

# Что такое НЛП?

## История

Нейролингвистическое программирование (НЛП) возникла в 1970 годах. Его создателями являются Ричард Бэндлер и Джон Гриндер. Доктор Гриндер занимал должность профессора лингвистики в Калифорнийском Университете в Санта-Крус. Бэндлер был студентом этого университета и изучал математику и компьютерные науки.

Доктор Гриндер к тому времени уже опубликовал несколько книг по той области лингвистики, которая известна как трансформационная грамматика.

Ричард Бэндлер показал незаурядные способности в выявлении и четком описании моделей самых различных процессов. Этот талант наиболее ярко проявил себя в описании человеческой коммуникации. Ричард с большим удовольствием изучал, анализировал, моделировал коммуникативные процессы в психотерапии.

При поддержке Джона Гриндера Бэндлер получил возможность смоделировать техники Вирджинии Сатир – самого известного в мире семейного психотерапевта. Ричард быстро идентифицировал используемые Вирджинией «семь паттернов». Когда они с Джоном начали применять их, то обнаружили, что могут моделировать ее методы психотерапии и получать такие же результаты.

Как компьютерный программист, Ричард знал, что для того, чтобы запрограммировать самое простое «сознание» (компьютер с состояниями «включено – выключено»), нужно разбить поведение на компоненты и предоставить системе ясные и однозначные сигналы. К этой простой метафоре Джон добавил свои обширные знания по трансформационной грамматике. Из трансформационной грамматики они позаимствовали понятия глубинной и поверхностной структур, которые трансформируют значение/знания в человеческом мозге. Так они начали строить свою модель «программирования» людей.

Позже известный во всем мире антрополог Грегори Бейтсон познакомил Бэндлера и Гриндера с Милтоном Эриксоном, доктором медицины. Эриксон разработал модель коммуникации, которая известна как «эриксоновский гипноз». В 1958 г. Американская медицинская ассоциация признала, что гипноз является полезным лечебным средством во время хирургических операций. Когда Бэндлер и Гриндер смоделировали работу Эриксона, они обнаружили, что могут получить тот же эффект. Многие сегодняшние методики НЛП основаны на приемах, которые использовал Эриксон.

На основе этого опыта и исследования объединяющих факторов и принципов Бэндлер и Гриндер разработали свою первую модель коммуникации, отражающую теоретическое понимание того, каким образом мы «запрограммированы» посредством языков (сенсорных и лингвистических) так, что у нас возникают регулярные и систематичные действия, реакции, психосоматические эффекты и т. д. Эта модель также определяла способы использования компонентов субъективного опыта для психологических (ментально-эмоциональных) изменений поведения человека.

С того времени НЛП прошло значительный путь развития. Модель расширилась за счет включения в нее данных других дисциплин: кибернетики (коммуникации в сложных системах, как механических, так и живых), философии, когнитивной психологии, исследований «бессознательного» и неврологии. Сегодня во всем мире существуют институты НЛП, и многие авторы применяют НЛП в областях, связанных с медициной и здоровьем, психотерапией и психологическим благополучием, бизнесом, образованием, спортом, правом, христианской религией и т. д.

## Определение НЛП

«Нейро» относится к мозгу/сознанию, связанным с телом/нервной системой, и тому, как они обрабатывают информацию и кодируют ее в память. Говоря «Нейро», мы подчеркиваем, что информация вводится, обрабатывается и упорядочивается с помощью нервных механизмов и процессов.

«Лингвистическое» указывает на то, что нервные процессы кодируются, упорядочиваются и получают значение посредством языка, коммуникативных систем и различных символических систем (грамматики, математики, музыки, изображений). В НЛП мы говорим о двух основных языковых системах. Во-первых, «сознание» обрабатывает информацию в терминах изображений, звуков, тактильных и вкусовых ощущений и запахов (сенсорная информация) посредством «репрезентативных систем». Во-вторых, «сознание» обрабатывает информацию посредством вторичной языковой системы символов, слов, метафор и т. д.

«Программирование» относится к нашей способности организовывать эти части (изображения, звуки, тактильные и вкусовые ощущения, запахи и символы или слова) в нашем «сознании-теле», что затем позволяет нам достигать желаемых результатов. Эти части образуют программы, которые выполняет наш мозг. Сутью НЛП является установление контроля над своим собственным сознанием.

Методология НЛП включает моделирование. Когда Бэндлер и Гриндер моделировали мастерство Перлза, Сатир и Эриксона, они создавали исходный формат НЛП. Таким образом, моделирование описывает методологию, которая породила целый ряд техник.

**НЛП** фокусируется на изучении мастерства.

**НЛП** предлагает модель, помогающую научиться выявлять и воспроизводить паттерны мастерства.

**НЛП** предоставляет методы и технологию того, как управлять собственными мыслями.

**НЛП** работает преимущественно с психическими процессами, а не их содержанием.

## БАЗОВЫЕ ПРЕСУППОЗИЦИИ НЛП

Каждая система и каждая модель основаны на некотором предполагаемом теоретическом осмыслении мира, людей, Бога и т. д. НЛП предлагает определенную идеологию и открыто заявляет об этих *исходных пресуппозициях*. Иначе говоря, мы кладем эпистемологические посылки НЛП на стол и признаемся: «Мы не можем доказать эти идеи». «Мы не можем доказать, что они “истинны” или “верны” или что они составляют какую-либо “исходную реальность”, но мы принимаем их. Мы делаем это потому, что находим их полезными для вызова изменений и достижения совершенства».

НЛП излагает свои «неопределенные термины» и неопределенные убеждения в виде списка «пресуппозиций НЛП». Откуда они взялись? Из теоретических обоснований, которые мы обнаружили в смоделированных нами системах: гештальт-психологии, психотерапии семейных систем, эриксоновском гипнозе, общей семантике, кибернетике, информационных системах, трансформационной грамматике, когнитивно-бихевиористской психологии и бейтсоновской антропологии.

Теперь рассмотрите эти предпосылки и проверьте их на себе. Скорее всего, вы обнаружите, что они не противоречат убеждениям и ценностям большинства людей. НЛП предлагает непревзойденные инструменты для работы с субъективным опытом.

