

Р. Фрэнк Пьюселик
Байрон А. Льюис

МАГИЯ БЕЗ ТАЙН



*Необычайно интересно написанный
и визуально стимулирующий вклад
в литературу по НЛП.*

*Восхитительно иллюстрированная
презентация основных законов
нейролингвистического программирования.*

Второе издание

PCG
PRACTICAL COMMUNICATIONS GROUP



БАЙРОН А. ЛЮИС, Р. ФРЭНК ПУСЕЛИК
NLP МАГИЯ НЕЙРОЛИНГВИСТИЧЕСКОГО ПРОГРАММИРОВАНИЯ БЕЗ
ТАЙН

Эта книга - новейшее руководство по нейролингвистическому
программи-
рованию, содержащее широкий обзор современных техник НЛП.
Она станет ув-
лекательным путешествием в мир НЛП для менеджеров,
психологов, педаго-
гов. 8

"Петербург-XXI век", перевод, составление,

Оглавление:

Глава I 3

МОДЕЛИ 3

Модель реальности 3

Паттерны поведения, управления правилами 3

Обобщение 4

Стирание 5

Искажение 5

Исследование одного случая 6

Предположения являются обобщениями 6

Выборочное внимание является стиранием 7

Фантазия является искажением 7

Доверие: получение раппорта 8

Быть понятым 9

Типичные логические ошибки 9

Ограничения модели 10

НЕВРОЛОГИЧЕСКИЕ ОГРАНИЧЕНИЯ 10

Индивидуальные особенности восприятия 10

Изучение восприятия 10

Социальные ограничений 12

Индивидуальные ограничения 14

Комплексные эквиваленты 16

Резюме 16

Глава II 18

МОДЕЛЬ КАТЕГОРИЙ ОБЩЕНИЯ 18

Репрезентативные системы 18

Логическая система	19
Эмоции	20
Предпочтение предикатов	21
Предпочитаемые репрезентативные системы	21
Использование языка репрезентативных систем	23
Стресс	23
Функциональные различия	25
Иерархии репрезентативных систем	26
Модель категорий общения	26
Структура модели категорий общения	27
ЯЗЫК ПОЗЫ И ТЕЛА	28
"Визуал"	28
"Кинестетик"	29
Тело: краткий анализ	30
"Аудиалы"	30
"Дискрететы"	31
Голос: краткий анализ	31
ДРУГИЕ КЛЮЧИ ПОВЕДЕНИЯ	32
Физический контакт	33
Правила для слушания	33
КАТЕГОРИИ САТИР	34
Другое предостережение	35
Резюме	35
Глава III	37
МЕТА-МОДЕЛЬ	37
ЛОГИЧЕСКАЯ РЕПРЕЗЕНТАТИВНАЯ СИСТЕМА	37
Символическая репрезентация	37
АНАЛОГОВЫЙ / ЦИФРОВОЙ: КОМПЬЮТЕРНАЯ	
МЕТАФОРА	37
Лингвистическое декондиционирование	38
МЕТА-МОДЕЛЬ: ОБЩЕЕ ПРЕДСТАВЛЕНИЕ	38
ТРАНСФОРМАЦИОНАЛЬНАЯ ГРАММАТИКА	39
НАРУШЕНИЕ МЕТА-МОДЕЛИ	39
РЕАКЦИИ МЕТА-МОДЕЛИ	39
Схема мета-модели (1)	40
Контуры мета-модели	40
СБОР ИНФОРМАЦИИ. РЕФЕРЕНТНЫЙ ИНДЕКС	41
НОМИНАЛИЗАЦИИ	45
Деноминализация медицинской модели	48
Виды работы для "дискретов"	48

