

18+
АЛЕКСАНДР АНТОНОВ

НЛП-практик

ПРАКТИЧЕСКОЕ РУКОВОДСТВО



Александр Антонов
НЛП-практик.
Практическое руководство

*http://www.litres.ru/pages/biblio_book/?art=42130271
ISBN 9785449654182*

Аннотация

НЛП-практик – популярный на сегодняшний день курс. В ваших руках авторски систематизированное пособие по его освоению. Разработанное Александром руководство полезно для совершенствования коммуникативных навыков, саморазвития и профессионального консультирования или психотерапии. Как и в других случаях, автор приводит конкретные пошаговые инструкции к освоению, подкрепленные примерами из жизни и практики психологического консультирования.

Содержание

Введение	5
Модуль 1. Базовые основы НЛП и принципы коммуникации	10
Пресуппозиции НЛП	11
Восприятие реальности	11
Поведение	18
Коммуникация	19
Жизнь и изменения	21
Репрезентативные системы	23
Техника Щелчок	30
Калибровка (сенсорная острота)	32
Раппорт	36
Подстройка (присоединение)	40
Ведение	43
Техника Ведение в ресурс	43
Конец ознакомительного фрагмента.	46

НЛП-практик

Практическое руководство

Александр Антонов

© Александр Антонов, 2019

ISBN 978-5-4496-5418-2

Создано в интеллектуальной издательской системе Ridero

Введение

Техники НЛП уже давно стали широко известны в различной среде: консультировании, психотерапии, бизнесе, рекламе, саморазвитии и др. Зачем тогда эта книга, раз существуют сотни, а может и тысячи трудов по этой теме?

Во-первых, перед вами практическое руководство. Его отличает достаточность для того чтобы применять в практике, сразу после прочтения. То есть, вам предложен материал с подробными описаниями и упражнениями для самостоятельного освоения.

Во-вторых, составленный мной курс НЛП-практик имеет несколько нетрадиционную, но, на мой взгляд, более логичную структуру модулей. Как известно, каждый автор систематизирует материал по-своему. Для меня важно, чтобы тематика строго соответствовала направленности практического применения. Поэтому, каждый модуль имеет свои цели и набор техник.

В-третьих, далеко не в каждом курсе есть указание на применение тех или иных техник. В этом руководстве я по возможности обозначаю сферы применения отдельных паттернов и противопоказания к ним. Для полноты понимания многие инструменты иллюстрированы зарисовками из реальной практики и моего личного опыта.

Далее выделим несколько актуальных задач, которые этот

курс помогает решить.

курс НЛП-практик предоставляет прекрасные возможности. Для начала умение построить диалог правильно для более доверительного общения. Большое внимание уделяется пониманию собеседника: умению определить правильный способ донесения своих мыслей, выделению убеждений собеседника, техникам грамотной аргументации и переубеждения, созданию правильного настроения и др. С кем бы вы не общались: с подчиненными, с руководителем, коллегами, друзьями, знакомыми или даже незнакомыми вам людьми, навыки курса НЛП-практик помогут легче и проще находить общий язык с людьми – обогатят коммуникативный потенциал. **Для совершенствования коммуникации**

НЛП-практик полезен во многом: улучшает качество общения, научает управлять собой (мыслями, эмоциями, реакциями), позволяет избавиться от травм и комплексов и т. д. Из классических книг Ричарда Бендлера, Роберта Дилтса и других авторов многим известно широкое применение НЛП для освоения внутриспсихического пространства и улучшения своих повседневных достижений. В сущности, данные аспекты можно обобщить названием «обретение личностного мастерства». **Для саморазвития**

НЛП изначально и был создан. Основателей этого инструментария волновал вопрос: «Как успешные психологи и психотерапевты достигают целей терапии?». Многократное и длительное наблюдение за работой многих веду-

щих специалистов в своей области породило НЛП. Техники, представленные в курсе НЛП-практик, – это, как раз, систематизированные методы работы таких успешных психотерапевтов как: Милтон Эриксон, Вирджиния Сатир, Фредерик Перлз и др. **Для консультирования и терапии**

Но прежде чем определить роль НЛП в консультировании и психотерапии, позволю себе остановиться на более общем вопросе. Он является крайне важным для психологов, психотерапевтов и иных специалистов в области консультирования.

Психотерапия и психологическое консультирование имеют десятки направлений и сотни методов. НЛП считают одним из них.

По сегодняшний день нет приемлемой классификации методов психотерапии. В сути своей методом называют базовый принцип лечения, который основан на некотором подходе к патогенезу (причине возникновения болезни). Это если дело касается лечения. Но в консультировании метод – подход к пониманию личности, ее составных частей и динамики. Для простоты скажу, что метод – способ понимания человека и его затруднений (психических, естественно).

Дюбуа, например, понимал невроз, как заблуждение ума и стал основателем метода рациональной психотерапии. Фрейд, в свою очередь, преподносит нам невроз, как вытесненные инфантильно-сексуальные влечения. Из такого понимания вырос метод психоанализа. Метод катарсиса берет

начало в понимании невроза, как вытесненной в бессознательное травмы (эмоционально насыщенной ситуации или аффекта). Таким образом, метод – стратегия работы специалиста и его взгляд на причины возникновения тех или иных психических явлений.

Метод сам по себе важен, но навряд ли может существовать без формы. Под формой понимают способы применения метода. Это практические техники, позволяющие производить воздействие на человека для достижения целей. Психоанализ обладает своим инструментарием: свободные ассоциации; анализ сновидений, оговорок, ошибочных действий; работа с переносом и контрпереносом и т. д. В то же время, патогенетическая психотерапия оперирует: убеждением, лекцией, внушением (в групповой и индивидуальной форме), изредка аккуратной интерпретацией и т. д. Некоторые формы могут удовлетворять разные методы.