Важность базовых пресуппозиций заключается в том, что они являются невысказанными убеждениями. Убеждение как понятие, теория, парадигма и т. д. описывает базовую структуру в нашей модели мира, которую мы считаем истинной. Мы можем иметь убеждения различной силы. Наши убеждения по отношению к одним предметам сильны, к другим – слабее. Убеждения, которые очень дороги для нас и которые управляют нашими мыслями и действиями, мы называем глубинными убеждениями. Мы используем их в качестве исходных предпосылок.

Убеждения выступают в качестве главных нервных фильтров, определяющих то, как мы воспринимаем внешнюю реальность. Как и другие бессознательные нервные фильтры, убеждения о том, что мы оцениваем как важное или неважное, оказывают сильное влияние на наше восприятие.

Рассматривайте каждую пресуппозицию как:

- придающее вам силы убеждение;
- углубляющую ваше понимание мира, людей и нейро-лингвистических состояний;
- обогащающую ваш индивидуальный мир ценность;
- вдохновляющий вас образ бытия и деятельности в мире.

### 1. Карта - это еще не территория.

Вы наверное слышали выражение: "Сколько людей, столько и мнений". Вот это сюда. Дело в том, что у каждого из нас свое субъективное восприятие реальности, что-то мы искажаем, что-то упускаем, что-то чрезмерно обобщаем. Поэтому ничья точка зрения не может быть единственно истинной, и поэтому всегда стоит помнить в коммуникации, что то, что говорит ваш собеседник, это лишь его восприятие, а ваше (или чье-либо еще) может оказаться совершенно другим, ну или похожим, но с отличиями. И то, что скажете вы ему, он тоже поймет по своему.

Карта – это то, как мы воспринимаем этот мир, эту территорию. Это ваш набор правил, внутренних убеждений, набор ваших фильтров, профессиональных, эмоциональных и других.

А территория – это то, что происходит на самом деле, то как оно есть действительно

снаружи.

То что происходит в нашем сознании при рассмотрении события, содержит в себе не событие, а только наше восприятие данного события. Потому что когда мы воспринимаем внешнее событие, мы пытаемся наделить его смыслом через наши органы чувства (внутренние репрезентации) визуальные, аудиальные, кинестетические, вкусовые.

У каждого из нас сформировалась своя карта в результате каких-то событий. Убеждения родителей, значимых людей, прочитанные книги, просмотренные фильмы, СМИ – это все помогает сформировать нашу карту. Это то, как мы воспринимаем мир.

Мы реагируем в соответствии с нашими внутренними картами. Прежде чем мы сможем ожидать изменения чьих-либо эмоций, реакций, мышления, должна измениться внутренняя карта человека.

Жесткая карта – у мамы, бабушек, пожилых людей, люди привыкли жить и держаться за свои убеждения. С такими людьми очень непросто, изменения у них происходят дольше.

Гибкая карта – у таких людей убеждения гибче, они могут сегодня говорить одно, завтра другое, послезавтра третье.

Расширяющаяся карта – когда происходит что-то шокирующее, человек думает: «а что и так можно», в голове возникает инсайт: «о я понял, вот оно как работает, некоторые аспекты моей жизни стали мне понятны», до меня дошло, осенило, «и так можно деньги брать, и так можно их получить». Психологи говорят, что крайне важно для развития человека, когда карта расширяется. И чем шире карта, тем ближе территория.

Но у карты есть ограничения. К примеру, религиозные, моральные, нравственные: не укради, не убей и т.д.

## **2. Сознание и тело, это части единой системы.**

Вспомните самый кислый лимон в своей жизни, представьте свежесрезанный его ломтик, с которого стекают капельки сока, представьте его запах... Закройте на минутку глаза и постарайтесь максимально насыщенно почувствовать его вкус, когда ваши зубы смыкаются на его сочной мякоти, выдавливая на язык невероятную кислоту... Представьте, как вы жуete этот лимон, ломтик за ломтиком, и его кислый сок наполняет рот, и вы его глотаете... и снова...

Неужели у вас не выделилось ни капли слюны, пока вы представляли этот процесс?

Все, что происходит в нашем сознании, немедленно отражается на физиологии, и наоборот, наше физическое самочувствие влияет на нашу психику. Это естественная и прочная связь.

## **3. Весь необходимый жизненный опыт заключен в нашей нервной системе.**

Сознательно мы можем не помнить многого, но наше бессознательное внимание непрерывно фиксирует каждую деталь того, что мы воспринимаем, и это остается в нашей памяти.

У вас нет доступа сейчас, но как только вам нужна будет информация, она всплывает. Нет понятия «плохая память», есть понятие «неактуальная информация», нет понятия «не помню», есть понятие «мне это не надо». Эта

пресуппозиция дает возможность актуализировать все, что с нами происходило и перекодировать.

Есть воспоминания, которые влияют на наше нынешнее состояние. НЛП помогает изменить воспоминания или изменить отношение к ним. Прошлое было, прими его, измени и живи дальше.

#### **4. Человеческое восприятие, накопленный опыт и мышление представлены ВАКОГ системами.**

Информацию из внешнего мира мы получаем по трем основным каналам: Визуальному (зрение), Аудиальному (Слух) и Кинестетическому (ощущения, чувства, запахи, вкус). Аудиальная система имеет в себе аудиально-дигитальную, отвечающую за смысловую речь. Любой опыт имеет сенсорную обоснованность будучи описанным в этих системах.

#### **5. Смысл коммуникации заключается в вызываемой реакции.**

Если бы нам было безразлично, среагирует ли хоть как-нибудь человек на наши слова (наше поведение), мы, наверное, могли общаться и с мебелью. Но мы такого не делаем (в здравомыслящем большинстве). А значит, если мы вступаем в коммуникацию, мы ожидаем какую-либо реакцию, даже если не осознаем это сознательно.

