Это спецоборудование для поднятия уверенности, инструктажа и коррекции в "горячем режиме". Это индивидуальный подход и работа до положительного результата!]

Подобный тип языкового фрейма может сильнее всего повлиять на то, как мы интерпретируем конкретные утверждения и ситуации и реагируем на них. Задумайтесь над следующим утверждением: «Ты сможешь делать все, что захочешь, если готов хорошенько потрудиться для этого». Эта фраза способна внушить человеку уверенность в себе и своих силах. В ней соединены в причинно-следственную цепочку два значимых элемента нашего опыта: «делать все, что хочешь» и «хорошенько потрудиться». «Делать все, что хочешь» — вещь, безусловно, привлекательная. Не настолько желанной кажется вторая часть — «хорошенько потрудиться». Тем не менее, связывая их так, чтобы «делать все, что хочешь» оказалось на переднем плане, мы создаем предпосылки для сильнейшей мотивации, ведь мечта или желание соединяются с ресурсами, необходимыми для своего осуществления.

Обратите внимание на то, что произойдет, если изменить порядок слов: «Если ты готов хорошенько потрудиться, ты сможешь делать все, что захочешь». Несмотря на то, что утверждение состоит из тех же самых слов, его воздействие стало слабее, так как готовность «хорошенько потрудиться» закономерно выдвинулась на передний план. Теперь фраза напоминает скорее попытку уговорить кого-то не лениться, чем позитивное утверждение «ты можешь делать все, что захочешь». Во втором варианте возможность делать все, что хочется, кажется наградой за усердный труд. В первом утверждении готовность потрудиться помещена во фрейм внутреннего ресурса, необходимого для того, чтобы «делать все, что захочешь». Эта незначительная разница может оказать существенное влияние на то, как будет воспринято и понято сообщение.

Переформирования при помощи фрейма «даже если»

Умение распознавать вербальные паттерны позволяет нам создавать языковые средства, которые могут помочь нам повлиять на смысл наших переживаний. Примером такого инструмента является переформирование при помощи фрейма «даже если». Этот паттерн заключается в простой замене слова «но» на фразу «даже если» в любом предложении, где слово «но» уменьшает или «обесценивает» позитивное переживание.

Задание

Попробуйте использовать его по следующей схеме:

- Найдите утверждение, в котором позитивное переживание «обесценивается» словом «но».

Пример: Я нашел выход из проблемной ситуации, но она может повториться вновь.

- Замените «но» на «даже если» и посмотрите, на чем сфокусируется ваше внимание.

Пример: Я нашел выход из проблемной ситуации, даже если она может повториться вновь.

Эта структура позволяет нам удерживать внимание на позитивных моментах, сохраняя при этом взвешенную точку зрения. Данный прием оказался очень эффективным в работе с теми, кто склонен к использованию паттерна «Да, но...».

Фреймы

Фрейм, или психологическая «рамка», связан с общей направленностью, определяющей наши мысли и действия. В этом смысле фреймы относятся к когнитивному контексту того или иного события или переживания. Как видно из самого названия, фрейм устанавливает рамки и ограничения при взаимодействии человека с окружающим миром. Фреймы оказывают огромное влияние на то, как мы интерпретируем отдельные переживания и события, как реагируем на них, поскольку выполняют функцию «расстановки акцентов» в этих переживаниях и направляют наше внимание. Неприятное переживание, к примеру, может охватить нас целиком, если воспринимать его во фрейме пяти минут непосредственно после события. Однако на фоне всей прожитой жизни это же переживание может показаться вполне банальным. Фреймы придают большую продуктивность взаимодействию, поскольку определяют то, какая информация и какие темы соответствуют или не соответствуют его цели.

Повседневным примером использования фреймов является «временной фрейм». Поместив встречу или выполнение упражнения во фрейм десяти минут, мы в значительной мере предопределяем объем того, что нам удастся сделать в этом временном промежутке. Временные ограничения определяют объекты внимания, темы и предметы, уместные для обсуждения, а также тип и меру приложенных усилий. Совсем иную динамику задаст для той же встречи или выполнения упражнения временной фрейм размером, скажем, в час или в три часа. Краткосрочные фреймы заставляют нас концентрироваться на актуальных задачах, тогда как более долгосрочные фреймы открывают возможность параллельно развивать отношения. Если для деловой встречи установить лимит 15 минут, разговор будет почти наверняка ориентирован на конкретные задачи и едва ли превратится в исследовательский «мозговой штурм» без определенного итога. В НЛП наиболее часто употребляются такие фреймы, как фрейм «результат», фрейм «как если бы» и фрейм «обратная связь в противовес ошибке». Основной задачей фрейма результата, к примеру, является концентрация и удержание внимания на цели или желаемом состоянии. Устанавливая фрейм результата, мы неизбежно определяем ценность любой деятельности или информации для достижения конкретной цели или состояния.

Фрейм результата целесообразно противопоставить фрейму проблемы. Фрейм проблемы основное значение придает тому, что «неправильно» или «нежелательно», а не тому, что «желательно» или «необходимо». В этом случае внимание человека фокусируется на нежелательных симптомах и поиске их причин. Фрейм результата, напротив, заставляет сосредоточиваться на желаемых результатах и последствиях, а также на ресурсах, необходимых для их достижения. Таким образом, фрейм результата подразумевает, что человек ориентируется на решение проблемы и позитивное будущее.

Таблица 1. Фрейм результата в сравнении с фреймом проблемы

Фрейм результата	Фрейм проблемы
Чего ты хочешь? Как этого достичь? Что для этого необходимо?	В чем проблема? Почему это является проблемой? Что ее вызвало? Чья в том вина?
Применение фрейма результата подразумевает такие действия, как замена формулировки проблемы на формулировку цели, а описаний с использованием «негативных» слов — на «позитивные» описания. С точки зрения НЛП, любую проблему можно воспринять как вызов	

или возможность измениться, «вырасти» или научиться чему-нибудь. При таком подходе все «проблемы» предполагают благоприятный исход. Если человек говорит: «Моя проблема заключается в том, что я боюсь неудачи», — можно предположить, что скрытая цель говорящего — получить уверенность в том, что он достигнет успеха. Точно так же, если проблема в том, что «прибыль падает», вероятным желаемым результатом является рост прибыли.

Часто люди непреднамеренно формулируют результат в негативной форме: «Я хочу перестать стесняться», «Я хочу бросить курить» и т. д. Подобным образом мы концентрируем внимание на проблеме и, как это ни парадоксально, в скрытой форме высказываемся «в ее пользу». Неотъемлемой частью мысли «Хочу перестать быть трусом» является утверждение «быть трусом». Устанавливая фрейм результата, мы спрашиваем себя: «Чего ты хочешь?» или «Что бы ты чувствовал, если бы не был таким трусом?»

Безусловно, в ходе поиска решения проблемы важно исследовать симптомы и их причины. Однако не менее важно делать это в контексте достижения желаемого состояния. В противном случае, исследование симптомов и причин не приведет ни к какому решению. Если же информация собирается в связи с результатом или желаемым состоянием, решения могут найтись, даже если сама проблема останется не до конца изученной.

Другие фреймы НЛП используют тот же принцип. Фрейм «как если бы» заставляет нас действовать так, будто желаемое состояние или результат уже достигнуты. Фрейм «обратная связь в противовес ошибке» дает возможность интерпретировать видимые проблемы, симптомы или ошибки как обратную связь, которая помогает вносить коррективы, ведущие к желаемому состоянию, а не как неудачу.

Вероятно, основная функция вербальных паттернов «Фокусов языка» — помочь людям научиться переключать внимание: 1) с фрейма проблемы на фрейм результата, 2) с фрейма ошибки на фрейм обратной связи, и 3) с фрейма невозможности на фрейм «как если бы». Описанные выше ситуации с женщиной-полицейским, психиатром, доктором, тренером и т. д. являются иллюстрациями изменения фрейма, в котором происходит восприятие некоторых обстоятельств или событий. Психиатр, доктор, заботливый дядя, мать и тренер — каждый из них помог своему партнеру изменить восприятие «проблемной» или «ошибочной» ситуации так, чтобы она находилась во фрейме результата или обратной связи. Переключение внимания с проблемы на результат позволило героям открыть для себя новые возможности. (Даже то, что женщина-полицейский выдала себя за мастера из телеателье, является метафорическим способом переключения на фреймы результата и обратной связи: в этом случае акцент был сделан на «ремонт», а не на «избавление» от ненужных вещей.)

Изменение результатов

Мы уже говорили о том, что цель направляет деятельность. Это значит, что результат сам по себе создает фрейм, определяющий, что именно будет восприниматься как подходящее, удачное и попадающее «внутрь фрейма», а что будет отмечаться как не имеющее отношения к делу, бесполезное и находящееся «вне фрейма». Для участников «мозгового штурма», к примеру, желаемым результатом являются «новые, оригинальные идеи». По отношению к этому результату уместными и ценными могут оказаться неожиданные аналогии, грубые шутки, «глупые» вопросы и прочие странности в поведении. Напротив, попытки использовать уже имеющиеся решения и стратегии, стремление «реально смотреть на вещи» окажутся неуместными и бесполезными.