Совокупность некоторых методов психотерапии и консультирования, объединенных общей философской идеей понимания человеческой психики, принято группировать в направления. Экзистенциально-гуманистическое направление рассматривает человека столкнувшегося с бытием и оперирующего своими возможностями. Аналитическое рассматривает личность и человека в призме его влечений и бессознательных побуждений. Когнитивно-бихевиоральное – как человека приспособляющего себя к объективной реальности путем вынесения суждения и соответствующей

ему реакции (в эмоциях и поведении).

Так, очевидно, что НЛП занимает свое почетное место среди форм психологического консультирования или психотерапии. Оно не является ни методом, ни направлением. Соответственно, для качественной работы консультанта необходимо владеть методом, на который вы можете наложить курс НЛП-практик. В таком случае он станет прекрасным подспорьем и значительно обогатит ваш инструментарий.

С уважением,

Антонов Александр.

Стоит оговориться, что существуют методы, формы и направления психотерапии и консультирования. И одно нельзя путать с другим.

Модуль 1. Базовые основы НЛП и принципы коммуникации

Приветствую вас на первом модуле освоения курса НЛП-практик. Здесь рассмотрены крайне важные для последующей работы темы. Многие мастера НЛП сходятся во мнении относительно того, что калибровка и раппорт – умения, которые составляют важнейшую основу для использования НЛП в контексте консультирования и терапии. Помимо усвоения теоретической информации вам будут предложены упражнения на ближайшую неделю, для эффективной отработки на практике усвоенных знаний. В добрый путь!

Пресуппозиции НЛП

Начнем с одной из основ, на которых построена модель НЛП – пресуппозиций (иногда можно встретить под различными названиями: базовые убеждения НЛП, базовые предположения НЛП и некоторыми другими).

Пресуппозиции НЛП – это перечень некоторых принципов, с помощью которых консультант воспринимает реальность ситуации консультирования. Они созданы из многолетнего опыта работы и наблюдения эффективных терапевтических стратегий ведущих специалистов в этой области (М. Эриксон, Ф. Перлз, В. Сатир и др.). Что дают эти принципы восприятия? Во-первых, помогают расставить правильные акценты в том, что требует внимания и в то же время пренебречь менее значимыми вещами. Во-вторых, в них заложены базовые основы этики консультативного процесса. В-третьих, учет пресуппозиций повышает эффективность взаимодействия и способствует успешности решения вопросов вашего клиента.

Для удобства восприятия и применения все пресуппозиции НЛП будут разделены на группы.

Восприятие реальности

1. Карта не территория

Это убеждение говорит нам о том, что восприятие окружающей реальности не есть сама реальность. Объективный мир (реальность сама по себе) состоит из миллиардов стимулов, воздействующих на наши органы чувств. Из всего этого многообразия наш мозг воспринимает лишь некоторую часть и интерпретирует ее в соответствии с нашим опытом. С самого раннего детства в процессе развития психики мы создаем и дополняем нашу карту реальности (мировосприятие). Естественно, по причине того, что мы избирательно подходим к выбору информации, наша карта не может полностью описать реальность, как таковую. Важнейшую роль в отборе воспринимаемого нами материала играют три психических процесса, облегчающие создание опыта из воспринимаемых стимулов, – обобщение, искажение и опущение. Так создаются первичные модели мира, которые в последующем под действием все тех же трех психических процессов укрупняются и создают субъективный опыт. Подобная работа психики призвана сделать окружающую нас реальность узнаваемой, стабильной и безопасной.

Каждый из этих процессов имеет под собой определенные цели и ряд особенностей.

Обобщение, например, создает модели последовательности действия для решения различных задач: открытие двери, решение проблем, реакция на критику и так далее. Так создаются стереотипы действий (последовательностей). Процесс создания стереотипов стартует с раннего детства. За-

крепление той или иной последовательности действий происходит через положительное подкрепление (удовлетворение результатом действий), в то время как упрощение и коррекция стереотипа происходит через негативное подкрепление (неудовольствие при исполнении действий или неудовлетворенность результатом).

Опущение структурирует наше восприятие, позволяя сознанию облегчить обработку информации. Есть несколько фильтров, которые накладываются на восприятие в этом процессе: ограничение органов чувств, культура и воспитание. Например, ребенок, растущий в среде допотопного общества, признаком взросления в котором считается принести голову врага в общину, воспринимает убийство и последующие действия – снятие головы, как нечто обычное. Вид крови, ее запах, и другие аспекты этого процесса останутся без внимания. В то же время, цивилизованный человек, наблюдающий за происходящим, назовет это зверством и не сможет оставить подобное без внимания. Будет воспринят каждый нюанс, ничто не останется без внимания.

Искажение – придание (приписывание) окружающему оттенков, подтверждающих уже сформированное об этом явлении мнения. Как муха не видит цветов, так и пчела не замечает навоза. Здесь приведу пример религиозный (с оговоркой на то, что не имею целью задеть чувства верующих). Некоторое время назад католическая церковь использовала всевозможные случаи «чудес» для доказательства

божественного присутствия. Например, найденные останки в некоторых раскопанных поселениях удивляли тем, что человеческие тела выглядели так, словно их вчера захоронили. На самом же деле они находились под землей несколько столетий. На что священнослужители нашли несколько аргументов из Ветхого завета и отнесли жителей этой местности того времени к праведникам. Ученые в свою очередь нашли этому вполне разумное объяснение, разобрав специфику состава почвы. Отсюда неизбежно вытекает, что каждая идея (убеждение) стремится найти себе оправдание.

2. Реакции людей – реакции их карт

Созданные в процессе развития карты, в последующем определяют наши реакции на происходящие в жизни события. Модели реальности, сложенные в ценности, убеждения и воспроизводимые с помощью языка, задают угол восприятия тех или иных вещей, и распространяют свое влияние на эмоции и физиологию (состояния). Рассмотрим пример. Восприятие матерной речи может побуждать очень разные реакции у строителя и чопорной английской леди. Что в ее карте мира – оскорбление, то же для строителя может быть способом диалога.