Коммуникация связана с обменом информацией. Реакция человека, с которым мы общаемся, отражает эффективность или неэффективность коммуникации. Если люди отвечают на коммуникацию так, как мы желаем, то мы достигли успеха. Если их ответы отличаются от ожидаемого нами результата, то мы можем послать другие сигналы.

Это неконфликтный стиль коммуникации. Когда вы оцениваете эффективность коммуникации по получаемым реакциям, вы принимаете 100% ответственность за коммуникацию.

Какую реакцию вы хотите получить в процессе коммуникации? Определите желаемый вами результат общения. Принятие полной ответственности за коммуникацию поможет вам послать коммуникативные сигналы так, что вы получите желаемую реакцию.

#### **6. Не бывает неудачи, бывает результат (обратная связь).**

Неудача - это условная (для каждого своя) оценка, результат - это свершивший факт, как следствие любого нашего действия. Он не является плохим или хорошим, он является информацией (обратной связью) по поводу наших действий.

Хочется вспомнить слова Р.Бэндлера и Д.Гриндера: "Если то, что вы делаете не срабатывает - делайте что угодно другое".

Что бывает, если бы вы неудачу или поражение восприняли бы как обратную связь.

Эта пресуппозиция оказывает влияние на все сферы жизни, но особенно на те, где требуется постоянство и терпеливое обучение на основе знания о том, что «не работает». Мы часто воспринимаем «обиду» или «сопротивление» как проблему, неудачу, сложность и сдаемся. Мы просто порываем с данным человеком. Мы разговариваем с человеком один раз, ощущаем с его стороны сопротивление и никогда больше не возвращаемся к этому диалогу. У нас отсутствуют навыки, необходимые для работы с сопротивлением и для его преодоления. Это убеждение также дает нам возможность, столкнувшись с гневом и сар-

казмом, продолжить коммуникацию, не принимая их на свой счет. Это помогает присоединиться к внутренней реальности человека посредством «слов, согласующихся с его внутренней моделью мира».

## **7. Любое поведение есть выбор наилучшего из имеющегося у человека на данный момент.**

В нашем опыте есть набор реакций на ту или иную ситуацию, и большую часть выборов мы делаем бессознательно. Наше бессознательное внимание выбирает наилучший из имеющихся вариантов поведения под данную ситуацию опираясь на предыдущий опыт.

У каждого человека есть поведение, за которое стыдно, за которое испытываешь чувство вины. Разве вы не пытались поступить наилучшим образом из всех известных вам способов? Если бы у вас был на выбор лучший вариант поведения, разве вы не предпочли бы его? Разве найдется человек, намеренно делающий выбор, который успешно будет работать ему в ущерб?

Думая, что их выбор улучшит их положение, люди выбирают глупые, скверные, греховные и разрушительные варианты. С учетом тех обстоятельств, знаний и возможностей это был наилучший выбор. Понимание, что подобное может случиться как с нами самими, так и с окружающими позволяет нам относиться к ошибкам и глупым поступкам людей с большей добротой и мягкостью.

Понимание этого подтверждает ценность и важность прощения. Представьте на мгновение, что случилось бы, если бы вы приняли это убеждение по отношению к членам вашей семьи. Что случилось бы, если бы вы применяли эту пресуппозицию по отношению к вашим коллегам на работе? К своим друзьям? К клиентам? Это, несомненно, повлияло бы на способ вашей коммуникации с другими значимыми для вас людьми. Они бы чувствовали, что вы верите в них самих и в их способности!

## **8. Любое поведение имеет позитивные намерения и привязано к первоначальному окружению.**

Когда любое поведение сформировывалось, существовал конкретный его смысл, напрямую завязанный с ситуацией (окружением) в тот момент, и данное поведение преследовало позитивные (для этого человека) намерения. Со временем окружение могло измениться, и данное поведение уже может не являться лучшим выбором, но, за отсутствием достойных альтернатив сознание по старой памяти выбирает все то же поведение под схожие ситуации.

Стоит помнить, что со временем поведение могло нацеплять на себя кучу вторичных выгод, делающих его не явно позитивным и поныне.

Поведение – это то, что мы делаем, намерение – то, для чего мы это делаем. Поведение может быть деструктивным, может быть негативным. Но намерение, зачем он это делает, позитивное. Поведение удовлетворяет какие-то потребности человек и имеет ценность для него.

Алкоголь, употребление наркотиков. Чего на самом деле хочет человек, когда делает это.

За любым негативным поведением может стоять огромное количество позитивных намерений, но не надо заниматься оправданием. Наши намерения позитивны, но они фильтруются через ограниченное понимание и ошибочные идеи. Если человек совершает какое-то поведение, которое вы считаете деструктивным, у него точно есть позитивное

намерение, но это не значит, что вы не можете его уволить.

Позитивное намерение есть всегда, но не относительно вас, а относительно себя самого, он себе что-то хорошее хочет.

Даже когда человек имеет цель «сотворить зло», если спросим его снова и снова: «какую ценность имеет для тебя этот поступок» - мы всегда обнаружим некий ценный результат на метауровне. Этот подход дает людям шанс поверить в себя, в то что у них есть чувство собственного достоинства и система ценностей. Это понимание необходимо для обновления сознания и для осуществления изменений.

## **9. Каждый человек обладает всеми необходимыми ресурсами.**

Все необходимые нам ресурсы мы можем черпать из колоссального архива информации памяти накопленного опыта (как сознательной, так и бессознательной), и если что-то мы не можем вспомнить, достаточно представить, как бы это могло бы быть - сознание воспользуется кусочками памяти и сложит мозаику "несуществующего" опыта.

НЛП предлагает такой взгляд, обладают врожденными способностями к преодолению трудностей и созданию ресурсных состояний, необходимых для достижения целей.

Людам нужна лишь некоторая помощь для обнаружения собственных ресурсов и получения к ним доступа. Например, для достижения успеха вам может потребоваться дополнительное образование или специальный тренинг. В НЛП мы говорим, что вы обладаете ресурсами, необходимыми для того, чтобы получить образование и/или тренинг, требующиеся для достижения успеха. В вашей нервной системе есть достаточно средств для этого.