В то же время, если бы деловая встреча представляла собой не «мозговой штурм», а последний этап переговоров с важным клиентом, желаемым результатом было бы «достижение

согласия по основным вопросам производства и доставки определенного продукта». Маловероятно, чтобы в этом случае неожиданные аналогии, грубые шутки, «глупые» вопросы и «ненормальное» поведение оказались уместными и полезными делу (разумеется, кроме тех ситуаций, когда переговоры заходят в тупик, для выхода из которого требуется небольшой мозговой штурм).

Точно так же действия, которые мы считаем соответствующими цели «лучше узнать друг друга», будут отличаться от действий, ведущих к результату «уложиться в жесткие сроки». Таким образом, изменение результата, являющегося центром внимания в той или иной ситуации, способно изменить наши суждения и наше восприятие того, что уместно и значимо в данной ситуации.

Паттерн «другого результата» представляет собой высказывание, которое переключает внимание человека на задачу, отличную от подразумеваемой в том или ином суждении или обобщении. Цель данного паттерна — подвергнуть сомнению (или подтвердить) уместность данного суждения или обобщения.

К примеру, представим себе участника семинара, который выполнил какое-то упражнение и огорчился, не добившись «ожидаемых результатов». Нередко это происходит потому, что желаемый результат — «выполнить задание в совершенстве». Этой формулировке соответствует умозаключение: «если ты не достиг ожидаемого результата, значит, ты в чем-то ошибся или недостаточно компетентен». Сдвиг результата выполнения упражнения на цель «исследования», «познания», «открытия для себя чего-то нового» способен существенно повлиять на то, как мы расценим и истолкуем опыт, полученный в ходе выполнения упражнения. То, что является ошибкой в случае с «выполнением задания в совершенстве», может оказаться успехом, если сформулировать результат как «открыть для себя что-то новое».

Следовательно, используя паттерн «другого результата», ведущий семинара должен сказать этому участнику: «Вашей задачей при выполнении этого упражнения было научиться чему-нибудь новому, а не продемонстрировать уже достигнутые успехи. Как вы думаете, что нового вы узнали в ходе взаимодействия с партнером?».

Схожий принцип распространяется на весь наш жизненный опыт. Если оценивать наши реакции на проблемные ситуации по отношению к результату «жить комфортно и в безопасности», то может показаться, что мы терпим сплошные неудачи. А если воспринимать ту же ситуацию с точки зрения результата «закалиться в бою», то желаемая цель окажется достигнутой.

Известный психиатр и гипнотерапевт, доктор медицины Милтон Эриксон (именно он фигурировал в качестве психотерапевта в истории с молодым человеком, считавшим себя Иисусом Христом) однажды сказал своему клиенту:

Важно сохранять ощущение безопасности и ощущение готовности, а также твердую уверенность в том, что ты сможешь справиться со всем, что бы ни случилось, и получишь от этого удовольствие. Однако может оказаться полезной и ситуация, с которой ты не можешь справиться, — позднее ты вспомнишь о ней и поймешь, что этот опыт не раз пригодился тебе. Такие ситуации дают возможность оценить свою силу, а кроме того — определить те области, в которых тебе нужно обезопасить себя «изнутри».… Адекватно реагировать на удачу и неудачу — вот истинная радость жизни.

Это высказывание Эриксона является примером использования паттерна «другого результата». Здесь то, что можно счесть «поражением» (по отношению к результату

«справиться с ситуацией»), с изменением результата («адекватно реагировать на удачу и неудачу») приобретает форму обратной связи.

Задание

Проверьте действие этого паттерна на себе:

- вспомните ситуацию, с которой у вас связано ощущение тупика, огорчения или поражения.

Ситуация: _____

(Например: Я чувствую, что один человек использует меня в своих целях, а я не в состоянии открыто противостоять этому.)

- какое негативное обобщение или суждение (о себе или других) вы используете для описания этой ситуации, и какой результат или результаты оно подразумевает?

Суждение: _____

(Например: То, что я не говорю ничего в свою защиту, означает, что я трус.)

Результат (результаты): _____

(Например: Научиться отстаивать в споре свои права, стать сильным и смелым.)

- как изменится ваше восприятие ситуации, если вы подумаете о ней с точки зрения других возможных результатов, например безопасности, познания, исследования, самораскрытия, уважения к себе и окружающим, цельности натуры, излечения, личностного роста и т. д.? (Например, если принять за результат желание «относиться к себе и другим с уважением» или «относиться к другим так, как я хотел бы, чтобы они относились ко мне», то не слишком уместным будет называть себя «трусом» за неумение отстаивать в споре свои права.)
- каким результатом вы могли бы заменить или дополнить текущий результат, чтобы ваше негативное обобщение или суждение утратило силу, а последствия этой ситуации было бы проще воспринимать как обратную связь, а не как неудачу?

Альтернативные результаты: _____

(Например: Научиться относиться к себе и окружающим с пониманием, мудростью и сочувствием.)

С точки зрения НЛП, переключение на другой результат позволяет поместить наше восприятие ситуации в новый фрейм. «Рефрейминг» считается основной техникой изменения в НЛП, а также важнейшим механизмом «Фокусов языка».

Рефрейминг

Рефрейминг позволяет нам иначе интерпретировать те или иные проблемы и находить новые решения. Это происходит за счет изменения фреймов, в рамках которых эти проблемы воспринимаются. Буквально рефрейминг обозначает помещение какого-либо образа или переживания в новый фрейм. С психологической точки зрения, произвести рефрейминг значит преобразовать смысл чего-либо, поместив это в новую рамку или контекст, отличный от исходного.

Рамка вокруг рисунка является хорошей метафорой, позволяющей понять суть и механизм рефрейминга. В зависимости от того, что именно попадает в рамку, изменяется информация о содержании картины, а следовательно, и восприятие того, что на ней изображено. Фотограф или художник, заинтересовавшись каким-либо пейзажем, может поместить в рамку одно-единственное дерево или, наоборот, целый луг со всеми деревьями, животными, ручейком или прудом. От этого зависит, какую часть исходного пейзажа сможет увидеть на картине зритель. Кроме того, человек, купивший картину, может заменить раму на новую, лучше вписывающуюся в обстановку его жилища.

Так и психологические фреймы влияют на наши переживания и интерпретацию конкретной ситуации, определяя, что именно мы «видим» и воспринимаем.

Теперь представьте, что будет, если расширить рамку. Обратите внимание на то, как за счет новой перспективы расширяется ваш опыт и понимание представленной ситуации.

У первого рисунка нет собственного «смысла». Это всего лишь изображение рыбы. Но когда рамка расширилась, мы неожиданно увидели совсем другую ситуацию. Первая рыба оказалась не просто «рыбой», а «маленькой рыбкой, которую вот-вот проглотит большая рыба». Судя по всему, маленькая рыбка не в курсе событий; мы же можем легко следить за ними благодаря нашему ракурсу и «расширенной рамке». Мы можем выбирать, как реагировать: тревожиться ли нам о маленькой рыбке или признать, что большой рыбе для выживания необходима пища.

А теперь посмотрим, что будет, если снова произвести рефрейминг, еще немного расширив перспективу.

Новая перспектива наделяет ситуацию новым смыслом. *Изменив размер рамки*, мы видим, что опасность грозит не только маленькой рыбке. Рыбу побольше намерена съесть еще более крупная рыба. В своем стремлении выжить средняя рыба настолько поглощена охотой на маленькую рыбку, что ее собственная безопасность оказалась под угрозой.

Ситуация на рисунках и новый уровень осознания, основанный на рефрейминге нашей точки зрения на эту ситуацию, хорошо иллюстрируют как механизм, так и цель психологического рефрейминга. Нередко люди попадают в ситуацию маленькой или средней рыбы. Они либо не осознают, подобно первой из них, грозящей извне опасности, либо, подобно второй, настолько поглощены стремлением к результату, что не замечают приближающегося кризиса. Парадокс средней рыбы заключается в том, что ее внимание настолько захвачено одним-единственным видом направленной на выживание деятельности, что само это выживание оказывается под угрозой. Рефрейминг позволяет увидеть «самую большую» картинку, в результате чего может быть сделан более правильный выбор и предприняты соответствующие действия.

В НЛП рефрейминг заключается в установлении новой психологической рамки вокруг содержания какого-либо переживания или ситуации и расширении нашего восприятия этой ситуации, с тем чтобы мы могли проявить больше мудрости и находчивости при поиске выхода из нее.