НЕСПЕЦИФИЧЕСКИЕ ГЛАГОЛЫ	49
РАСШИРЕНИЕ ПРЕДЕЛОВ	50
Схема мета - модели (2)	50
Вызов на борьбу	52
УНИВЕРСАЛЬНЫЕ КВАНТОРЫ (кванторы общности)	53
Облегчение процесса	53
Изменения значений	54
Калиброванное общение	55
Выборы	59
Резюме	60
СБОР ИНФОРМАЦИИ	60
РАСШИРЕНИЕ ПРЕДЕЛОВ	60
ИЗМЕНЕНИЯ ЗНАЧЕНИЙ	60
Глава IV	61
ВИЗУАЛЬНАЯ МОДЕЛЬ	61
РЕАКЦИЯ ЗРАЧКА	61
ВИЗУАЛЬНАЯ СИСТЕМА	61
Окципитальная кора	62
ЗРИТЕЛЬНЫЕ КЛЮЧИ ДОСТУПА	62
Паттерны глазного сканирования	62
МЕЖПОЛУШАРНАЯ АССИМЕТРИЯ МОЗГА: ДВА В ОДНОМ	63
ДРУГИЕ ПАТТЕРНЫ ДОСТУПА	65
Дыхание	65
МИНИМАЛЬНЫЕ КЛЮЧИ	66
ДВИЖЕНИЯ	67
СОСТАВЛЕНИЕ ПСИХОЛОГИЧЕСКОЙ КАРТЫ	67
Резюме	70
ПРИЛОЖЕНИЯ	71
Приложение А	71
ТЕСТ СМЕЩЕНИЯ РЕПРЕЗЕНТАТИВНОЙ СИСТЕМЫ	72
ПОДСЧЕТ ОЧКОВ ПРИ ПРОВЕДЕНИИ ТЕСТА СМЕЩЕНИЯ РЕПРЕЗЕНТАТИВНОЙ СИСТЕМЫ	73
Приложение В	74
МОДЕЛЬ КАТЕГОРИЙ ОБЩЕНИЯ	74
Приложение I	75
ТОЛКОВЫЙ СЛОВАРЬ ТЕРМИНОВ	75

Мета - принципы, изложенные в этой книге, включают в себя элементы из

разных областей психологии: психологии поведения, которая делает упор на

связь видимого поведения и ответной реакции; -4-

...Глава I

МОДЕЛИ

Модель реальности

Восприятия могут обманывать в исследовательском центре в Сан-Францис-

ко имеется интересный экспонат (рис. 3). Две полудюймовые медные трубки

намотаны на деревянный сердечник. Теплая вода подается через одну труб-

ку, а холодная проходит через другую. Если дотронуться или схватиться за

устройство, последует просто шок. Одновременное ощущение теплого и хо-

лодного производит чрезвычайно горячий или обжигающий эффект. Просто

смешно смотреть на прыжки сбитых с толку людей после того, как они, про-

читав надпись и думая, что смогут почувствовать различие, крепко хвата-

ются за устройство.

Рис. 3

Паттерны поведения, управления правилами

Хотя очень важно учитывать индивидуальную сущность восприятия ре-

альности, также важно идентифицировать паттерны поведения отдельных лиц

и групп. Наблюдения этих паттернов и является главной темой этой работы.

В своей книге "Немой язык" Е. Т. Холл пишет, что "целью исследователя,

имеющего дело с феноменом человека, является нахождение скрытых паттер-

нов..., существующих в мозгу, сенсорном аппарате и мышцах человека". -12-

Мы использовали эту гипотезу для создания динамической модели личности.

Во время периодов взаимодействия, происходящих при общении, становятся очевидными определенные структуры поведения. Так же как и язык, которым мы пользуемся, структурируется из семантики и грамматики, так и богатое и разнообразное невербальное поведение людей следует хорошо структурированному порядку.

Мы, однако, сталкиваемся с той же дилеммой, которая уже давно стояла перед лингвистами. Носитель любого языка формирует свою речь без необходимого осознания используемых правил. Таким же образом правила невербального поведения маскируются самой их сущностью: они являются неосознанными процессами.

В обоих случаях мы должны изучить эти правила путем анализа их конечных продуктов: языка и поведения. Как утверждали Вацлавик, Бевин и Джексон в "Прагматике человеческого общения": "Цель сводится к наблюдению за этими процессами, проявляющимися посредством языка и поведения, идентификации общего паттерна". Достаточно хорошая модель, говорит Вацлавик, даст нам возможность оценивать, предсказывать, а также влиять на поведение.