## **10. Вселенная, в которой мы живем, обладает всеми ресурсами и представляет дружественную среду.**

Ничего не берется из ниоткуда. Если у нас и появился запрос на какой-либо ресурс, значит мы уже получили информацию о его существовании в окружении, даже если и не помним этого сознательно. Окружающий мир настолько всеобъемлющ, что мы не можем воспринимать его весь одновременно, и поэтому мы настраиваем "фильтры" своего внимания на что-то наиболее интересующее нас. Это может быть что-то дружественное, а может - не дружественное, мы видим то, на что мы смотрим.

Ресурсы – то что измеримо, их можно конвертировать из одного в другой:

- материальные – деньги, имущество, то, что можно продать;

- информация, знания. Сейчас гораздо важнее уметь находить информацию. Есть такая взаимосвязь: чем меньше людей знают, тем дороже стоит информация, но не за любую информацию готовы платить.

- способность, навыки – то, что сохранится в любом случае, ваши привычки мышления, умения говорить, вязать, готовить;

- время – самый невозполнимый ресурс, его у вас столько же сколько у другого человека, его можно ускорять и можно замедлять. У каждого оно свое до конца дня. Не нужно успевать все, а только то, что тебе нужно;

- связи, ваш список контактов. Как можно проверить насколько ваши связи ресурсны.

Люди – это люди. Связи – это ресурсные люди. Какой человек дает вам какой ресурс, но очень хорошо смотреть на людей как на ресурс, но связи – это большой ресурс.

Когда вы начнете конвертировать один ресурс в другой, хотя 3 из 5, вы становитесь ресурсным человеком.

### **11. Нами управляет то, что мы не осознаем.**

Как только вы осознали взаимосвязь между причиной и следствием, вы в этот момент можете управлять вашим состоянием. Есть якоря – различные раздражители, которые вызывают то или иное состояние: вкусы, запахи, звуки, которые вызывают те или иные эмоции, как только вы осознаете свои якоря, вы можете начинать этим управлять.

### **12. Самый гибкий управляет системой, самый слабый определяет его стабильность.**

Те которые из своего опыта общаются с политиками, первыми руководителями знают, какими бы жесткими не казались эти люди, они такие с тем с кем надо. Любым государством управляет самый гибкий человек этой системы, иначе он не оказался бы там. Для того, чтобы сохранить власть, нужно быть очень гибким.

Гибкость – это наличие большого количества разных стратегий и быть гибким в их применении. Гибкость – это умение оказаться с надлежащими стратегиями в нужном месте, в нужное время, умение увидеть это и воспользоваться. В любой системе человек, обладающий большей гибкостью своего поведения будет рассматривать больше вариантов выбора, а следовательно будет иметь в системе больше влияния.

Другая часть пресуппозиции, например семья в которой есть маленький ребенок. Любые действия семьи будут корректироваться в зависимости от состояния этого ребенка.

Если в компании есть слабый сотрудник, всем его жалко, и вы его оставляете, оставить компанию должны вы. Если задача сделать компанию крепче, вы оставляя слабого сотрудника, ослабляете компанию. В международных компаниях увольняют самых слабых сотрудников. В этой пресуппозиции принципы человеколюбия противоречат принципам эффективности предприятия, но надо честно себе сказать, что для вас важнее.

### **13. Жизнь и мышление – системные процессы.**

Системный процесс – это процесс, который повторяется. Что жизнь, что мышление – это привычные стратегии. Стратегия – порядок действий, необходимых для достижения цели. Каждый из нас отдельно состоявшаяся личность, мы кажемся себе уникальными и неповторимыми. Мы выбираем одни и те же заведения, чтобы покушать, заказываем одни и те же блюда. Каким бы уникальным не был человек, можно высчитать его стратегию поведения, его стратегию мышления. Это так или иначе проявляется у любого человека, у нас достаточно ограниченное количество стратегий.

Стратегия мышления – как человек думает в разделе своего будущего.

Жизнь кардинально меняется с изменением мышления. Многие кто выиграл в лотерею миллионы, через несколько лет возвращались к прежней жизни, потому что мышление и окружение оставались прежними.

Мышление меняется постепенно, потому что резкое изменение грозит сносом крыши и психоневрологическим диспансером. Изменения могут быть мгновенными, но готовность должна занять некоторое время. Ваша жизнь – это следствие вашего мышления. Подумайте, чье мышление вы хотели бы себе встроить.

### **14. Чтобы описать систему надо выйти из него, чтобы его изменить вы должны быть в ней.**



Система – набор элементов и их взаимодействие между собой. Иногда достаточно представить со стороны свою работу, семью, вы начинаете видеть многие вещи, вы можете описать системы, с которыми вы связаны. Но только находясь внутри системы, можно менять ее.

### **15. Если что-то не получается, попробуй сделать по-другому.**

Если дверь не открывается, мы можем его толкать тихо, сильно, несколько раз. Потом начинаем перебирать варианты, что делать: звать на помощь, звонить в техслужбу, открыть окно и др. Мы сохраняем цель, но прорабатываем разные способы достижения.

### **16. Если один человек умеет что-то делать эффективно, я тоже могу этому научиться.**

Подумайте о людях, которые реально умеют что-то круто делать, вы хотели бы научиться этому. Наше сознание не только получает информацию через ощущения, но также обрабатывает и сохраняет их. Затем оно использует эти части, состоящие из образов, звуков, тактильных ощущений, запахов для создания навыка. То есть человек обучаем.

Мы живем в очень динамичной реальности. Уметь, знать и делать имеют разное значение. Если будешь много учиться, будешь знающей, много читать, начитанной. Но не факт, что умной и уметь применять свои знания в жизни. Сейчас нужно быстро учиться, быстро монетизировать знания, потому что реальность быстро меняется. Нужно смотреть какие навыки сейчас актуальны. Смотри, что сейчас работает и учись этим навыкам.

### **17. Для разума нет разницы реально это происходит или он это представляет.**

Для тела есть разница или вы представляете что съели пирожное или по-настоящему съели. Для разума нет.