Изменение размеров фрейма

Паттерн «изменения размеров фрейма» позволяет напрямую применить этот принцип к восприятию многих ситуаций или переживаний. Он предполагает переоценку (или подчеркивание) значения конкретного поступка, обобщения или суждения в новом контексте. Таким контекстом может стать более длинный (или короткий) отрезок времени, точка зрения

большого числа людей (или другого человека), а также более или менее широкий взгляд на вещи. Событие, кажущееся нам невыносимо болезненным, если думать о нем в связи с нашими желаниями или ожиданиями, может выглядеть почти банальным, если сравнивать его со страданиями других людей.

Болельщики на спортивных состязаниях могут неистовствовать при виде того, как их команда выигрывает или проигрывает матч или как хорошо (или плохо) играет их любимый спортсмен. Позднее, в масштабе всей жизни, те же самые события кажутся им совершенно незначительными.

Поступок, допустимый для одного человека, может стать разрушительным и вредоносным, если то же самое сделает группа людей. Первые роды могут стать тяжелым и пугающим переживанием для женщины. Напоминание о том, что через это проходили миллионы женщин на протяжении миллионов лет, поможет ей поверить в свои силы и уменьшит страх.

Отметим, что изменение размеров фрейма по своей сути отличается от процесса сдвига к другому результату. Можно держать в уме тот же результат, например «излечение» или «безопасность», однако изменять размер фрейма, в котором человек оценивает свои успехи на пути к этому результату. Например, специфические симптомы болезни можно рассматривать как «нездоровье» с точки зрения прямых последствий, но также и как необходимый процесс «очищения» или «прививки» в контексте долговременных последствий. Гомеопатия, в частности, основана на том принципе, что небольшие количества токсичных веществ создают долговременный иммунитет к этим токсинам.

Точно так же то, что выглядит «безопасным» сегодня, может оказаться рискованным с точки зрения более отдаленной перспективы.

Изменение размеров фрейма связано с широтой или глубиной нашего взгляда на ситуацию, а не с конкретным результатом, который мы рассматриваем в рамках данного фрейма. Хорошую иллюстрацию изменения размеров фрейма можно увидеть в фильме «Кабаре». В начале одной из сцен картины крупным планом показывается ангельское личико поющего мальчика. Образ кажется очень добрым и цельным. Камера отъезжает, и мы видим, что на мальчике надета военная форма. Далее мы видим на его рукаве повязку со свастикой. По мере увеличения фрейма мы постепенно понимаем, что мальчик поет на огромном митинге нацистов. И значение, и эмоции, которые несет этот образ, радикально меняются вместе с новой информацией и изменением размеров фрейма.

Похожие изменения можно осуществить с помощью языка. Такие фразы, как «посмотреть на ситуацию со стороны», «учитывая долговременные последствия», «для будущих поколений», способны напрямую воздействовать на размер фрейма, в котором мы воспринимаем ситуацию, событие или результат. Размер фрейма может меняться при использовании слов, предполагающих фрейм большего размера. К примеру, если сказать «девяносто лет назад» или «на ближайшее столетие», то слушатели будут оперировать терминами конкретного временного фрейма.

Посмотрите, как используется изменение размеров фрейма в приведенных ниже загадках из старинной шотландской колыбельной:

Я принес своей любимой вишенку без ядрышка, Я принес своей любимой курочку без косточек, Я принес своей любимой детку, что не плачет.

Где ты видел вишенки без ядрышек? Где ты видел курочек без косточек? Где ты видел деток, что не плачут?

У цветущей вишенки нет ядрышка, У яйца куриного нет косточек, А не плачут детки, когда спят.

Разгадка первых двух загадок требует, чтобы мы расширили фрейм восприятия, включив в него весь жизненный цикл вишневого дерева или цыпленка. Чтобы справиться с третьей загадкой, нужно пойти в противоположном направлении и сузить восприятие до отдельных временных отрезков дневного цикла ребенка. Изменить восприятие позволяют слова «цветущая», «яйцо» и «спать».

Размер фрейма в немалой степени определяет доступные нашему восприятию смысл и значимость; он чрезвычайно важен с точки зрения эффективного решения проблем.

Задание

Испытайте действие этого паттерна на себе по следующей схеме:

- Представьте ситуацию, которую вы оцениваете как сложную, связанную с разочарованием или неприятными переживаниями. *Ситуация:*

- Определите фрейм, в котором вы ее воспринимаете (например, непосредственный результат, долговременные последствия, отдельный человек, группа, сообщество, прошлое, будущее, конкретное событие, целостная система, как взрослый, как ребенок и т. д.). *Текущий фрейм:* _____
- Измените размер фрейма, расширяя или сужая его так, чтобы включить больший промежуток времени, большее число людей, более крупную систему и т. д. Затем сузьте его так, чтобы сконцентрировать на одном конкретном человеке, ограниченном временном промежутке, отдельном событии и т. д. Обратите внимание на то, как изменяются ваши оценки и восприятие этой ситуации. То, что в коротком временном промежутке кажется нам неудачей, впоследствии нередко видится как необходимая ступенька к успеху. (В частности, если осознать, что все, рано или поздно, проходят через те же затруднения, что и ты, то проблемы могут показаться уже не такими неразрешимыми.) Какой из новых фреймов, долговременных или краткосрочных, включающих большее или меньшее число людей, более или менее широкий взгляд на вещи, позволяет вам сменить свою оценку ситуации на более позитивную? *Новый фрейм:* _____

Паттерны «Фокусов языка», связанные с изменением размера фрейма и переключением на другой результат, являются примерами того, что в НЛП называют рефреймингом *контекста и содержания*.

Рефрейминг контекста связан с тем фактом, что конкретное переживание, поведение или событие наделяются различным смыслом и влекут за собой различные последствия, в зависимости от исходного контекста. К примеру, люди, страдающие от жестокой засухи, воспримут дождь как чрезвычайно позитивное событие, в отличие от тех, кто борется с наводнением или готовился сыграть свадьбу на открытом воздухе. Дождь сам по себе не «плох» и не «хорош». Придаваемое ему значение зависит от последствий, которые он вызовет в конкретном контексте.

По мнению Лесли Камерон-Бэндлер (*Leslie Cameron-Bandler*, 1978, с. 131), в НЛП при *контекстуальном рефрейминге* «любое поведение считается полезным в определенном контексте». Задача контекстуального рефрейминга — изменить негативное восприятие человеком какого-либо поведения, дав ему возможность осознать целесообразность этих же

действий в каких-то других контекстах. Это позволяет нам увидеть поступок «как таковой» (как и в случае с дождем) и переключить внимание на вопросы, связанные с более широким контекстом (вместо того чтобы ругать дождь во время наводнения, мы сосредоточиваемся на создании эффективной системы стока воды).

К примеру, представим себе мать, которую беспокоит то, что ее сын-подросток постоянно дерется в школе. Чтобы произвести рефрейминг контекста, мы можем сказать ей: «Разве это плохо, что ваш сын способен защитить свою маленькую сестренку от любого, кому вздумается пристать к ней по дороге домой?» Эти слова помогут женщине изменить восприятие поведения своего сына, признать полезность его действий в определенном контексте и найти более конструктивную реакцию, чем ярость и стыд.

Часто негативные реакции лишь укрепляют и даже усугубляют проблемное поведение, вместо того чтобы искоренять его. Обвинение влечет за собой своего рода «полярную реакцию», в действительности лишь стимулирующую нежелательное поведение. Если матери из предыдущего примера удастся увидеть позитивные стороны поведения сына, это поможет ей занять более удачную «метапозицию» и с большим успехом обсудить с ним его поведение в определенном контексте.

В свою очередь, если сын обнаружит, что его поведение в конкретном контексте является полезным и не влечет за собой критики и нападок, он сможет увидеть собственные действия в другом ракурсе, не требующем оборонительной позиции. На следующем этапе мать и сын могут попытаться закрепить позитивные намерения и связанные с этим поведением преимущества, а затем и подыскать ему подходящую замену.

Очевидно, что изменение размеров фрейма, в котором воспринимается некое событие, является одним из способов воспринять его в другом контексте.

В отличие от изменения контекста, *рефрейминг содержания* подразумевает изменение нашей точки зрения или уровня восприятия определенного поведения или ситуации. Возьмем, к примеру, пустое поле, поросшее травой. Для фермера это поле представляет собой участок, где можно посадить новые растения; для архитектора — пустое пространство, на котором можно построить прекрасный дом; влюбленная пара увидит в нем замечательный уголок для пикника; пилот небольшого аэроплана, у которого кончается топливо, — место для безопасной посадки и т. д. Одно и то же содержание («поле») воспринимается по-разному в соответствии с планами и «намерениями» наблюдателя. Фактически это тот механизм, на котором основан паттерн переключения на *другой результат*.