В первом томе "Структуры магии" Ричард Бэндлер и Джон Гриндер дают целый набор точных и ясных инструментов для систематизации и описания наших наблюдений. Существуют три механизма, являющиеся общими для любой

деятельности, связанной с построением модели: обобщение, стирание и искажение. Бэндлер и Гриндер называют их "универсальными процессами человеческого моделирования" (2). Эти три процесса работают на каждой стадии осознания и использования наших моделей мира. Они подчеркивают наши возможности концентрироваться, планировать и изучать, а также мечтать. Они становятся очевидными для подготовленного наблюдателя посредством речи и поведения человека. Научиться обнаруживать и использовать эти универсальные процессы и есть основная тема данной книги. -13-

Обобщение

Процесс обобщения частично объясняет, как мы можем быстро изучить что-то. Например, многие "новые" виды поведения, включают в себя информацию о поведении в подобных ситуациях в прошлом. Из-за такой схожести мы можем сделать обобщение из предыдущего опыта поведения без необходимости изучать новое поведение "с нуля". Способность обобщать, базируясь на прошлом опыте, означает, что нет необходимости тратить большое количество времени и энергии на изучение новых видов поведения. Такой же процесс используется при изучении новых концепций и при других процессах, связанных с тем, что мы называем "мышлением". В сущности, обобщение устраняет необходимость повторно изучать концепцию поведения, каждый раз, когда мы сталкиваемся с несколькими видами оригинала. Одной из форм такого процесса является наша способность понять сло-

во-символ, например слово "стул" и затем применять символ к другим формам с подобными функциями (рис. 4). Обобщение способствует быстрой ассимиляции различных видов информации.

Рис. 4

-14-

Стирание

Как было установлено, центральная нервная система человека получает

более двух миллионов бит информации каждую секунду.

Рассматривая этот

факт с точки зрения эффективности КПД, можно сказать, что если бы каждый

бит этой информации был обработан и использован, то затраченные время и

энергия были бы астрономическими. Вот здесь и нужен процесс стирания.

Наша центральная нервная система в действительности работает как "экра-

нирующий механизм" и дает нам возможность функционировать на пике эффек-

тивности (КПД). Как указывает Олдос Хаксли в книге "Двери восприятия",

опыт "должен быть пропущен через редукторный клапан мозга и нервной сис-

темы. После этого останется только жалкая струйка того сознания, которое

поможет нам выжить на поверхности именно этой планеты".

Очевидно, что наша способность стирать части, загораживающие вход,

необходима для нашего выживания.

(Париж весной)

Paris in the the spring.

(Змея в траве)

A snake in the the grass.

(Удар сзади)

A kick in the the rear.

Один из моих любимых примеров стирания представлен в этих трех предложениях. Чтобы уяснить, что вы видите, существует тенденция стирать те части предложения, которые не имеют смысла. Обратите внимание на лишний определенный артикль "the" в каждом предложении. Многие люди просто даже не видят его, пока им на это не укажут. Итак, как мы видим, этот процесс находит широкое применение в области человеческого общения.

-15-

Искажение

Третий универсальный процесс человеческого моделирования образует основу для большинства актов творчества. Искажение является процессом, с помощью которого мы изменяем наше восприятие, а также наш сенсорный опыт. Используя этот процесс, мы создаем и наслаждаемся произведениями живописи, музыки и литературы. Он также дает нам возможность мечтать, фантазировать и планировать будущее. Давая нам возможность манипулировать нашим восприятием реальности, а также словом при осознании или заминании его, искажение позволяет нам создать уникальные переменные.

Некоторые из наших "созданий" могут быть даже за пределами возможностей, определенных нашей моделью реальности. Однако независимо от того, приводит ли искажение к "количественному скачку" в нашем мышлении или просто позволяет нам "интерпретировать" Пикассо, этот процесс является важным при моделировании мира.

Рис 5.

Рис. 5 выражает "визуальный парадокс". Из-за того, что он представля-
ет противоречивую информацию, наблюдатель старается понять очевидно ир-
рациональную фигуру. Это искажение происходит -16- от того, что мозг мо-
жет воспринимать определенный вид информации, в данном случае двухмерный
набор линий, и преобразовывать его во что-то несуществующее: трехмерную
форму.

Эти удивительные процессы построения модели (обобщение, стирание и
искажение) являются, однако, обоюдоострыми. Будучи очень важными для на-
ших творческих возможностей, они могут - также приносить боль и страда-
ние индивиду. Как эти столь необходимые инструменты создают боль? Как
они ограничивают восприятие и искажают поведение? Как они становятся
приводящими к обратным результатам для нормально живущей и развивающейся
личности? Они делают все это, осуществляя свои функции в соответствии со
своим предназначением. Данные примеры - показывают, как эти процессы мо-
гут работать за и против интересов индивида.