### **18. Измени свое восприятие и изменится мир вокруг тебя.**

Причины все внутри, следствия снаружи. Если вы человека перевезете из деревни в город, он заберет собой все восприятие сельской жизни. Менять что-то снаружи затратно. Повторяется не снаружи, повторяется внутри. Никогда не верь тому, что человек рассказал про свою реальность, люди видят только свою реальность.

## **Целеполагание, правила Хорошо Сформулированного Результата.**

Основная проблема многих людей неумение грамотно формулировать свои цели. А ведь это основа и первая ступенька на пути к достижению к цели, результату.

Рассмотрим процедуру «определения целей». Один из эффективных моделей определения целей S.M.A.R.T. Характеристика цели:

S – специфичность (Specific)

M – измеримость (Measurable)

A – достижимость/определимость (Attainable/Assignable)

R – реалистичность/полезность (Realistic/Rewarding)

T – определенность во времени/отчетливость (Timeable/Tangible)

Модель НЛП позволяет перейти от простого «определения целей» к разработке желаемого результата. При этом мы говорим не об определении целей, а об определении результатов. Чем они различаются? Цели описываются в общих терминах, а результаты – в конкретных. Результат – это репрезентация цели, разработанная со специфичностью, позволяющей нам очень ясно понять, что следует делать.

**Хорошо Сформулированный Результат (ХСР) – это минимальный набор требований и вопросов, которым должна соответствовать любая цель, которую Вы действительно хотите достичь.**

Когда вы зададите цель при помощи модели хорошо сформулированного результата, вы значительно повысите вероятность ее достижения.

Специфичность модели хорошо сформулированного результата облегчает концентрацию на том, что вы внутренне видите, слышите и ощущаете. Ваше внимание обратится на внешние и внутренние ресурсы, необходимые для достижения результата.

Никто из нас не обладает способностью быть «сознательно осведомленным обо всем». В нервную систему человека поступает приблизительно два миллиона бит информации в секунду, однако наше сознание может принять только семь плюс-минус два блока информации за раз.

Немногие из нас могут сознательно удерживать в фокусе внимания больше, чем два или три различных объекта одновременно. Наш разум вынужден выбирать.

**Хорошо сформулированный результат позволяет нам создавать специфические картины, звуки, тактильные ощущения и слова.** Затем этот образ активизирует наши способности и ресурсы для достижения данного результата. Это дает нам возможность при достижении желаемого результата извлечь выгоду из того, что доступно в данный момент в нашем окружении.

Модель хорошо сформулированного результата позволяет нам уделять внимание желаемым результатам.

Модель хорошо сформулированного результата помогает нам определить, кем мы станем. Она позволяет нам создать образ, который мы найдем подходящим и достижимым.

Люди часто спрашивают: «Разве это не обычное позитивное мышление?» Мы объясняем: «Не совсем. Позитивное мышление, несомненно, помогает, но НЛП идет дальше простого позитивного мышления и предоставляет способ продуктивного мышления, позволяющий нам предпринять эффективные действия, которые приведут нас к достижению наших целей».

Учитывая значение процесса построения хорошо сформулированного результата, можно заключить, что такой результат должен:

- 1) быть позитивно сформулированным в терминах того, что мы хотим;
- 2) описываться сенсорным языком;
- 3) инициироваться и контролироваться человеком, который хочет его достичь;

- 4) соответствовать контексту;
- 5) быть экологичным для целой системы;
- 6) включать необходимые ресурсы;
- 7) вы знаете первые шаги для достижения цели.

## 1. Позитивная формулировка результата

Репрезентация, сформулированная позитивно, мотивирует сильнее, чем негативная репрезентация. **Фактически, человеческий разум не обрабатывает негативные репрезентации непосредственно.** Если я попрошу вас не представлять сейчас сочный желтый лимон. Вы скорее всего его представите. Особенность нашего мозга такова, что он не учитывает частицы, в данном случае частицу «не», просто потому что отсутствует ассоциативный ряд связанный с этой частицей. А вот с лимоном ассоциативный ряд в голое выстраивается очень длинный: желтый, кислый, витамин С.... Учет этой ментальной обработки позволяет нам понимать, как и почему мы часто в итоге получаем в точности противоположное тому, что просили сделать других или себя. Мы должны спросить себя: «Какой образ создает мой вопрос или мое высказывание в сознании другого человека?»

По определению, **результат описывает то, чего мы на самом деле желаем достигнуть.** Он описывает что-то, что вы желаете, а не то, чего вы не желаете. Мы чувствуем гораздо более сильную мотивацию при стремлении к позитивному результату, чем к негативному. Поэтому нам не следует формулировать результаты с использованием отрицания: «Я собираюсь прекратить курить». Это высказывание описывает то, чего мы стремимся не делать (отрицание). Каждый раз, когда вы думаете о вашем результате, то есть о прекращении курения, вы внутренне представляете себя делающим именно то, что вы желаете прекратить делать. Получается, что вы вынуждены думать о том, чего вы не хотите делать, то есть о курении. А как мы думаем, такими мы и становимся. Нам следует сформулировать задачу как позитивный результат: «Я буду заботиться о своем здоровье». Думая об этом результате, мы представляем, что выглядим здоровыми и ощущаем себя здоровыми. А если мы думаем (осуществляем репрезентацию) о здоровье, мы с большей вероятностью будем здоровыми, так как продолжаем посылать позитивные сообщения не только своему сознанию, но и нервной системе.

Мы также рекомендуем, чтобы **при визуальном конструировании результата вы создавали картинку, образ себя и результата.** Таким образом, как только вы создадите образ себя и полученного результата, убедитесь в том, что вы видите себя на картине. Почему? Если вы сформулируете результат ассоциированно (вы не видите себя на картине), то высока вероятность, что ваш мозг скажет вашему телу, что вы уже достигли результата. Это объясняется тем, что мозг не знает о различиях между фантазиями и реальностью. Представьте себе, что вы подходите к холодильнику и открываете его дверцу. Затем вы двигаете ящик для овощей и достаете лимон. После того как вы задвинете обратно ящик для овощей и закроете холодильник, представьте себе, что вы подходите к столу и берете нож и разделочную доску. Затем вы разрезаете лимон пополам и еще раз – на четверти. После этого возьмите одну четверть лимона и представьте, что вы выдавливаете лимонный сок себе в рот. Привело ли это к выделению слюны? У большинства людей это простое упражнение приводит к усилению слюноотделения. Каким образом? Ведь вы не держали лимон во рту. Это происходит из-за того, что посредством воображения ваш мозг активирует слюнные железы.