Вспомним аналогию с картиной как предметом искусства: одним из способов увидеть рисунок или фотографию в другом свете является «рефрейминг» с учетом намерений автора — художника или фотографа. Какую ответную реакцию хотел автор вызвать у зрителя? Какую эмоцию стремился передать? Помещение предмета в рамки намерений автора меняет наше восприятие.

Подобным образом рефрейминг содержания в НЛП подразумевает исследование намерений, стоящих за внешним поведением человека. Чаще всего этот процесс позволяет найти «позитивное намерение», «позитивную цель» или «метареzультат» какого-либо явления или проблемного поведения. Один из основных принципов НЛП гласит: следует разделять поведение и личность. Это значит, что необходимо отличать позитивное намерение, действие, убеждение и т. д., порождающее поведение, от поведения как такового. Согласно этому принципу, более достойной, «экологически грамотной» и продуктивной является реакция на «глубинную структуру», а не на поверхностное проявление проблемного поведения. Воспринимая симптом или нежелательное поведение в более широких рамках позитивной

цели, на достижение которой направлено поведение, мы создаем возможность для более гибкой внутренней реакции.

Приведем пример. Практик НЛП консультировал семью подростка, который жаловался на то, что отец всегда высказывается против любых его планов на будущее. Консультант спросил у мальчика: «Разве плохо иметь отца, который старается защитить тебя от любых разочарований и ударов судьбы? Ручаюсь, что ты знаешь не много отцов, которые бы так заботились о своих детях». Это замечание чрезвычайно удивило мальчика, поскольку ему и в голову не приходило, что у отцовской критики могут быть какие-то позитивные цели. До этого момента он видел лишь воинственные выпады в свой адрес. Далее консультант объяснил мальчику разницу между «мечтателем», «реалистом» и «критиком», а также значимость каждой из этих ролей для эффективного планирования. Он подчеркнул, что задача эффективного «критика» — отыскать слабое звено той или иной идеи или плана, чтобы избежать проблем, и что отец мальчика, очевидно, занимает позицию «критика» по отношению к мечтам сына. Также консультант объяснил, какие проблемы могут возникнуть у «мечтателя» и «критика» в отсутствие реалиста.

Этих комментариев оказалось достаточно для того, чтобы превратить внутреннюю реакцию подростка из гнева в признательность. Новый фрейм отцовского поведения позволил мальчику также воспринимать родителя уже не как помеху или камень преткновения, но как потенциальный источник информации о правильном планировании будущего. Признание отцовских намерений привело к тому, что отец стал иначе воспринимать собственную роль (и, соответственно, свой способ участия) в жизни сына. Он осознал, что может с тем же успехом взять на себя роль реалиста или тренера.

Таким образом, рефрейминг содержания включает в себя определение вероятного позитивного намерения, которое могло стоять за проблемным поведением. Намерение обладает двумя аспектами. Первый — позитивная внутренняя мотивация поведения (например, потребность в безопасности, любви, заботе, уважении и т. д.). Второй — позитивный результат, к которому может привести поведение в рамках более широкого контекста или системы (например, защита, привлечение внимания, достижение признания и т. д.).

Одной из основных форм рефрейминга содержания в НЛП является *шестишаговый рефрейминг*. В ходе этого процесса проблемное поведение отделяется от *позитивного намерения* внутренней программы, или «части», ответственной за поведение. Затем эту «часть» наделяют ответственностью за внедрение альтернативных видов поведения, которые соответствовали бы тому же позитивному намерению, но не давали проблемных побочных продуктов. Так создаются новые варианты поведения.

Как показывает пример отца и сына-подростка, рефрейминг может успешно применяться в работе с критиками и критическими замечаниями. Критиков нередко считают людьми, самыми неудобными в общении, из-за их кажущейся сосредоточенности на негативном и склонности находить недостатки в чужих идеях и предложениях. Часто критики воспринимаются как «вредители», поскольку оперируют фреймами проблемы или ошибки. (Мечтатели же, напротив, пользуются фреймом «как если бы», а реалисты — фреймами результата или обратной связи.)

Основной проблемой критиков на лингвистическом уровне является их характерная манера высказываться в форме обобщающих утверждений, например: «Этот проект обойдется слишком дорого», «Из этой идеи ничего не выйдет», «Это нереально», «Этот проект потребует слишком больших усилий» и т. д. Дело в том, что, исходя из самой формулировки этих заключений, собеседник может только согласиться или не согласиться с ними. Если вам говорят: «Из этой идеи ничего не выйдет» или «Это слишком дорого», можно ответить или

«Думаю, что ты прав», или «Нет, совсем не так дорого». Таким образом, критические замечания обычно приводят к поляризации мнений, разногласиям и в конечном итоге к конфликту (если собеседник не согласится с критикой).

Самые сложные проблемы возникают в тех случаях, когда критики не просто высказываются против мечты или плана, но начинают критиковать самих «мечтателей» или «реалистов» на личностном уровне. Между фразами «Это дурацкая идея» и «Ты дурак, если так думаешь» есть существенная разница. Начиная нападать на партнера на уровне идентификации, критик из «вредителя» превращается в «киллера».

Важно помнить о том, что критика, подобно любому другому поведению, вызвана благими намерениями. Цель критика — оценить результаты «мечтателя» или «реалиста». Успешный критик анализирует предложенный план или сценарий, с тем чтобы определить возможные сбои и предотвратить их. Критики находят недостающие звенья цепочек за счет логических умозаключений: что будет, если проблема возникнет. Хорошие критики часто смотрят на ситуацию не с точки зрения людей, непосредственно вовлеченных в деятельность или план, а глазами тех, на ком может отразиться эта деятельность, или тех, кто может повлиять на реализацию задуманного как в положительную, так и в отрицательную сторону.

Позитивное формулирование позитивных намерений

Одной из проблем, связанных с критическими замечаниями, является то, что они не только негативны по сути, но и состоят из негативных слов — иначе говоря, сформулированы в форме отрицания. К примеру, «избежать стресса» или «расслабиться и успокоиться» — два способа описания одного и того же внутреннего состояния, однако в них использованы совершенно разные слова. Одно утверждение («избежать стресса») описывает нечто нежелательное. Второе («расслабиться и успокоиться») описывает желаемое состояние.

Подобным образом многие виды критики заключены во фреймы слов, описывающих скорее нежелательные, чем желаемые результаты. Например, позитивное намерение (или критерий оценки), скрытое за критическим замечанием «это пустая трата времени», вероятнее всего, является желанием «мудро и эффективно использовать имеющиеся ресурсы». Однако определить это намерение по «поверхностной структуре» высказывания оказывается не просто, поскольку оно указывает на то, чего необходимо избежать. Таким образом, ключевым лингвистическим навыком в работе с критическими высказываниями и в преобразовании фреймов проблем во фреймы результата является способность распознавать позитивные утверждения и выводить их из позитивных намерений. Временами это сделать сложно, поскольку критики очень любят пользоваться фреймом проблемы. К примеру, если спросить критика о позитивном намерении, скрытом за высказыванием: «Это предложение нерентабельно», в ответ мы, скорее всего, услышим: «Я хочу избежать излишних расходов». Заметьте, что несмотря на «позитивность» этого намерения, лингвистически оно оформлено негативно — т. е. сообщает о том, чего следует «избежать», а не о том, чего следует достичь. Позитивной формулировкой этого намерения было бы что-нибудь вроде: «Убедиться в том, что мы можем себе это позволить» или «Убедиться в том, что мы остаемся в рамках бюджета».

Для того чтобы позитивно сформулировать намерения и критерии, необходимо задавать следующие вопросы: «Если вы не хотите стресса (расходов, ошибок, затрат), то чего же вы *хотите?*» или «Что бы вы получили в результате (в чем бы вы выиграли), если бы вам удалось избежать того, что для вас нежелательно?».

В табл. 2 приведены некоторые примеры позитивных формулировок негативных высказываний.

Позитивные формулировки негативных высказываний

Негативное высказывание	Позитивное утверждение
-------------------------	------------------------

Слишком дорого	По средствам
Потеря времени	Разумное использование имеющихся ресурсов
Страх поражения	Желание достичь успеха
Нереально	Конкретно и осуществимо
Слишком много усилий	Легко и быстро
Глупо	Мудро и со знанием дела

Превращение критических замечаний в вопросы

Если нам удалось обнаружить и позитивно сформулировать позитивное намерение, само критическое замечание легко превратить в вопрос. В таком виде оно предполагает совсем иные варианты ответа, чем обобщение или суждение. Предположим, вместо того чтобы сказать «Это слишком дорого», критик спросил: «Как мы можем себе это позволить?». В этом случае собеседник получает возможность обрисовать в общих чертах свой план, избегая необходимости не соглашаться или спорить с критиком. Это справедливо практически для любого критического замечания. Высказывание «Из этой идеи ничего не выйдет» можно преобразовать в вопрос «Как ты намерен воплотить эту идею?». Утверждение «Это нереально» превращается в вопрос «Как придать твоему плану большую конкретность?». Жалоба на то, что «это потребует слишком больших усилий», может звучать иначе: «Как реализовать эту же идею, но более легким и простым путем?». Обычно такие вопросы преследуют ту же цель, что и критика, однако являются более эффективными.