Другой хороший пример – пластическая хирургия. Доктор Максвелл Мальц однажды обратил внимание на то, что некоторые пациенты после операции продолжали считать себя безобразными. Несмотря на значительное изменение внешнего вида, подтверждаемые окружением. Их восприя-

тие себя осталось прежним. Реальность изменилась, а карта нет.

На основе этой информации мы можем подобрать необходимые ресурсы и места их применения для преодоления дискомфорта.

3. Сознание и тело – части единой системы

Обычно разум воспринимается в противовес телесности. В обыденном понимании это две разные части нас. Но, специалисты, в том числе и в НЛП, знают, что они функционируют как единое целое.

В этой пресуппозиции заложены не только истоки психосоматических заболеваний, но и способы воздействия на различные патологии комплексно. Например, психиатр, который использует фармакотерапию, может излечить невроз. Этих же результатов может достичь психолог или психотерапевт без препаратов.

Для примера приведу данные, полученные на студентах в экспериментах советских психиатров-психотерапевтов. «...А. Л. Гамбург (1956) изучал влияние словесного внушения на действие, оказываемое на организм человека такими химическими агентами, как кофеин и люминал (успокоительное). Исследования проводились у 20 студентов-медиков, находившихся в бодрственном состоянии и знакомых с влиянием на организм человека этих препаратов (что могло содействовать усилению влияния словесного воздействия). Показателями были кровяное давление и сер-

дечнососудистые реакции.

При этом 10 испытуемых, обычно дававших на указанные препараты адекватную реакцию, под влиянием словесного воздействия были получены обратные реакции, не соответствующие конкретному раздражителю.

Если при даче кофеина (в маскированном виде) говорилось, что это люминал, то реакции соответствовали мнимому люминалу: пульс замедлялся (на 5—11 ударов в минуту), артериальное давление снижалось (на 10—15 мм рт. ст.). То же получалось и в случае внушения, что дан кофеин, в то время как в действительности был дан люминал (под видом кофеина): реакция отвечала кофеину, а не реально данному люминалу – пульс учащался, артериальное давление повышалось...»

Цитата из книги К. И. Платонова.

Подытожим, психика влияет на тело, тело – на психику.

4. Бессознательное хранит любой опыт в образах, звуках и ощущениях

Бессознательный опыт можно представить как некоторые химические вещества. Тогда образы, звуки и ощущения будут молекулами, из различного сочетания которых состоит наш субъективный опыт. Только чувственный аспект является первичным для психики, логика и осмысление – вторичный процесс. Другими словами, осмысление – процесс обработки, интерпретации и структурирования первичного опыта. Приведем пример. Предположим, вы никогда не пробо-

вали, не видели и ничего не знаете о том, что такое кумкват. Как вы составите о нем мнение? Наверное, только из того каким воспринимается название. В отличие от того, кто имеет непосредственный опыт (пробовал его).

И предложу еще маленький умственный эксперимент. Вспомните рядовое событие сегодняшнего дня. Вспомните его как картинку. А теперь попробуйте окрасить ее в темные (черные и серые) тона. Понаблюдайте за тем, как воспринимаете это событие теперь. Затем окрасьте в радужные цвета. Снова проследите за своей реакцией. Не нужно быть провидцем, чтобы угадать, что в первом случае вы получите легкие негативные эмоции, во втором более позитивные. При этом ни суть события, ни его содержание не менялись.

Резюмируем. То, что происходит в нашем сознании, при рассмотрении событий не содержит реально происходящего, но содержит лишь наше восприятие этих событий.

В процессе консультирования 80—90% времени тратится на выяснение ранее созданных клиентом карт, поскольку, только опираясь на них, мы можем выстроить эффективную модель взаимодействия (психологического консультирования, психотерапии или продуктивного диалога, в целом).

Например, введение в организм различных психоактивных веществ изменяет сознание. Таким же образом, при введении в сознание приятных образов

меняется физиологический ответ (состояние).

Поведение

5. Человек и личность – не сводимы к поведению

В процессе наблюдения мы неизбежно подмечаем разные аспекты поведения людей. Но, что оно означает? Дает ли представление о том, каков этот человек? С уверенностью можно заметить, что поведение людей зависит от контекста. В различных условиях мы ведем себя по-разному. Поэтому, наша задача заглянуть за кулисы и понять, что лежит под тем или иным способом действий.

6. Любое поведение полезно (имеет позитивное намерение)

Здесь стоит оговориться о том, что это не означает «правильности» всякого способа действий. Это всего лишь показывает нам, что каждый способ поведения имеет свои мотивы.

Психика каждого человека ищет наиболее приемлемые способы адаптации, учитывая имеющиеся ресурсы. То есть, даже болезнь – способ адаптации к окружающей реальности (точнее к ее восприятию). Приведем примеры.

Когда заболевает тело, появляются неприятные симптомы: боль, отек, повышение температуры и т. д. Но при этом тело с помощью подобных эффектов справляется с патогенным агентом. Это обычная реакция иммунного ответа, имеющая

целью сохранить благосостояние нашего тела.

Второй пример взят с семинара Ф. Пьюселика. Женщина страдала от навязчивых галлюцинаций. Ее с самого детства преследовали несколько человек, которые все время шептали ей на ухо какие-то мерзости. Медикаментозное лечение не приносило результатов. После некоторой работы, Фрэнк, памятуя о позитивном намерении, сказал ей: «Они все это время пытаются передать тебе свои дары... Когда ты будешь готова принять их?». Впоследствии, она рассказала, что вспомнила, сцены насилия в детстве и как появились эти видения, которые отвлекали ее от ужаса происходящего. И уже во взрослом возрасте они выполняли ту же функцию – прятали болезненные воспоминания. Когда она вспомнила и пережила это – галлюцинации исчезли. Она излечилась.

При воспроизведении той или иной последовательности действий, человек пытается удовлетворить актуальную потребность. Здесь мы и проводим окончательно черту между личностью и поведением.