Аналогично, если вы представляете образы результата ассоциированно, ваш мозг сообщит вашему телу, что вы уже достигли результата, и вы не будете обладать столь же

сильной мотивацией, как если бы вы представили результат диссоциированно. Ваш мозг с диссоциированной позиции скажет вашему телу: «Я хочу этого. У меня сейчас этого нет, но я могу обладать этим. Давай получим это!»

Чтобы начать конструирование хорошо сформулированного результата (возможно, результата клиента), используйте вопросы, которые помогают правильно сформулировать результат:

- Что именно вы желаете?
- Что даст вам обладание результатом?
- Сформулировали ли вы ваш результат позитивно?
- Видите ли вы себя обладателем данного результата?

## **2. Описание результата сенсорным языком**

Сформулировав результат в позитивных терминах, мы можем теперь спросить: **«Что я буду видеть, слышать и чувствовать, когда достигну результата?»** Этот шаг позволит нам определить, что мы достигли результата, то есть он представляет собой процедуру подтверждения.

В НЛП мы основываем результаты на сенсорном опыте (картины, звуки, ощущения). Почему? Потому что именно в такой форме разум обрабатывает информацию.

Мы достигаем результата посредством создания внутренней карты нашего результата в форме картин, звуков и ощущений – того, что мы будем видеть, слышать и ощущать.

Наши индивидуальные навыки проявляются в результате того, что мы совершенствуем репрезентативные системы и устанавливаем последовательность их использования. Иначе говоря, мы достигаем результата посредством создания внутренней карты нашего результата в форме картин, звуков и ощущений – того, что мы будем видеть, слышать и ощущать. Эти процессы, в свою очередь, определяют наше внутреннее состояние. А наше внутреннее состояние в паре с нашей физиологией, в конечном счете, управляет нашим поведением. Посредством же поведения мы создаем наш результат. Затем мы кодируем желаемый результат в диссоциированном образе, чтобы видеть, слышать и ощущать его как бы «снаружи». Это вызовет у нас на уровне нервной системы стремление к достижению результата.

- Как вы узнаете, что вы достигли результата?
- Что вы будете видеть, когда достигнете результата?
- Что вы будете слышать, когда достигнете результата?
- Что вы будете чувствовать, когда достигнете результата?

## **3. Инициирование и контролирование результата человеком, который хочет его достичь**

В то время как мы можем контролировать собственные интеллектуальные и эмоциональные реакции на жизнь, мы не можем контролировать других людей, особенно их мысли и эмоции. Мы часто слышим, как человек задает вопрос: «Как я могу изменить поведение моей жены (моего мужа)?» Это очень просто. «Измените ваше поведение и ваши реакции так, чтобы лишить вашу жену (вашего мужа) необходимости в старой программе. В чем вы нуждаетесь, чтобы сделать это?»

Непосредственное изменение других людей лежит вне нашего контроля. Мы можем изменить их косвенно, посредством изменения самих себя! Хорошо сформулированный результат связан с изменениями, которые мы можем инициировать, поддерживать и кото-

рыми мы можем управлять. Передача управления нашим результатом другому человеку только лишит нас сил и приведет к неудаче. Изменение других людей непосредственно лежит вне нашего контроля, но мы можем изменить их косвенно, посредством изменения самих себя!

- Контролируете ли вы и только вы ваш результат?
- Связано ли достижение вашего результата с кем-нибудь еще?
- Можете ли вы инициировать и поддерживать реакции, необходимые для достижения вашего результата?

#### **4. Соответствие результата контексту**

Нам нужен такой хорошо сформулированный результат, чтобы он подходил ко всем соответствующим контекстам нашей жизни. Если мы упускаем это из виду, мы конструируем чрезмерно обобщенный результат, который может вызвать проблемы в других областях. Поэтому мы спрашиваем: «Где и когда вы желаете получить данный конкретный результат? В каких условиях? Какие другие ограничения во времени, энергии, контексте и т. д. вы должны рассмотреть при построении репрезентаций результата?»

- В каких ситуациях достижение вашего результата окажется неуместным или бесполезным?
- Где, когда, с кем и как вы хотите получить результат?
- Хотите ли вы обладать этим результатом все время, во всех контекстах и безо всяких ограничений?

#### **5. Экологичность результата для целой системы**

Значительная часть силы НЛП заключена в экологии. Как наука о взаимоотношениях между организмом и окружающей средой, в контексте НЛП экология утверждает, что **изменения одной части человеческой системы должны согласовываться с другими частями системы и приспосабливаться к ним, принося пользу**. Следовательно, формулируя результат, мы рассматриваем и отдельного человека, и других людей в системе. Человеческие системы включают в себя семью, коллег по работе, школу, друзей и общество. Если мы извлекаем выгоду в одной области за счет другой, эта выгода не сохранится. Вам надо понимать как достижение цели повлияет на вас, вашу жизнь, ваших близких (семью), коллег?

Чтобы учесть экологию системы, существует ряд вопросов, 2 и 3 вопросы позволяют выявить скрытые выгоды присутствующие в вашей жизни сейчас и которые могут быть утрачены при достижении цели.

1. Что случится, если вы получите это?
2. Чего не случится, если вы получите это?
3. Что случится, если вы не получите это?
4. Чего не случится, если вы не получите это?

Когда вы будете «обрабатывать» свой результат при помощи этих вопросов, обратите внимание на то, испытываете ли вы негативное внутреннее ощущение или чувство протеста.

Фактически, это тот же самый квадрат Декарта, который весьма полезно применять для выбора наилучшего решения, когда есть сомнения (см. ниже).