Отметим, что все перечисленные вопросы начинаются со слова «как». Этот тип вопросов считается наиболее продуктивным. К примеру, вопросы, начинающиеся со слова «почему», часто предполагают в ответе новые утверждения, которые могут привести к конфликту или разногласиям. Спрашивая «Почему это кажется тебе слишком дорогим?» или «Почему ты не хочешь посмотреть в глаза реальности?», мы все-таки рассматриваем ситуацию во фрейме проблемы. То же самое относится к вопросам «Из-за чего твое предложение обойдется нам так дорого?», или «Кто за это заплатит?». В целом, вопросы, начинающиеся с «как», являются наиболее эффективными, если мы хотим переключить внимание на фрейм результата или фрейм обратной связи.

(Примечание: На уровне глубинных структур критические замечания носят онтологический характер, утверждая тот факт, что нечто *существует* или *не существует*. Вопросы, начинающиеся с «как», ведут к гносеологическим исследованиям — поиску того, *как вы узнали*, что нечто существует или не существует.)

Превращение критиков в советчиков

В общих чертах, для того чтобы помочь кому-либо стать «конструктивным» критиком, или советчиком, нужно сделать следующее: 1) найти позитивную цель критического замечания; 2) сформулировать позитивное намерение в позитивных понятиях; 3) преобразовать замечание в вопрос — в частности, начинающийся со слова «как».

В этом вам помогут следующие вопросы:

- В чем суть твоего замечания или возражения?

Например: Твое предложение слишком поверхностно.

- Какое позитивное намерение скрыто за этим замечанием? Чего ты хочешь достичь с помощью критики?

Например: Радикальных и основательных изменений.

- Какой следует задать вопрос со словом «как», учитывая это намерение?

Например: Как гарантировать, что принятие этого предложения создаст предпосылки, необходимые для радикальных и основательных изменений?

Задание

Попробуйте отработать этот механизм на себе. Представьте, что вы пытаетесь утвердить новые ценности или убеждения в какой-то сфере своей жизни, и займите позицию критика самого себя. С какими затруднениями или проблемами вам предстоит столкнуться?

Определив проблемы или затруднения, проделайте описанные выше действия, чтобы превратить критические замечания в вопросы. Найдите позитивные намерения и вопросы со словом «как», имеющие отношение к вашей самокритике (иногда это лучше делать с партнером). Преобразовав утверждения в вопросы, задайте их «мечтателю» или «реалисту» в себе самом, чтобы сформулировать соответствующие ответы.

В конечном итоге критическая стадия проекта направлена на то, чтобы убедиться в разумности идеи или плана, а также на то, чтобы сохранить все плюсы уже имеющихся путей достижения той же цели. Когда критик задает вопросы со словом «как», из «вредителя» или «киллера» он превращается в «советчика».

(Примечание: Полезно также сначала подвести критика к пониманию того, что некоторые аспекты плана удовлетворяют его критериям, после чего он может указывать на недостатки.)

Паттерны «намерения» и «переопределения»

Определение и признание позитивных намерений критика с последующим преобразованием критического замечания в вопрос со словом «как» является примером «вербального фокуса». Здесь «Фокусы языка» применяются для переключения внимания с фрейма проблемы или ошибки на фрейм результата или обратной связи. В результате вредитель-критик превращается в советчика. Этот процесс построен на двух фундаментальных формах рефрейминга, лежащих в основе паттернов намерения и переопределения.

Намерение предполагает направление внимания человека к цели или намерению (например, защита, привлечение внимания, установление границ и т. д.), скрытым за обобщением или утверждением, с тем чтобы усилить это обобщение или поместить его в другой фрейм.

Переопределением называется замена одного из элементов обобщения или утверждения новым словом или словосочетанием, означающим примерно то же самое, но влекущим за собой иные последствия. Примером переопределения является замена негативного утверждения позитивной формулировкой того же содержания.

Паттерн «намерения» основан на следующем базовом предположении НЛП:

Любые поведенческие проявления на каком-то уровне вызваны (в настоящем или прошлом) позитивными намерениями. Поведение воспринимается (или воспринималось вначале) самим человеком как уместное в определенном контексте. Легче и продуктивнее реагировать на эти намерения, а не на проявления проблемного поведения.

Применение паттерна намерения предполагает, что мы реагируем на позитивное намерение, скрытое за тем или иным обобщением или суждением, а не непосредственно на это высказывание. В качестве примера представим себе, что покупатель приходит в магазин и проявляет интерес к какому-то товару, однако говорит: «Мне нравится эта вещь, но я боюсь, что она слишком дорого стоит». Применяя паттерн намерения, продавец должен сказать что-нибудь вроде: «Я полагаю, что для вас очень важно потратить деньги на качественный продукт». Эта фраза направит внимание покупателя на намерение, скрытое за фразой «слишком дорого стоит» (в данном случае это намерение «получить качественный продукт»), и поможет дать ответ во фрейме результата, а не во фрейме проблемы.

Переопределение предполагает, что в данной ситуации можно сказать: «Вы полагаете, что цена на этот товар завышена, или обеспокоены тем, что не можете позволить себе эту покупку?». Здесь утверждение «Боюсь, это слишком дорого» переформулировано двумя разными способами, с тем чтобы продавец мог получить больше информации о затруднениях покупателя. В первом определении слово «бояться» мы заменили на «полагать», а «слишком дорого» — на «завышена цена». Во втором случае «бояться» превратилось в «беспокоиться», а «слишком дорого» — в «не могу себе позволить». Обе новые формулировки близки по смыслу к первоначальному возражению, но подразумевают разные причины, позволяющие поместить высказывание покупателя во фрейм обратной связи.

«Полагать» и «беспокоиться» по многим критериям существенно отличаются от «бояться». Они подразумевают скорее когнитивные процессы, чем эмоциональные реакции (тем более вероятным становится восприятие их в рамках обратной связи). «Завышена цена» — новое определение для «слишком дорого», которое подразумевает, что слова покупателя отражают его ожидания относительно цены, назначенной магазином за товар. Переформулируя «слишком дорого» как «невозможность позволить себе покупку», мы определяем причину возражения как беспокойство покупателя о собственных финансовых ресурсах и способности заплатить за товар.

Определение, которое выберет покупатель, несет в себе важную информацию для продавца. В зависимости от ответа клиента продавец может предложить либо скидку на товар (если цена кажется завышенной), либо гибкую схему оплаты (если проблема заключается в платежеспособности).

Таким образом, переопределение является простым, но действенным способом открывать новые каналы мышления и взаимодействия. Еще один хороший пример работы этого паттерна — переименование «боли» в «дискомфорт». Вопросы «Насколько сильную боль ты испытываешь?» и «Насколько сильный дискомфорт ты ощущаешь?» оказывают совершенно разное воздействие. Нередко этот тип вербального рефрейминга автоматически меняет восприятие человеком своей боли. Термин «дискомфорт» содержит в себе идею «комфорта», тогда как слово «боль» не имеет никакого позитивного подтекста.

Упражнение по «однословному» рефреймингу

Одним из способов исследовать возможности паттерна переопределения является «однословный» рефрейминг других слов. Для этого мы берем слово, выражающее определенную идею или понятие, и находим к нему слово-синоним, придающее позитивный или негативный оттенок исходному термину. Как в шутку заметил философ Бертран Рассел: «Я тверд в своих решениях; ты упрям; он — твердолобый дурак». Позаимствовав у Рассела формулу, потренируйтесь в создании других примеров:

- Я испытываю праведный гнев; ты раздражен; он делает много шума из ничего.

- Я еще раз обдумал свое решение; ты передумал; он изменил данному слову.
- Я нечаянно ошибся; ты исказил факты; он — отъявленный лжец.
- Я способен войти в положение другого человека; ты мягок; он — «тряпка».

Каждое из этих утверждений преподносит одно и то же понятие или переживание в новом ракурсе благодаря «обрамлению» его другими словами. Возьмем, к примеру, слово «деньги». «Благополучие», «успех», «средство», «ответственность», «коррупция» и т. д. — все эти слова или словосочетания создают различные фреймы для понятия «деньги», намечая тем самым различные потенциальные точки зрения.

Задание

Составьте список слов и потренируйтесь в однословном рефрейминге.

Например:

ответственный (стабильный, ригидный) стабильный (удобный, скучный) игривый (гибкий, неискренний) бережливый (мудрый, скупой) дружелюбный (приятный, наивный) настойчивый (уверенный, настырный) уважительный (деликатный, конформный) глобальный (обширный, громоздкий)

Освоившись с созданием однословных фреймов, вы сможете применять их ко всем ограничивающим утверждениям, исходящим от вас или от окружающих. Например, время от времени каждый из нас ругает себя за «глупость» или «безответственность». Попробуйте поискать другие определения, которые придадут более позитивный оттенок этим обвинениям. В частности, «глупый» может превратиться в «наивного», «невинного» или «рассеянного»; «безответственный» — в «свободомыслящего», «гибкого» или «неосведомленного» и т. д.