Коммуникация

7. Способ коммуникации влияет на восприятие

Здесь коротко обозначим идею о том, что одни и те же слова в разном контексте имеют разное значение. Я люблю тебя – слова, имеющие определенное значение. Но, сказанные

с вопросительной интонацией... Или со слезами на глазах... Значение очень часто в большей степени зависит от способа донесения, а не самих слов.

8. Смысл коммуникации в реакции, которую она вызывает

Вполне очевидно, что, обмениваясь информацией, мы имеем целью получить ответную реакцию собеседника. Соответственно, реакция последнего показывает нам, насколько эффективны наши сообщения. В этом плане интересно рассматривать феномен сопротивления клиента. Обычно в НЛП считают возникновение данного феномена признаком негибкости специалиста.

При грамотно построенном диалоге с клиентом, сопротивление отсутствует. В этом вы сможете убедиться на своем опыте, освоив этот модуль.

10. Не бывает неудач, есть только обратная связь

Эта пресуппозиция может быть легко проиллюстрирована метафорой. Однажды на пресс-конференции Томаса Эдисона спросили: «Как вы смогли вытерпеть 1000 неудач, в процессе создания лампочки?». На что он резонно ответил: «У меня не было 1000 неудач. Я сегодня знаю 999 способов как не надо делать лампочку и 1 как надо».

«Если вы хотели чего-то добиться, но вместо этого получили по физиономии, попробуйте что-нибудь еще». Михаил Гринфельд.

Жизнь и изменения

11. У нас есть все необходимые ресурсы

В психике каждого человека заложены все необходимые ресурсы для эффективной жизни и изменений. Сотни людей, которые прошли у меня курсы консультирования и терапии, не получили от меня ни одного рецепта. Дело в том, что каждый человек на пути к целям пользуется своими внутренними ресурсами. Тогда чем же я занимался с ними, если всю работу они делают сами? Задача консультанта обеспечить доступ к этим ресурсам. Милтон Эриксон на своих семинарах часто вспоминал наблюдения о том, как дети учатся ходить. Это колоссальный труд и глобальное достижение каждого ребенка. Мы имеем огромное количество опыта преодоления препятствий и достижения целей. Но, вспоминаем ли мы об этом после провала на тестах? Многие люди в этот момент собирают опыт неудач и делают тем самым себя не такими успешными, как могли бы.

12. Люди могут быстро учиться

Здесь приведу аргумент Ричарда Бендлера. Некоторые люди, единожды испугавшись, продолжают реагировать на тот же стимул так же, много лет. Удивительно, не правда ли. Мы быстро можем научиться бояться чего-то. Но, что, если мы используем тот же процесс для излечения. Возможно, для некоторых это покажется абсурдным, ведь нель-

зя вылечить невротика за один прием. Если у вас есть подобные убеждения, надеюсь, вы с ними разберетесь... Поскольку ваш последующий опыт применения НЛП даст достаточно оснований для этого, как когда-то дал мне мой собственный. Инструменты НЛП дают возможность меняться и управлять собой, а также возможность научиться помогать другим производить желаемые изменения.

Задача консультанта помогать находить эти необходимые внутренние ресурсы, которые позволят клиенту решить проблему.

Репрезентативные системы

Как уже известно, из основных пресуппозиций НЛП, первичный опыт мы получаем через органы чувств. Этот опыт, перерабатываясь внутриспсихически, создает нашу карту мира. То есть, первичное восприятие осуществляется через глаза, уши, вкусовые и обонятельные рецепторы, а также кинестетический анализатор... В том же виде информация хранится в нашей психике: зрительная в изображениях, слуховая в словах и звуках, связанная с ощущениями в виде ощущений. Эти сенсорные модальности опыта нашей психики в НЛП названы репрезентативными системами. Репрезентация – здесь означает представление, «показ», проигрывание или воспроизведение нашего субъективного опыта.

В НЛП репрезентативные системы выполняют важную роль. Они не только помогают воспринять информацию из окружающего мира, но и сохранить ее, а затем, посредством переработки и воспроизведения, активирует определенные способы поведения.

Исходя из вышеперечисленных соображений, в НЛП выделены три общие репрезентативные системы: визуальная (образы, изображения), аудиальная (слова, звуки) и кинестетическая (ощущения, здесь и далее все ощущения, а не только кожные, как предполагает термин). В последнее время принято выделять дигитальную (размышления, осмыс-

ления), но это, на мой взгляд, не верно. Поскольку подобная система не относится к репрезентациям по причине вторичности процесса. А если рассматривать ее как внутренний диалог, то становится разновидностью аудиальной системы.

Приведу простой пример работы репрезентативных систем. Для качественного запоминания того, что вы сейчас читаете, вы можете использовать образ (прямой – текст или косвенный, символический). Этот образ, картинка будет помогать вам вспомнить нужные знания в любой момент, когда вы захотите ими воспользоваться. Если вы предпочитаете делать упор на аудиальной системе, вы запомните и при вспоминании будете использовать слова в своем уме. Если кинестетический, то вам помогут помнить ваши ощущения, связанные с этим текстом.

Ваш разум (психика) кодирует информацию в том же виде, в каком вы ее изучили. Соответственно, для доступа к ней вы пользуетесь той же системой. Естественно, при сохранении информации в памяти мы используем не одну репрезентативную систему. Речь идет о предпочтении, доминировании одной из них в восприятии и воспроизведении опыта. Предпочтительная репрезентативная система запускает и все остальные. Только в экстремальных ситуациях могут отказать все системы кроме «любимой».

В этом помогают некоторые признаки. Но прежде, введем пару необходимых понятий.

– предикаты. Это слова, которые явно указывают на ис-

пользуемую репрезентативную систему. К примеру, вам говорят: «Я не могу пережить расставание с молодым человеком. Прошло уже 3 года, а его образ все еще меня преследует. Я ищу его лицо в прохожих мужчинах. Когда во сне вижу его глаза, смотрящие на меня, слезы наворачиваются». В этом коротком рассказе вы можете заметить следующие слова: «образ», «вижу», «смотрящие». Они являются предикатами, маркерами визуальной системы. **Первое**

понятие, необходимое нам далее – глазные сигналы доступа (ГСД). Этот феномен введен в НЛП из экспериментального опыта. Оказалось, что при обращении к образам, звукам или ощущениям взор направлен в определенную сторону. Подобные направления взгляда имеют индивидуальный характер, но для многих людей (правшей) эти положения одинаковы. **Второе**

Из наблюдений за направлением взора, мы можем узнать, какую репрезентативную систему использует человек в данный момент.