#### **6. Учет необходимых ресурсов**

Для того чтобы достичь желаемых результатов, нам нужны ресурсы! Следовательно, хорошо сформулированный результат будет включать в себя ресурсы таким образом, чтобы мы представляли их и осуществляли их репрезентацию как части итогового успеха. Многие люди ставят перед собой цели, которых они не могут прочувствовать! Это указывает на то, что они не включили в цель необходимые ресурсы.

- Что вы уже имеете и что вам требуется для достижения результата?
- Делали ли вы это когда-нибудь ранее?
- Знаете ли вы кого-нибудь, кто делал это ранее?
- Какие ресурсы вам нужны для достижения цели? Какие связи, навыки, способности, деньги, информация, время нужны? Где и как вы можете найти эти ресурсы?

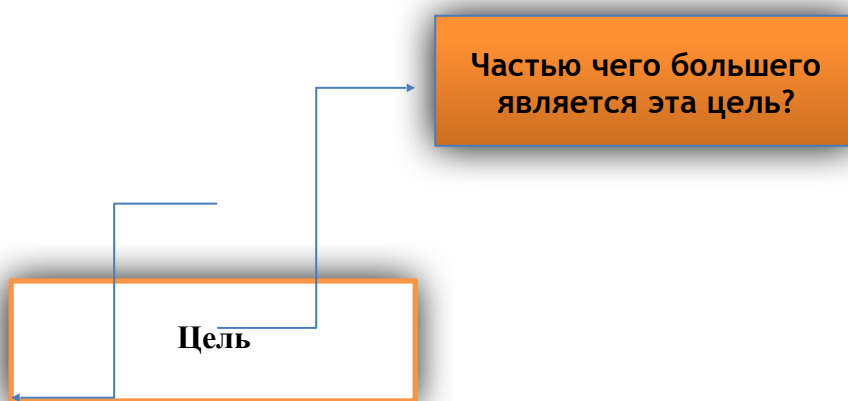
## 7. Первые шаги для достижения цели

Определите первые три, самые маленькие шаги, с которых вы начнете процесс реализации вашей цели, а также место и время, когда вы их сделаете.

- Что будет первыми шагами для достижения цели ?
- С чего вы начнете?

**ПЕРВЫЙ ШАГ ДОЛЖЕН БЫТЬ ЛЕГКИМ И ПРОСТЫМ, ЧТОБ ВЫ ТОЧНО ПОНИМАЛИ ЧТО МОЖЕТЕ ЕГО ВЫПОЛНИТЬ В БЛИЖАЙШЕЕ ВРЕМЯ.**

## Укрупнение и разукрупнение цели



## Укрупнение

### Разукрупнение

Что может мне помешать?

#### А. Укрупнение

- Что мне даст достижение цели?
- Какие большие возможности откроются передо мной? Что станет возможным на основе этой цели?
- Свяжите самую мотивирующую цель с первым шагом.

Если цель слишком мала для того, чтобы мотивировать, найдите более общую цель, чтобы достижение ее мотивировало.

#### Б. Разукрупнение

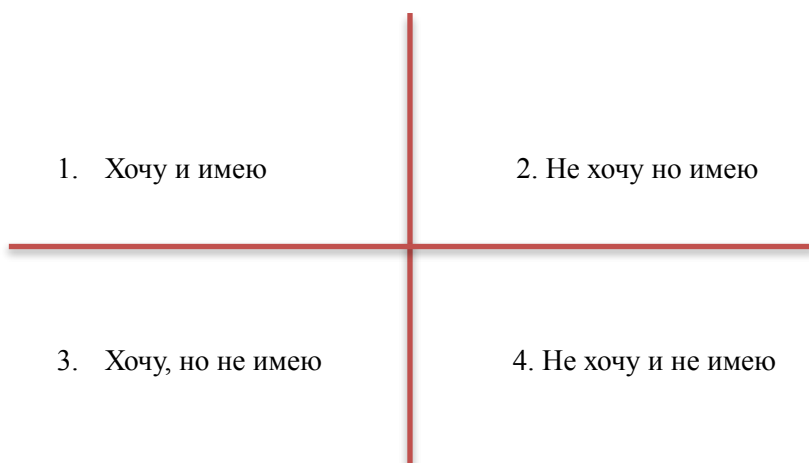
Исследование возможных препятствий на пути к достижению цели.

- Что мешает вам запустить процесс достижения цели прямо сейчас? Какие препятствия могут встретиться на вашем пути?
- Что может быть решением? Что вы можете сделать для преодоления этих препятствий?

Если цель слишком велика, разбейте конечную цель на более мелкие результаты, так чтобы каждый был достаточно ясным и достижимым.

## ВЫЯВЛЕНИЕ ИСТИННЫХ ЦЕЛЕЙ.

### Упражнение



- **Расписать цели по Декартовым координатам:**

1. Цели, которые Вы ставили последние 1-2 года и достигли
2. Проблемы – то, что вы не хотите, но имеете (если их здесь мало или нет, значит не хотите видеть ваших проблем, их игнорирование, страх признать)
3. Ваши цели на данный момент
4. То что в вашей жизни не допустили бы и не имеете. Если здесь у вас проблема, вы не знаете что писать, то у вас не очень хорошая система безопасности. Пишите то, что действительно вас касается, то о чем вы думаете.

- **Перевести цели из 2) в 3) с помощью SMART и позитивной формулировки.**

Посмотреть на список из 3) квадрата и выбрать наиболее значимые для вас

**Ценность** – то, что для вас важно в определенном контексте. Ваши ценности (критерии) это то, что мотивирует вас в жизни.

Ценности бывают «инструментальные» и «терминальные».

«Инструментальные» - как средство для достижения более высоких ценностей и состояний.

«Терминальные» - базовые ценности и потребности. Они как бы считаются истинными.