Вы можете использовать однословный рефрейминг и для изменения формы замечаний, которые вы делаете другим людям. Иногда полезно смягчить критичность высказываний, адресованных вашему супругу (супруге), детям, сослуживцам или друзьям. Вместо того чтобы ругать ребенка за «ложь», можно сказать, что у него «живое воображение» или что он «сочиняет сказки». Переопределение нередко позволяет достичь цели, в то же время исключив необязательные (часто совершенно бесполезные) негативные подтексты или обвинения.

Рассматриваемый тип переопределения представляет собой основной механизм, лежащий в основе понятия «политическая корректность» формулировок. Его задачей является уменьшение негативизма оценок и ярлыков, с помощью которых люди нередко описывают тех, кто отличается от них самих. Ребенка с избытком физической энергии, плохо подчиняющегося указаниям старших, лучше называть «энергичным», чем «неуемным». Плохо слышащего человека называют не «глухим», а «человеком с ухудшением слуха»; инвалида — не «калейкой», а «физически ограниченным». «Уборщиц» и «дворников» можно объединить под названием «служба технической поддержки». «Сбор мусора» превращается в «заведование отходами». Цель смены ярлыков — помочь людям увидеть окружающих в рамках более широкой и менее оценочной перспективы (несмотря на то, что некоторые считают подобное переименование снисходительным и неискренним). В случае успеха этот прием позволяет человеку переключиться при восприятии и распределении ролей с фрейма проблемы на фрейм результата.

«Вторая позиция» как способ увидеть ситуацию с точки зрения другой модели мира

Еще одной простой, но действенной формой рефрейминга является переосмысление ситуации, переживания или суждения в рамках другой модели мира. С точки зрения НЛП, легче и естественнее всего сделать это, поставив себя на место другого человека, или заняв так называемую «вторую позицию».

Занятие второй позиции подразумевает переключение на точку зрения партнера, или на его «позицию восприятия», в рамках конкретной ситуации или взаимодействия. Вторая позиция является одной из трех основных позиций восприятия, описанных в НЛП. Она предполагает изменение точки зрения и взгляд на ситуацию «глазами другого человека». Из второй позиции можно видеть, слышать, чувствовать взаимодействие, ощущать его вкус и запах в ракурсе, доступном другому человеку.

Таким образом, вторая позиция означает установление связей с взглядами, убеждениями и допущениями другого человека, а также восприятие идей и событий на основе его модели мира. Способность увидеть ситуацию с точки зрения чужой модели мира нередко дарит возможность новых прозрений и осознания.

Паттерн «модель мира» основан именно на этом процессе. Он предполагает наличие способности помещать некую ситуацию или обобщение в новый фрейм через восприятие и выражение иной ментальной карты этой ситуации. Хороший пример принятия второй позиции и иной модели мира с целью расширения перспективы сформулировал судебный адвокат Тони Серра. В интервью, данном в 1998 г. журналу *Speak*, Серра заметил:

Когда ты представляешь интересы преступника... ты становишься им, чувствуешь также канон, влезаешь в его шкуру, видишь его глазами и слышишь его ушами. Ты узнаешь его в совершенстве, чтобы понять природу его поведения. И у тебя есть «слово». Это значит, что ты можешь перевести его чувства, его идеи, его интеллект — значимые компоненты поведения — на язык юристов, в слова закона или в убедительные метафоры. Ты берешь глину человеческого поведения и превращаешь ее в произведение искусства. Это называется творчеством адвоката.

Паттерн «модель мира» основан на следующем предположении НЛП:

Карта не есть территория. Каждый человек обладает собственной «картой мира». Правильных карт не существует. В каждый момент люди совершают наилучший выбор с учетом тех возможностей и способностей, которые воспринимаются доступными в их модели мира. Наиболее «мудрыми» и «чуткими» считаются те карты, в которых доступно большее количество альтернатив, а вовсе не наиболее «точные» или «близкие к реальности».

Задание

Вспомните какую-нибудь ситуацию, в которой вы оказались не на высоте при взаимодействии с другим человеком, хотя знаете, что могли бы вести себя иначе. Какое обобщение или заключение вы сделали о себе или о другом человеке? Обогадите свое восприятие ситуации и это заключение, осознав их, по крайней мере, с трех точек зрения или из трех «моделей мира». Войдите в положение другого человека. Как бы вы воспринимали ситуацию, если бы оказались на его месте? Представьте себе, что вы независимый наблюдатель, не вовлеченный в ситуацию. Что бы вы сказали об этом взаимодействии со своей точки зрения? Как бы воспринял эту ситуацию, например, антрополог, художник, министр, журналист? Неплохо также вспомнить о ком-нибудь, кто в свое время сыграл для вас роль хорошего учителя или ментора, и посмотреть на ситуацию с точки зрения этого человека.

Пример нужных слов, сказанных в нужное время

Приведу пример того, как мне довелось применить на практике некоторые принципы, описываемые в этой книге. Однажды мы с Ричардом Бэндлером договорились встретиться в одном из баров. Это был так называемый «байкерский бар», битком набитый довольно неотесанными и неприятными типами. Я вообще-то не любитель подобных заведений, но Ричарду там нравилось.

Вскоре после того как мы начали говорить, в бар вошли два здоровенных парня. Они были пьяны, явно не в духе и горели желанием затеять драку. Наверное, по мне было видно, что я здесь случайный гость, потому что очень скоро парни начали выкрикивать оскорбления в наш адрес, называя нас «гомиками» и требуя, чтобы мы покинули бар.

Моей первой реакцией была попытка вежливо игнорировать их. Разумеется, это не сработало. Вскоре один из парней толкнул меня в плечо и разлил мое пиво. Я решил быть дружелюбным, посмотрел на них и улыбнулся. Один из них спросил: «Чего смотришь?» Когда я отвернулся, другой сказал: «Смотри на меня, когда я говорю с тобой».

Дела принимали дурной оборот и, к собственному удивлению, я начал злиться. К счастью, я осознавал, что развитие событий по стандартному сценарию только ухудшит ситуацию. И вдруг мне в голову пришла замечательная идея: почему бы не попробовать использовать НЛП? Я постарался отыскать в их действиях позитивное намерение, глубоко вздохнул и на какое-то мгновение посмотрел на мир глазами этих парней. Затем ровным и спокойным голосом я сказал ближайшему ко мне: «Знаешь, я не верю, что вы на самом деле считаете нас гомосексуалистами. Вы же видите, что у меня на пальце обручальное кольцо. Я думаю, у вас какие-то иные намерения». В ответ на это парень рывкнул: «Ага, мы хотим драться!»

[Академия Знакомств [Soblaznenie.Ru] - это практические тренинги знакомства и соблазнения в реальных условиях - от первого взгляда до гармоничных отношений. Это спецоборудование для поднятия уверенности, инструктажа и коррекции в "горячем режиме". Это индивидуальный подход и работа до положительного результата!]

Я понимаю, что сейчас некоторые из моих читателей саркастически улыбаются: «Надо же, Роберт, невероятный прогресс! Какая полезная штука эти „Фокусы языка“». Но прогресс действительно был, потому что мне удалось втянуть их в разговор. Ухватившись за эту возможность, я ответил: «Могу вас понять, но хорошей драки из этого не выйдет. Во-первых, я не хочу драться, значит, многого вы от меня не добьетесь. Во-вторых, каждый из вас вдвое больше меня. Ну и что это будет за драка?»

На этом месте второй парень (представлявший собой «мозги» этой парочки) сказал: «Нет. Это драка будет честной, потому что мы пьяны». Обернувшись так, чтобы смотреть ему прямо в глаза, я сказал: «Тебе не кажется, что это будет все равно что отец, вернувшись домой, бьет своего четырнадцатилетнего сына и утверждает, что все честно, потому что он сам пьян?» Я был уверен, что парню не раз доводилось переживать подобное в четырнадцатилетнем возрасте.

Не зная что ответить, эти двое перестали приставать к нам с Бэндлером. В конце концов они стали приставать к кому-то другому; этим другим оказался знаток карате, который вывел их на улицу и хорошенько отлупил.

По версии Бэндлера, я определил субмодальности этих типов и стратегию, согласно которой они выбрали нас в качестве объектов, и по сути дела провел с ними терапию. (Он утверждал, что собирался предложить ребятам выйти на улицу и подраться друг с другом, раз уж у них так чесались кулаки.) Однако мне эта история запомнилась иначе. Как бы то ни было, этот инцидент укрепил мою веру в силу языка и НЛП.