Исследование одного случая

Несколько лет назад у меня была клиентка, которая прекрасно де-
монстрировала двойственность функции универсальных процессов человече-
ского моделирования. Вот факты, которые показывают эти процессы в
действительности.

Еще ребенком Шарон несколько раз имела очень приятный опыт в опреде-

ленной группе читателей. Это очень скоро обобщилось в чтение всего под-

ряд, и Шарон стала прилежным "книжным червем". Это можно считать положи-

тельным примером процесса обобщения.

Одной из причин, почему Шарон пришла на консультацию, была, как она

это назвала, "боязнь мужчин". Этот "страх" удерживал ее и не давал ей

расслабиться достаточным образом, чтобы завязать близкие отношения. По

ее словам, мужчины пугают ее, она боится, что единственное, чего они хо-

тят - это использовать ее в своих интересах. Мы быстро нашли причину ее

страха. Шарон при- -17- помнила сильно травмировавший ее опыт с мужчи-

ной, когда она была подростком. Этот один ужасный опыт она начала пере-

носить на все "мотивы" мужчин. Эти обобщения стали частью ее модели мира

и упорно не давали ей возможности радоваться близким, любовным отношени-

ям, которых она так хотела. Так же как и с ее опытом в чтении, этот про-

цесс моделирования произошел "автоматически", вне ее сознания.

Предположения являются обобщениями

Проводят эксперимент с дверями в ванную комнату. Берется ручка от

обычной двери и устанавливается на не запирающуюся, одностворчатую

дверь. Чтобы отпереть такую дверь, вам нужно только толкнуть ее, и она

автоматически откроется внутрь, Шутка состоит в том, что устанавливается

"ложная" ручка на той же стороне двери, где находятся петли. Результаты

этого эксперимента довольно интересны (рис. 6).

Рис. 6

Дети обычно без проблем обнаруживают ловушку и попадают в ванну. Од-

нако, когда взрослые берутся за ручку, а дверь не открывается, они пред-

полагают, -18- что ее либо заело, либо она заперта. Их предположение ба-

зируется естественно на обобщениях прошлого опыта с закрытыми или закли-

нившими дверями. Эта часть их модели мира не позволяет им произвести не-

обходимое исследование, чтобы обнаружить ловушку, и им постоянно не уда-

ется войти без "помощи" хозяев.

Одним из путей к тому, что Шарон смогла стать хорошим читателем, была

ее способность не отвлекаться на шум и внешние визуальные раздражители.

Она научилась систематически стирать из своего сознания все, что могло

бы помешать ее способности концентрироваться на книге, которую она чита-

ла. Это было очень продуктивное использование процесса стирания.

В течение всех, последующих лет после травмировавшей встречи Шарон

также систематически стирала из своего сознания позитивные, нормальные

ответные реакции мужчин, которые интересовались ею. Ее "избирательное

отношение" позволяло ей сознавать только то, что они "использовали ее в

своих интересах". Так как ее модель мира не включала возможность тепло-

го, доброго и честного отношения между мужчинами и женщинами, она не

осознавала этих качеств, когда они имелись у обожателя мужского пола.

Без такого осознания никаких здоровых отношений не могло быть.

Итак, работая без осознания, стирание может помочь нам, фокусируя

наше внимание, когда это надо, как, например, в случае чтения Шарон. Од-

нако тот же процесс может стать основным источником эмоциональной деп-

рессии личности. Он может ограничивать нашу модель мира, что не даст нам

возможности воспринимать то, что нам надо, чтобы достичь наших целей.

Выборочное внимание является стиранием

Шарон любила читать романы (рис. 7). Творчески применяя процесс иска-

жения, она могла преобразовывать слова в полный, богатый опыт. Она

действительно "жила" со своими персонажами, когда она читала о них.

Она чувствовала их радости и горести, работала в заболоченных полях и

пила чай с королевой. Будучи молодой девушкой. Шарон научилась читать

слова и затем преображать их в образы, чувства, звуки, вкус и запахи так

жизненно, что они стали реальными для нее. Она могла говорить о различ-

ных эпохах и далеких местах, как будто она там была действительно. Она

могла также хорошо "спроектировать" себя в исторической книге или энцик-

лопедии. Этот талант сыграл важную роль при ее выборе карьеры в качестве

писателя и лектора.

Рис 7.