Перечень «Инструментальных» ценностей: Честность, Опрятность, Точность, Ответственность, Материальные ценности, Знания, Дипломы, Воспитанность, Порядочность, Порядок, Высокие запросы, Исполнительность, Жизнерадостность, Независимость, Непримируемость, образо-





# Стратегия Уолта Диснея

Стратегия (Strategy) — набор определенных умственных, эмоциональных и поведенческих шагов для достижения конкретного результата в нужном контексте.

Стратегия творческого планирования Уолта Диснея смоделирована Робертом Дилтсом на основе статей и интервью Уолта Диснея, по воспоминаниям сотрудников, на основе анализа проектов различного уровня, реализованных Уолтом Диснеем (киностудия Уолта Диснея, полнометражный мультфильм «Симфония», «Диснейленд», серии мультфильмов).

Моделирование (Modeling) — процесс наблюдения и составления схемы успешного поведения других людей. Сюда входит определение параметров поведения и физиологии, убеждений и ценностей, внутренних состояний и стратегий.

## Три фазы творчества:

1. **Мечтатель** — видение, первая позиция, полностью весь сценарий.

Мечтатель сосредотачивает внимание на «масштабной картине» исходя из того, что нет ничего невозможного. Стратегия творчества Уолта Диснея Фаза мечтания ориентирована на будущее и требует более масштабного мышления и более крупной разбивки.

Фаза мечтателя сосредоточена, прежде всего, на содержании плана или замысла. Зрительные субмодальности — движение, значимые эпизоды замысла. Первая позиция восприятия — он ассоциирован со своими ценностями и критериями. Паттерн «Как если бы». Физиологический ключ — поза и движения глаз визуального конструирования, поза симметрична и расслаблена.

## ЗАПРЕЩАЕТСЯ КРИТИКОВАТЬ МЕЧТУ!

2. **Реалист** — чувство и действие, вторая позиция, вовлеченность, движение. Реалист действует «как если бы» фантазия была реальной и сосредотачивает усилия на выработке ряда последовательных шагов, необходимых для действительного воплощения фантазии в реальность. Фаза реалиста в процессе движения к будущему более ориентирована на действие и происходит в более краткосрочных временных границах по сравнению с фазой мечтателя. Реалист часто бывает больше сосредоточен на средствах и действиях, на том, каким образом осуществить план или замысел.

Микростратегия реалиста заключается в проживании замысла изнутри: а) раскадровка — разбивка фантазии на ряд этапов или «кадров»; б) проживание замысла из второй позиции всех значимых лиц и персонажей замысла. Физиологический ключ — активная кинестетика. Голова расположена ровно или слегка наклонена вперед, взгляд направлен прямо, вперед.

3. **Критик** — третья позиция, отдаленность. Фаза критика включает логический анализ избранного пути для определения того, что может не получиться и что следует избегать. Фаза критика должна уделять внимание вопросам как долгосрочного, так и краткосрочного плана, исследуя возможные источники проблем как в прошлом, так и в будущем. Критик обращается к «сдерживающим» причинам. Физиологические ключи: поза внутреннего диалога — глаза опущены, голова опущена и слегка склонена набок, поза искривлена.

## Упражнение:

1. Установите нейтральное положение, или «мета-позицию», и выберите три пункта в физическом пространстве. Мета-позиция 1. Мечтатель 2. Реалист 3. Критик.

2. Осуществить якорение соответствующих микростратегий в каждом из выбранных пунктов. Использовать мета-позицию для того, чтобы убедиться, что физиологическое состояние, связанное с каждой отдельной позицией, остается «чистым».

- Подумайте о таком случае, когда вы могли дать волю своему творческому воображению без каких бы то ни было ограничивающих влияний; встаньте в пункт «Мечтатель» и переживите этот опыт.

- Определите случай, когда вы оказались способны думать весьма реалистично и сумели разработать эффективный план претворения в жизнь какого-либо замысла; встаньте в пункт «Реалист» и переживите этот опыт.

- Подумайте о таком случае, когда вы могли выразить конструктивную критику плана, то есть высказать позитивные и конструктивные критические замечания, а также указать на существующие проблемы. Убедитесь, что этот пункт находится на достаточном удалении от других и не оказывает на них никакого влияния; встаньте в пункт «Критик» и переживите этот опыт.

3. Определите, какой результат вы собираетесь достичь, и встаньте в пункт «Мечтатель». Зрительно представьте себя в процессе достижения этой цели, как если бы вы были героем кинофильма. Думайте об этом в свободной, раскрепощенной манере.

### **ЗАПРЕЩАЕТСЯ КРИТИКОВАТЬ МЕЧТУ!**

4. Встаньте в пункт «Реалист», перенеситесь мысленно в эту «фантазию» и ощути-те себя на месте всех интересующих вас персонажей. Затем взгляните на процесс так, как если бы это была «раскадровка» (последовательности изображений).

5. Встаньте в пункт «Критик» и определите, что не достает в этом проекте или что следует привнести. Далее, завершив критическую оценку, перейдите к адресуемому Мечтателю вопросам «Каким образом?».

- Помните, что Критик должен оценивать только план, а не самого Реалиста или Мечтателя.

- Часто оказывается весьма уместным, чтобы Критик с самого начала указал, какие элементы плана являются вполне удовлетворительными, и только после этого начал зада-вать вопросы.

6. Вернитесь опять в пункт «Мечтатель», чтобы выработать необходимые творче-ские решения, альтернативы и дополнения и ответить на вопросы, поставленные Крити-ком. Если вопросы Критика кажутся вам слишком резкими или их обдумывание, вне со-стояния Критика, затруднительно, пройдите через мета-позицию, прежде чем вернетесь в пункт «Мечтателя». Возможно, что из мета-позиции вам захочется перефразировать во-просы Критика.

7. После того как вы осуществите этот цикл несколько раз, начните осознанно ду-мать о чем-нибудь еще, что вам по-настоящему нравится и что у вас хорошо получается, но не прекращайте при этом проходить через пункты «Мечтателя», «Реали- ста» и «Кри- тика». Это будет способствовать бессознательному вызреванию плана. Продолжайте цикл через этапы 4, 5 и 6 до тех пор, пока ваш план не начнет хорошо вписываться в каждую позицию.