Формы группирования

При рефрейминге для изменения значения какого-либо переживания или суждения часто применяется группирование. В НЛП термином **«группирование»** (*chunking*) обозначают реорганизацию некоторого переживания путем отнесения его к более или менее общей категории. **«Объединение»** (*chunking up*) подразумевает движение к более высокому, более общему или абстрактному уровню информации, например группирование автомобилей, поездов, судов и самолетов по видам транспорта. **«Разделением»** (*chunking down*) называется движение к более специфическим и конкретным уровням информации, например, автомобиль можно «разделить» на шины, двигатель, тормозную систему, трансмиссию и т. д. При **«боковом смещении»** (*chunking laterally*) сходные примеры обнаруживаются на том же уровне информации, например, понятие «вождение автомобиля» можно связать с понятиями «верховая езда», «езда на велосипеде» или «управление лодкой».

Таким образом, группирование связано с тем, как человек использует свое внимание. Вид группирования зависит от уровня конкретности или обобщения, на котором человек или группа людей анализируют или оценивают проблему или опыт, а также от того, относится ли суждение или обобщение к целому классу или лишь к некоторым представителям класса. Ситуации можно воспринимать в терминах различных степеней детализации («микрогруппы») и обобщения, («макрогруппы»). Можно сфокусировать внимание на мелких деталях, например на написании отдельных слов параграфа, или на более крупных частях материала, таких как основная тема книги. Существует также проблема взаимоотношений между «макрогруппами» и «микрогруппами». (Если написание какого-то слова неверно, следует ли из этого, что идея, выраженная таким образом, также неверна?)

В зависимости от конкретной ситуации группирование опыта может либо помочь человеку, либо создать дополнительные проблемы. Когда мы стараемся «реально смотреть на вещи», есть смысл оперировать более конкретными понятиями. В процессе мозгового штурма, напротив, концентрация на мелких деталях может привести к тому, что человек «не увидит леса за деревьями».

Бесполезные критические замечания нередко сформулированы слишком обобщенно, например: «Из этого ничего не выйдет», «Ты никогда не доведешь это дело до конца» или «Вечно ты придумываешь какие-то рискованные идеи». Такие слова, как «всегда», «никогда», «когда-либо», «только» в НЛП получили название «кванторы общности». Они появляются в том случае, если «объединение» дошло до уровня неточности или бесполезности. «Разделить» избыточные обобщения нередко помогает описанное выше преобразование подобных замечаний в вопросы со словом «как».

«Разделение» является базовым приемом НЛП, в ходе которого конкретная ситуация или переживание разбиваются на составные части. Очевидно неразрешимая проблема, к примеру, может быть разделена на ряд мелких, более осуществимых задач. Есть такая старая загадка: «Как съесть целый арбуз?» Ответ является примером «разделения»: «По кусочку». Эту метафору можно применить к любой ситуации или переживанию. Общая задача, например «открыть новый бизнес», может быть разделена на частные цели: «создать продукт», «определить потенциальных клиентов», «выработать бизнес-план», «найти инвесторов» и т. д.

Для того чтобы достичь совершенства в использовании «Фокусов языка», важно развить в себе гибкость, позволяющую легко переключать внимание с мелких деталей на более крупные и обратно (как сказали бы коренные жители Америки, «видеть глазами мыши и орла»).

Например, в НЛП считается, что способность к «объединению» дает возможность определить *намерение*, скрытое за определенным поведением или убеждением. Иными

словами, для этого требуется умение находить общие понятия, которыми описывается исходное суждение или поведение (например, «защита», «признание», «уважение» и т. д.). Способность «разделять» и осуществлять «боковое смещение» необходима и для переопределения. Это позволяет находить понятия, сходные или взаимосвязанные с использованными в исходном утверждении, но предполагающие иные ассоциации и подтексты.

«Разделение»

Приемы «разделения» и «объединения» можно непосредственно применять к высказываниям, суждениям или убеждениям с целью изменить то, как мы их воспринимаем, и поместить их в новый фрейм. Паттерн «разделения», к примеру, подразумевает дробление элементов высказывания или суждения на более мелкие детали, благодаря чему изменяется или расширяется восприятие выраженного этим высказыванием или суждением обобщения. К примеру, возьмем человека, которому поставили диагноз «неспособен к обучению» (ярлык, сигнализирующий о наличии фрейма проблемы). «Разделим» слово «обучение» на другие слова, отражающие различные стадии учебного процесса: «восприятие», «запечатление», «хранение» и «воспроизведение» информации. Теперь можно задать вопрос: «Означает ли „неспособность к обучению“ неспособность восприятия информации? Иными словами, действительно ли этот человек не способен воспринимать информацию?» Кроме того, означает ли наличие проблем с обучением также наличие проблем с «запечатлением», «хранением» и «воспроизведением» информации?

Подобные вопросы и рассуждения подталкивают нас к тому, чтобы переосмыслить свои предположения относительно значения всевозможных ярлыков и поместить ситуацию во фрейм обратной связи. Таким образом мы переключаем свое внимание с категорий на людей и процессы.

Глаголы и другие слова, обозначающие процессы, можно «разделить» до последовательности составляющих их «субпроцессов». Например, понятие «неудача» можно «разделить» на последовательность шагов, которые привели к неудаче: определение (или отсутствие) цели; выработка плана (или пренебрежение им); конкретные действия (или стремление избежать их); внимание к обратной связи (или игнорирование ее); гибкая (или ригидная) реакция и т. д..

Существительные и слова, обозначающие объекты, также можно разбить на мелкие компоненты. Если вам говорят «Это слишком дорогая машина», можно «разделить» это высказывание ответом: «На самом деле шины, лобовое стекло, выхлопная труба, бензин и масло так же дешевы, как и в любой другой машине. Немного дороже стоят лишь тормоза и двигатель, обеспечивающие большую безопасность и лучшие эксплуатационные качества». В утверждении «Я выгляжу непривлекательно» даже слово «я» можно «разделить» вопросом: «Одинаково ли непривлекательны ваши ноздри, предплечья, мизинцы ног, тембр голоса, цвет волос, локти, мечты и т. д.?»

Кроме того, этот прием нередко позволяет поместить высказывание или оценочное суждение в совершенно другие рамки.

Задание

Опробуйте этот прием на себе. Найдите какой-нибудь негативный ярлык, суждение или обобщение; отметив ключевые слова. «Разделите» одно из ключевых слов, находя меньшие элементы, подразумеваемые этим суждением или утверждением. Попробуйте найти другие формулировки, обладающие более широким или позитивным подтекстом, чем исходные, или

позволяющие совершенно иначе взглянуть на предмет самого ярлыка, суждения или обобщения.

Можно взять, скажем, понятие «невнимательность» и исследовать различные виды внимания (при зрительном, слуховом, кинестетическом восприятии; либо внимание к целям, к самому себе, к контексту, к прошлому, к внутреннему состоянию и т. д.).

«Объединение»

С помощью паттерна «объединения» мы обобщаем один из элементов высказывания или суждения до более высокого уровня классификации и изменяем или обогащаем восприятие этого высказывания. Обучение, например, относится к более широкому классу явлений, которые можно назвать формами адаптации (рис. 13). К таким явлениям также относятся выработка условных рефлексов, инстинкты, эволюция и т. д. Если человеку приписывают наличие «неспособности к обучению», непременно ли это означает наличие у него «неспособности к адаптации»? И почему в таком случае он не является «неспособным к выработке условных рефлексов», «неспособным к инстинктам», «неспособным к эволюции»? Эти фразы могут вызвать смех, но они логически следуют из такого ярлыка.

С другой стороны, переосмыслив суждение, мы получаем возможность увидеть его значение и подтекст в новом свете и вывести его из фрейма проблемы.

Задание

Потренируйтесь на себе в применении этого приема. Возьмите тот же негативный ярлык, суждение или обобщение, что и в предыдущем примере. «Объедините» одно из ключевых слов до более высокого уровня классификации, который подразумевает более позитивный или обширный подтекст или позволяет взглянуть на проблему с принципиально иной точки зрения. Неудачу, к примеру, можно «объединить» в разряд поведенческих последствий или форм обратной связи, непривлекательность — в разряд отличий от нормы, денежные расходы — в разряд операций с наличностью и т. д.

«Боковое смещение» (проведение аналогий)

«Боковое смещение» обычно принимает форму использования метафор или аналогий. В «Фокусах языка» паттерном аналогии называется попытка установить взаимосвязь, аналогичную определяемой в некотором обобщении. Такая взаимосвязь открывает новые подтексты этого обобщения. К примеру, мы можем сказать, что неспособность к обучению *подобна* сбоящей компьютерной программе. Естественным в такой ситуации будет спросить: «Где происходят сбои?», «Какова их причина и как их можно исправить?», «Виновата ли в этом конкретная строчка программы? Или дело в программе как таковой? Или в компьютере-посреднике? А может быть, проблема заключается в самом программисте?»