Классическая схема представлена так. Взгляд клиента вверх и влево соответствует визуальному конструированию (создание образа, обозначается как Vc), вверх и вправо – визуальное воспоминание (картинки воспоминаний, обозначается как Vr), расфокусированный взгляд вперед – воспроизведение образов перед собой (галлюцинирование, в некотором смысле, V). Взгляд по средней линии влево – создание аудильных представлений (конструирование звуков,

Ас), вправо – вспоминание слов и звуков (Ar). Вниз и влево – обращение к кинестетическому анализатору (ощущениям К), вниз и вправо – внутренний диалог (разговор с самим собой, Ad). Стороны здесь указаны относительно наблюдателя, словно вы смотрите на клиента. Условные обозначения удобны для быстрой записи.

Для того чтобы точно определить расположение, направление взгляда, при использовании разных репрезентативных систем, вы можете просто попросит клиента вспомнить образ... и наблюдать куда направлятся глаза. Затем, предложить представить несуществующий образ (создать его) ... И так далее. Так вы определите точно ГСД для отдельного клиента.

Далее перейдем к общему описанию визуалов, аудиалов и кинестетиков.

воспринимают все через глаза и образы. Например, сверив ваш внешний облик с образом заинтересованности, запечатленным в памяти, визуал выносит суждение о том, насколько вам с ним интересно. Для привлечения внимания визуала, нужно лишь иметь яркий образ и поддерживать красоту линий и красок. Но, чтобы удерживать его внимание и интерес, необходимо обеспечить постоянную смену картинок и держаться на некотором расстоянии, чтобы дать разглядеть всю прелесть. **Визуалы**

Визуал чаще использует предикаты, связанные с образами, картинками: точка зрения, яркие впечатления, красивые перспективы, ясные мысли, светлые надежды, бле-

стоящий ход, демонстрировать навык, излучать уверенность и другие. Глазные сигналы доступа довольно очевидны. При осмыслении какого-либо вопроса, глаза сначала направляются вверх (вправо или влево). Речь обычно быстрая. Дыхание поверхностное. Жесты – многочисленные, широкие, преимущественно в верхней части тела.

Хорошо развитая визуальная система дает возможность быстро обрабатывать и воспроизводить информацию. Так же помогает осуществлять планирование и мечтать.

воспринимают мир через слух. Выносят суждение о мире от того, как он звучит. Большое внимание уделяют голосу. С его помощью и можно привлечь их внимание. Нужно уметь слушать и говорить интонировано, создавая ритмику и мелодичность речи. Удержать их внимание возможно через понимание и выслушивание. **Аудиалы**

Аудиалы чаще используют предикаты, описывающие звучание: обговорить, звучит заманчиво, как железом по стеклу, громкие слова, эти знания резонируют, гармонируют с опытом. ГСД в первую очередь обращаются влево и вправо, по средней линии. Речь ритмичная, размеренная. Дыхание диафрагмальное. Жесты относительно плавные, на уровне диафрагмы.

Хорошо развитая аудиальная система помогает слышать окружающий мир. Это так же означает, умение воспринимать и понимать речь других людей, умение (как минимум потенциальное) строить диалоги и говорить звучно, гармо-

нично, соответственно ситуации.

воспринимают мир через чувственный опыт. Соответственно, привлечь и удерживать их внимание можно через кинестетику: выглядеть приятно (одежда, кожа и т.д.), приятно пахнуть и быть щедрым на прикосновения. **Кинестетики**

Кинестетики чаще используют предикаты, связанные с ощущениями: вкусная жизнь, теплые объятия, нащупать нечто важное, развитие новых умений, легко усвоить, удобно расположиться и другие. ГСД, в первую очередь, направлены влево вниз. Речь обычно тихая, медленная. Голос бывает низкий, слабо интонированный. Дыхание брюшное. Жесты скупые, с малой амплитудой и преимущественно на уровне живота или таза, могут и вовсе отсутствовать.

Хорошо развитая кинестетическая система способствует осознанию себя в своем теле и переживанию через тело происходящих событий. Это создает ощущение наполненности жизни.

Теперь, с использованием этих знаний, вы сможете определить ведущую репрезентативную систему, как свою, так и клиента. Помимо этого, вам, как профессиональному коммуникатору, необходимо иметь достаточно развитые все три, чтобы оперировать каждой. Это дает помимо всего свои плоды, не только в работе. Люди, у которых развиты все репрезентативные системы, более спокойные, гибкие в преодолении трудностей, более талантливые и так далее. Чтобы на-

тренировать их, вы найдете упражнения ниже, в заданиях на будущую неделю.

Далее немного усложним задачу.

В НЛП принято, что любой навык описан определенной последовательностью репрезентативных систем. Например, когда клиент испытывает волнение, он сначала ощущает некоторое давление в солнечном сплетении, потом представляет неприятный образ, который усиливает это ощущение. Таким образом, стратегию можно записать так: $K \rightarrow Vc \rightarrow K$. Это нам дает точное понимание того, как переживает волнение этот человек.

Для выделения стратегий вы можете наблюдать ГСД или опросить клиента, расчлняя опыт на мельчайшие детали и проигрывая его. Например, «Когда вы начинаете волноваться, что происходит?»... «Что будет дальше?» и так далее, пока стратегия будет собрана.

Для полноты информации имеет смысл немного расширить модальности репрезентативных систем и добавить к ним внешнюю (e) или внутреннюю (i) направленность. Тогда мы получим следующее:

Ve – создание, воспроизведение образа во внешнем пространстве;

Vi – создание, припоминание образа внутри (в голове);

Ae , Ade – внешняя аудиальная репрезентация (услышать извне звук или голос, Ade – свой голос);

Ai , Adi – внутренняя аудиальная репрезентация;

Ке – внешняя кинестетическая репрезентация (например, положение тела в пространстве);

Ки – внутренние ощущения.

Учитесь замечать стратегии своих клиентов. Они дают возможность скорректировать их переживания. Так же эти стратегии можно использовать для перенятия успешных стратегий других людей.

Теперь я предложу вам первую терапевтическую стратегию для коррекции небольших проблем или негативных состояний (на 3—4 балла из 10).

В НЛП по предпочитаемой системе людей условно разделяют на Визуалов, Аудиалов и Кинестетиков. Наша задача – научиться определять предпочитаемую систему клиента для ее использования в работе.

Помимо выделения ведущей модальности, важно уметь определять стратегии – последовательности использования репрезентативных систем.

Техника Щелчок

1. Заметьте стратегию клиента в негативном состоянии. И попросите клиента оценить интенсивность переживания по 10-бальной шкале.

2. Расположите руку в 30—40 см от лица клиента и водите ей вслед за глазами клиента (естественно следует клиента предупредить об этом и попросить не обращать внимания).

3. Когда рука будет двигаться вместе с глазами как единое целое, резко щелкните пальцами и в то же время переведите руку в то положение, которое клиент ранее не использовал.

4. Отвлеките внимание. Спросите о погоде, времени...

5. Попросите клиента снова подумать о проблеме и оценить ее интенсивность. В этот момент следите за ГСД. Если стратегия изменилась, клиент сообщит, что думание о проблеме уже не вызывает таких эмоций. В противном случае проведите технику еще раз.

Эту технику можно использовать для ситуативной помощи при тревоге перед ответственными мероприятиями, для снятия психосоматических реакций, устранения легких неприятных переживаний.

Калибровка (сенсорная острота)

Практика консультативной работы немыслима без достаточно развитой наблюдательности. В НЛП это умение называется калибровка (синоним, сенсорная острота). В оптике этот термин обозначает настройку оборудования и подгонку фокуса линз, для четкости изображения. Примерно, то же самое значение имеет это понятие в НЛП. Только применено к человеку.

Этот один из важнейших навыков требует постоянной отработки.

Каждый человек в общении посылает огромное множество сигналов, которые отражают различные внутренние процессы (эмоции, способ переработки информации, переживание различных состояний и так далее). Отмечая подобные вещи при взаимодействии с клиентом, мы получаем: точные критерии индивидуальной диагностики, понимание способов переживания состояний, модели проигрывания типичных реакций, способы переживания внутренних конфликтов, критерии успешности применения психотехнологий и т. д.

Например, консультант заметил, что при негативной реакции женщина спонтанно отправляет взор вверх-вправо, затем вправо по средней линии, появляется легкое покраснение лица и напряжение челюстных мышц. Так она пережи-

вает раздражение на своего мужа.

Что нам это дает?

Во-первых, мы знаем ее способ переживания раздражения (конструирует образ, затем вспоминает звуки). При уточнении образов и звуков, которые всплывают в ее уме, мы получаем возможность прояснить природу внутриличностного конфликта, а соответственно прийти к пониманию истинного запроса.

Во-вторых, получаем критерии достижения результата. После использования терапевтических техник, мы можем попросить снова воспроизвести ее переживания. Если ее модель переживания и наблюдаемые реакции изменились, значит, воздействие было успешным. Это помимо всего оберегает нас от ложных заявлений клиентов. Бывает так, что некоторые из них, по разным причинам, могут преувеличенно и нерационально оценивать результативность терапии. Калибровка дает возможность «отделить зерна от плевел».

В-третьих, мы можем уже получить терапевтический инструмент для работы с этим клиентом. Мы наблюдаем реактивное возбуждение, которое может быть купировано необходимым ресурсом. Естественно, ресурс нужно искать не на поверхности – в наблюдаемых внешне симптомах. Мы выделяем причины трудностей и с клиентом ищем нужный ресурс. Но, использовать его можно как новое добавочное звено к стратегии реакций клиента или для ее коррекции. Например, в нашем случае с женщиной, можно «вкли-

нить» переживание ресурса в ее стратегию. Предположим, ее первым образом, который она представляла, была безобразная обезьяна. После этого образа, появлялись воспоминания о негативных высказываниях супруга в ее адрес (когда-либо высказанные в сердцах). Изменится ли ее реакция, если сменить картинку на «пушистый комочек». Ответ очевиден. Да изменится, потому что этот образ приводит совсем к другим мыслям, соответственно к другим реакциям.

Стоит оговориться, что выше описан реальный случай работы с клиенткой. Две встречи понадобилось, для проведения работы и она стала приходить домой с желанием. Перестала испытывать злость и обиду на мужа. Эти чувства были ей знакомы с детства. Обиды и злость на отца. И когда муж демонстрировал паттерны «мужского» поведения (твердость, решительность, безапелляционность), «как безобразная обезьяна» (с ее слов) в ней появлялись эти эмоции. Теперь все в порядке.

В списке заданий вы найдете упражнения для отработки калибровки. Рекомендую пользоваться ими постоянно. Поскольку, повторяюсь, не может быть консультант эффективен без этого основополагающего навыка!

Помимо вышеизложенного, калибровка является основой для создания раппорта. Речь о котором пойдет далее.

Суть калибровки заключается в умении сознательно отслеживать вербальные и невербальные аспекты коммуникации. То есть, замечать произвольные

реакции клиента.

Раппорт

Термин раппорт впервые использовал Франц Антон Месмер. В его понимании под раппортом понималась некоторая связь человека с магнетизером, по которой передавался магнетический флюид. Посредством этой связи и происходило воздействие магнетизера на людей и реализации его магнетизма.