С помощью подобных аналогий мы можем расширить взгляд на конкретное обобщение или суждение, а также выявить и оценить наши предположения.

По мнению антрополога и теоретика коммуникации Грегори Бейтсона, «боковое смещение» ради поиска аналогий является функцией *абдуктивного мышления*. Абдуктивное мышление можно противопоставить «индуктивному» и «дедуктивному».

Индуктивное мышление предполагает классификацию каких-либо объектов или явлений по их общим признакам, к примеру, «у всех птиц есть перья». По своей сути индуктивное мышление представляет собой «объединение».

Дедуктивное мышление позволяет делать предположения относительно того или иного объекта или явления на основе их классификации, т. е. задействует логическую цепочку «если — то». Дедукция связана с «разделением».

Абдуктивное мышление предполагает поиск сходства между объектами и явлениями, т. е. «боковое смещение».

Грегори Бейтсон проиллюстрировал разницу между дедуктивной логикой и абдуктивным мышлением, противопоставив ряд утверждений (табл. 3).

По Бейтсону, дедуктивное и индуктивное мышление в большей степени сконцентрировано на объектах и категориях, чем на структуре и взаимоотношениях. Бейтсон утверждал, что мышлению, ограниченному лишь индукцией и дедукцией, во многих случаях свойственна ригидность. Абдуктивное, или метафорическое, мышление предполагает творческий подход и в конечном итоге дает возможность открывать гораздо более глубокие истины.

Задание

Опробуйте этот прием на себе. Снова возьмите негативный ярлык, суждение или обобщение, которым вы пользовались в предыдущем примере. Осуществите его «боковое смещение», отыскав процесс или явление, которые были бы аналогичны сути данного ярлыка, суждения или оценки (то есть являлись бы его метафорой), однако обладали новым или более широким подтекстом, либо стимулировали формирование совершенно иной точки зрения на ярлык, суждение или обобщение.

Аналогией к «неудаче» может послужить неудачная попытка Колумба установить торговый путь на Восток, закончившаяся открытием Северной Америки. Птенец лебедя (или «гадкий утенок») является классическим примером аналогии для «непривлекательного» человека. Можно провести аналогию между «денежными расходами» и «энергией», необходимой для физических упражнений и роста, и т. д.

Упражнение: поиск изоморфных структур

Способность осуществлять «боковое смещение» и находить аналогии является базовым навыком при создании терапевтических метафор. Последние подразумевают установление между персонажами и событиями придуманной истории и ситуацией слушателя изоморфных отношений, или параллелей, позволяющих отыскать новые перспективы и задействовать новые ресурсы.

Задание

Следующее упражнение направлено на развитие и применение способностей к осуществлению «бокового смещения». Оно выполняется в группе из трех человек: *А*, *В* и *С*.

- *А* рассказывает *В* и *С* о текущей проблеме или ситуации, в которой *А* необходим совет со стороны. Например, *Л* хотел бы завязать новое знакомство, но не решается, поскольку помнит проблемы, с которыми ему или ей довелось столкнуться в предыдущих отношениях.
- *В* и *С* слушают рассказ *А*, чтобы определить значимые элементы его/ее ситуации или проблемы. Например, «Концентрация на прошлом мешает *А* двигаться дальше в его/ее жизни».

- *В* и *С* вырабатывают общее мнение относительно важных контекстуальных элементов, персонажей, отношений и процессов в ситуации *А*, *В* пересказывает их *Д* чтобы проверить правильность понимания.
- *В* и *С* вместе придумывают метафору для *А*. Для этого *В* и *С* могут обратиться к следующим источникам вдохновения:
 - Фантазия
 - «Вечные» темы
 - Жизненный опыт вообще
 - Собственный опыт участников
 - Природа: животные, времена года, растения, животные, геология, география и т. д.
 - Народные сказки
 - Научная фантастика
 - Спорт

Например: «Мой дедушка учил меня водить машину. Он говорил, что я могу спокойно вести машину, глядя только в зеркало заднего вида, поскольку дорога впереди точно такая же, как и дорога сзади».

- Меняйтесь ролями, чтобы каждому удалось побывать на месте *А*.

Пунктуация и изменение пунктуации

Различные формы группирования («объединение», «разделение» и «боковое смещение») представляют собой набор эффективных лингвистических средств, позволяющих нам расширять, обогащать и «менять пунктуацию» на наших «картах мира». Изменение «пунктуации» восприятия придает новые смыслы прежнему опыту. К примеру, на письме мы можем по-разному расставить знаки препинания между одними и теми же словами, превращая их в вопрос, утверждение или требование. Какой именно смысл заключен в этих словах, позволяют понять запятые, вопросительные и восклицательные знаки. Нечто подобное имеет место и в организации нашего опыта.

Словарное определение пунктуации гласит: «действие или правило расстановки стандартных знаков или пометок для прояснения значения и разграничения структурных единиц». В НЛП термин «пунктуация» используется для обозначения процесса группирования человеком своего опыта в значимые единицы восприятия. Этот тип когнитивной пунктуации по своим функциям подобен лингвистической пунктуации в письменном и устном языке.

Задумайтесь на секунду над следующими словами:

- то что это есть есть того что этого нет нет не есть ли так так и есть

На первый взгляд, полная абракадабра. Набор слов, лишенный смысла. Однако смотрите, как изменится ваше восприятие, если расставить знаки препинания следующим образом:

- То, что это есть, — есть. Того, что этого нет, — нет. Не есть ли так? Так и есть!

Слова неожиданно обретают смысл. Пунктуация, представляющая другой уровень, чем сами слова, организует их и создает из них фреймы, меняя наше восприятие.

Можно расставить другие знаки. Сравните предыдущий вариант и эти примеры:

- То! Что это есть? Есть того! Что? Этого нет, нет. Не есть ли? Так, так и есть.
- То. Что?
- Это есть?
- Есть.
- Того — что этого: нет. Нет. Не есть ли так? Так и есть.

Содержание нашего опыта подобно первой строчке слов. Оно относительно нейтрально и, по сути, лишено какого-либо смысла. Такие когнитивные процессы, как группирование и восприятие времени, а также их модальность (зрительная, слуховая, кинестетическая) определяют то, как мы расставляем наши мысленные и эмоциональные вопросительные знаки, многоточия и восклицательные знаки. Психологическая пунктуация влияет на то, какие переживания соединяются в один блок, на чем сосредоточено наше внимание, какие типы взаимоотношений доступны нашему восприятию и т. д. К примеру, размышляя о событии с точки зрения «далекого будущего», мы наделяем это событие иной значимостью, чем сравнивая его с «недавним прошлым». Оценка конкретной детали в сравнении с «целой картиной» отличается от оценки ее же в соотношении с другими деталями.

Как правило, люди спорят, впадают в депрессию или убивают друг друга не из-за содержания своего опыта или собственных «карт мира». Скорее, они сражаются друг с другом из-за расстановки восклицательных и вопросительных знаков, которые придают этому содержанию различные значения.

В качестве примера возьмем такую фразу: «Прибыль в последнем квартале была низкой». «Мечтатель», «реалист» и «критик» совершенно по-разному воспримут эту информацию, опираясь на разные убеждения, ценности и ожидания.

Критик: Прибыль в последнем квартале была низкой. Это ужасно! Мы разорены (восклицательный знак)!

Реалист: Прибыль в последнем квартале была низкой. Нам пришлось пережить нелегкий период (запятая), что же можно сделать для снижения расходов (вопросительный знак)?

Мечтатель: Прибыль в последнем квартале была низкой. Это всего лишь ухаб на дороге (двоеточие): самое трудное уже позади. Теперь все наверняка пойдет на лад.

Книга «Фокусы языка» в значительной степени посвящена тому, как язык руководит нами в расстановке знаков препинания на наших «картах мира», а также как эти знаки препинания придают смысл нашему опыту.

Содержание

- Язык и опыт
 - Магия языка
 - Язык и нейролингвистическое программирование

- Карта и территория
- Опыт
- Как язык создает фреймы для опыта
- Переформирование при помощи фрейма «даже если»
- Фреймы и рефрейминг
 - Фреймы
 - Изменение результатов
 - Рефрейминг
 - Изменение размеров фрейма
 - Позитивное формулирование позитивных намерений
 - Превращение критических замечаний в вопросы
 - Превращение критиков в советчиков
 - Паттерны «намерения» и «переопределения»
 - Упражнение по «однословному» рефреймингу
 - «Вторая позиция» как способ увидеть ситуацию с точки зрения другой модели мира
 - Пример нужных слов, сказанных в нужное время
- Группирование
 - Формы группирования
 - «Разделение»
 - «Объединение»
 - «Боковое смещение» (проведение аналогий)
 - Упражнение: поиск изоморфных структур

Пунктуация и изменение пунктуации