В первую очередь, этот термин стал использоваться гипнотизерами. Под ним понимается сегодня специфическая связь клиента с голосом гипнотерапевта. В научном психофизиологическом подходе к этому вопросу, раппорт описан как вызванный очаг возбуждения в коре мозга, с подавлением активности остальных корковых областей. И. П. Павлов именовал подобные «островки» возбуждения на фоне общего торможения коры сторожевыми пунктами.

В разных источниках литературы понятие раппорт используется как для описания процесса создания доверительного контакта, так и для обозначения специфического состояния участников при возникновении подобного контакта.

Специалисты в области НЛП утверждают, что создание раппорта – самый важный навык, опираясь на который, движется процесс терапии и консультирования. Потому, подчеркнем еще раз, раппорт предполагает создание и поддержание отношений доверия между клиентом и консультан-

том (терапевтом). Мы можем создавать условия для возникновения раппорта на сознательном и бессознательном уровне. Последнее наиболее важно. Потому после обсуждения сознательного доверия, далее под раппортом условимся понимать именно бессознательное доверие клиента. Уделим некоторое внимание обобщенному описанию.

На сознательном уровне доверие формируется путем осмысления клиентом ваших качеств как консультанта. Оценка образования, престижность диплома, наличие «бумажек» (дополнительное образование), ваша речь, логичность или понятность суждений и так далее. То есть, для сознательного доверия людей необходимы общие атрибуты профессионализма, гибкое мышление и правильно реализуемая вербальная речь. Отдельным элементом отметим достаточно живую эмоциональность. Силу эмоциональной, наполненной чувствами речи невозможно переоценить. Здесь не идет речь об истерических или эпилептических чертах. Но, убеждение и внушение, подчас необходимые в терапии и консультировании маловероятны без эмоционального подкрепления слова. Этот тезис является одним из ведущих в рационально-эмоциональной терапии А. Эллиса.

Бессознательное доверие гораздо более разнообразный, но и более важный феномен. Его создание опирается на принцип похожести. Результаты исследований различных ученых – психологов подтверждают, что мы бессознательно доверяем своему зеркалу. К сожалению, многие специали-

сты не совсем верно понимают суть процесса создания раппорта. Они могут избегать явной конфронтации и прибегать к так называемым позитивным трактовкам, что часто способствует появлению сознательного доверия, но мешает возникновению бессознательного. Такой подход никуда не годится. Главная задача консультанта вторить бессознательному опыту клиента.

Один из ярких примеров мы находим в практике Милтона Эриксона. Женщина, медсестра, которая страдала навязчивой икотой и не хотела лечиться (от отчаяния). Через несколько дней тревожного ожидания прихода доктора Эриксона, ей предстало следующее:

«... в два часа дня я зашел к ней в палату, закрыл за собой дверь и сказал: „Закрой рот! (Прямое внушение на прекращение икоты – прим. автора) Слушай! Я хочу сказать тебе пару слов и хочу, чтобы, ты меня послушала, потому что тебе надо понять кое-что. Я знаю, что у тебя самая большая задница на свете. (Эриксон говорит так, потому, что она так считала – прим. автора) Я знаю, что она тебе не нравится, но она твоя. И ты любишь детей, значит, хотела бы выйти замуж, иметь своих детей. И ты боишься, что твой огромный зад этому мешает... но ты ошибаешься. Ты не читала Песнь Песней. Тебе следовало бы прочесть свою Библию. (Библия лежала у нее на прикроватной тумбочке – прим. автора) Таз называется там колыбелью для младенцев“. Я сказал: „Мужчина, который захочет жениться на тебе, увидит не огром-

ную толстую задницу... он увидит прекрасную колыбель для младенцев“. Она тихо слушала. „Мужчина, который захочет иметь своих детей, действительно хочет найти хорошую колыбель для них“. А под конец я сказал: „Обдумай это хорошенько. Я уйду, а ты продолжай икать. Кроме нас никто не должен знать, что тебе не нужна эта икота. У тебя есть нечто ценное, поэтому пускай твоя икота исчезнет так примерно в 10.30 или в 11 вечера, и никто не сможет сказать, что это психиатр помог тебе, пусть думают, что у меня тоже ничего не получилось“...»

В этом диалоге Эриксон использует убеждения и мысли самой пациентки для создания доверительного контакта, который в последующем он использует для терапевтического внушения. Это пример высочайшего мастерства коммуникации, построенного на очень простых принципах. А именно: бессознательное доверие клиента создается при помощи подстройки и последующего ведения. Иными словами, в НЛП Раппорт = Подстройка + Ведение. Разберем их подробно.

В НЛП раппорт – понятие более широкое и означает близкую, доверительную связь между людьми, основанную на интеллектуальном и эмоциональном сходстве.

Подстройка (присоединение)

Подстройка – специфический термин, означающий подражание собеседнику. Если вы понаблюдаете за людьми, имеющих достаточно приятную беседу друг с другом, вы заметите, что их позы, движения и некоторые аспекты речи практически идентичны. Это и есть подстройка. Только в подобных случаях она имеет неосознанную природу. Что случится если сделать это намеренно? Само собой, человеку станет приятно с вами общаться, появится доверительный фон взаимодействия.

Присоединение – один из важнейших навыков любого специалиста, работающего с людьми. Именно он позволяет быстро наладить контакт, выделить истинный запрос, а соответственно определить мишени психотерапии или консультирования. Так же важно, что при таком способе взаимодействия увеличивается эффективность работы, поскольку доверие к специалисту – один из важнейших факторов ее обеспечивающих.

При определении характеристик для подстройки, я предпочитаю разделять их на несколько групп:

Использование этих характеристик для присоединения дает глубокую связь с клиентом. Начинать проще всего с физиологии, поскольку ее особенности видны сразу. Затем постепенно добавляются оформление речи и вербальные ха-

рактики. Здесь все просто, но требуется время, чтобы научиться это делать естественно и сознательно (целенаправленно).

Обратим внимание на несколько нюансов. Во-первых, следует избегать прямого повторения за клиентом. Это «обезьянничанье» создает раздражение, а не раппорт. Например, подстройка к позе должна отразить направление – наклон и прямоту позвоночника, жесты – отражаются не полностью, а лишь обозначаются. Например, клиент прикоснулся к уху. Вы направляете руку в ту же сторону, с той же амплитудой, но не доводите жест до конца и возвращаете руку обратно. Либо поправляете волосы у виска. Это правильные варианты подстройки.

Во-вторых, подстройка к дыханию не всегда возможна и не всегда уместна. Потому, когда есть возможность, подстраивайтесь (дышите так же, как клиент), когда ее нет просто говорите на выдохе клиента и используйте фразы примерно той же длины. Это обеспечит подстройку по дыханию.

В-третьих, подстройка к мировоззрению осуществляется не с точки зрения согласия, а с точки зрения принятия. Пример с работой Эриксона выше демонстрирует этот постулат. Т.е. ваша задача принять карту клиента. Вы просто согласны с тем, что клиент имеет убеждение о чем-то, пусть и ошибочное – иррациональное, требующее коррекции. Но вы помните, что для коррекции сначала следует принять, только потом менять.

В-четвертых, всегда помните, что подстройка нужна для ведения. Т.е. вы подстраиваетесь под клиента, чтобы в последующем повести его к терапевтической цели. Именно присоединение гарантирует вам, что клиент «пойдет» за вами, а, следовательно, к излечению или решению своих проблем.

В завершении темы подстройки следует заметить, что в присоединении к клиенту вам должно быть комфортно. Если что-то из характеристик вызывает в вас при подстройке диссонанс, лучше оставить попытки и уделить внимание другим характеристикам. Например, ваш собеседник говорит громко и вам сложно воспроизвести подобную характеристику. Оставьте ее. Есть много других. Здесь комфорт равно естественность. А последняя отличает хороший контакт от «обезьянничанья».

Суть подстройки в том, чтобы отражать вербальные и невербальные аспекты коммуникации клиента. Именно таким способом можно добиться бессознательного доверия, притом достаточно быстро.

- физиология (высота голоса, тональность голоса, дыхание, поза),
- оформление речи (жесты, тембр голоса, громкость голоса, скорость речи, особенности мимики),
- вербальные характеристики (слова – особенности или стиль речи, предикаты – обозначающие репрезентативные системы),

– мировоззрение (убеждения и ценности).

Ведение

Ведение – в сущности, внушение, изменение которое вы провоцируете у клиента. Например, вы хорошо подстроились и через некоторое время сменили позу. Клиент сделал то же самое, помедлив. Это и есть ведение. Вы провоцируете изменения. В процессе беседы вы таким способом проверяете качество подстройки. Периодически вносите изменения в свои характеристики, если клиент делает то же самое, все прекрасно. После вы поведете его в терапевтическую работу.

Прекрасным примером может служить шалость Олеси (Куприн). Она в течение минут 10 пристраивалась сзади какого-то человека и полностью имитировала его поведение (походку, позу, жесты...). Когда у нее появлялось ощущение сближения, становилось непонятно, то ли она так идет, то ли другой человек (прим. это ощущение точный признак хорошей подстройки), она представляла себя натянутую поперек дороги нить и спотыкалась. Другой человек делал то же самое.

Техника Ведение в ресурс

Эта техника помогает изменить эмоциональную оценку

событий. Ее крайне эффективно можно использовать для отработки качественной подстройки и ведения. В реальной практике она может пригодиться в случаях, когда клиент эмоционально накручивает ситуацию, придает ей большую (обычно негативную) значимость.

1. Попросите собеседника описать любую ситуацию его успеха. Подстройтесь и калибруйте состояние (позу, жесты, речь и др.).

2. Попросите рассказать о проблеме. Подстройтесь и калибруйте состояние.

3. Продолжая обсуждение проблемы, с помощью ведения, постепенно вводите характеристики ситуации успеха (те, что вы откалибровали). Проявите терпение и настойчивость. Со временем клиент начнет не только воспроизводить ситуацию с энтузиазмом, но и проживать ее через призму этого состояния.

Эта техника значительно улучшает последующую работу: снижает сопротивление и поднимает мотивацию. А иногда оказывается достаточной для достижения целей терапии (консультирования).

Ко мне на прием пришла женщина. Ее состояние было крайне подавленным последние несколько месяцев после операции по удалению матки. Она воспринимала это событие с точки зрения ущербности, называла себя недоженщиной. «Кому я такая нужна» – спрашивала она себя и плакала в ответ. Поскольку ситуацию изменить невозможно, я по-

нимал, что нужно дать ей свыкнуться с тем, что случилось и после скорректировать модель будущего. Я заметил у нее на лице родинку и спросил, не доставляла ли она ей дискомфорт, в подростковом возрасте, к примеру. Она описала мне историю, как она с ней свыкалась. Калибровав это состояние, осталось внести его в проблему клиентки. Это удалось сделать по прошествии 45 минут. Ее «депрессия» прошла. Она получила задание подумать о том, какие возможности ее ждут дальше. Этого хватило для решения вопроса. В конце я использовал технику рефрейминга, речь о которой пойдет дальше. Дословно уже не припомню, но... Завершением служили примерно следующие слова: «Ты теперь осознаешь, что ты немного изменилась. Будут ли у тебя дети решать лишь тебе (речь конечно о приемных) ... И это только твой выбор, который ты сама можешь сделать. Теперь ты можешь быть свободной от страха „нежелательной“ беременности и наслаждаться своей новой, по-прежнему радостной жизнью».

Конец ознакомительного фрагмента.

Текст предоставлен ООО «Литрес».

Прочитайте эту книгу целиком, [купив полную легальную версию](#) на Литрес.

Безопасно оплатить книгу можно банковской картой Visa, MasterCard, Maestro, со счета мобильного телефона, с платежного терминала, в салоне МТС или Связной, через PayPal, WebMoney, Яндекс.Деньги, QIWI Кошелек, бонусными картами или другим удобным Вам способом.