Шарон также использовала процесс искажения как средство объяснения ее

"затруднительного положения" с мужчинами. Хотя ее страх был основным

фактором, она относила большую часть проблемы на счет целого ряда "пло-

хих взаимоотношений". Она говорила: "Если бы только эти отношения были

другими, если бы только они дали мне, что я хотела и в чем нуждалась, то

тогда я, возможно, была бы значительно счастливее сейчас". Используя тот

же процесс, который она использовала, вживаясь -20- а персонажи книг.

Шарон выразила этими словами, что она надежно отделяла себя от внешнего

мира в определенные периоды своей жизни.

В ее модели мира именно "взаимоотношения" вызывали все ее проблемы.

Однако это указывает на искажение ее восприятия ситуации. Взаимоотноше-

ния - это процесс, требующий активного участия (3). Говоря, что "взаимо-

отношения" не дали ей того, что она хотела, она игнорировала свою

собственную ответственность и участие в процессе отношений. Она исключи-

ла себя из роли участника и стала беспомощным наблюдателем. Искажение,

прочно построенное в ее модели мира, не давало ей измениться таким обра-

зом, чтобы стать спокойнее и счастливее. Только возвратясь в процесс от-

ношений, она могла бы измениться и восстановить чувство контроля над

своей собственной жизнью.

Фантазия является искажением

Конструкцией наших моделей мира (рис. 8) может быть то, к чему обра-

щался Джеймс Колеман (4),

Рис 8

когда -21- он говорил, что индивидуум строит "структуру связей" или

"набор предположений относительно факта, возможности и оценки". Он опи-

сывает, как эта "внутренняя познавательная карта" определяет восприятие

реальности личностью и поведение этой личности. Здесь является важным,

что произойдет, когда карта личности или модель имеет встроенные ошибки.

Он говорит, что "...ошибочные предположения оказывают немаловажное влия-

ние на регулируемое поведение". Человек, который руководствуется такой

ошибочной картой, "...может прийти в ярость из-за несуществующего приви-

дения, а может совершенно не сознавать реальных угроз. Он приспособится

к несуществующему миру и неизбежно будет делать промахи, которые приве-

дут к краху и снижению самооценки".

Доверие: получение раппорта

Кто может отрицать, что важным

фактором при любом виде психотерапевтических

отношений является установление хорошего раппорта?

В. С. Коргер и В. Д. Фезлер

"Гипноз и модификация поведения"

В своей книге "Убеждение и лечение" Джером Франк выделяет некоторые

переменные, которые составляют успешные лечебные отношения, особенно ас-

пекты отношений, приводящие к "податливости пациента к лечебному влия-

нию". Особого интереса заслуживает упор на несколько переменных: ожида-

ние клиента и его вера во врача и личностные качества врача. Франк отк-

рыл, что эти факторы в значительной степени влияют на исход лечения.

Страпп и другие(5), после исследования, выделили веру пациента во

врача как особую важную переменную. Они заявляли, что "эта вера в честность -22- врача как человека, может быть названа краеугольным камнем успеха терапии".

В любых тесных или интимных отношениях доверие становится основным элементом. Далее будет дано исследование различных методов развития та-

кого доверия, а также влияние, которое оно оказывает на раппорт, так необходимый для эффективных отношений.

Как уже было сказано выше, Джером Франк отмечал, что определенные ка-

чества (атрибуты) самого врача являются важнейшими ингредиентами лечеб-

ных отношений. Базируясь на анкетах, заполненных пациентами. Франк нашел

эти атрибуты, включаемые в возможности врача. Они были такие: "...глубо-

ко заинтересован... внимательный слушатель... говорит на понятном языке

[и] по делу...". Доверие развивается, когда Человек начинает понимать,

что его понимают и что он и другой человек "говорят на одном языке". За-

думайтесь о людях в вашей жизни, кого вы могли бы назвать влиятельными.

Эта способность влиять на вас и других основывается в большой степени на

доверии, оказываемом им теми, кто верит, что они "понимающие". Конечно,

это слишком упрощенно. Однако, особенно во врачебном окружении, такое

доверие является часто необходимым условием для успешных лечебных отно-

шений. Доверие также должно существовать между друзьями, иначе отношения

портятся. Деловая сделка не может быть завершена, если нет взаимного до-

верия, основанного на вере, что каждая сторона понимает другую. Что же такого особенного у влиятельных индивидов, что приводит к доверию? Какое же видимое поведение, которое мы могли бы идентифицировать и использовать сами в наших собственных профессиональных и личных отношениях, отличается этих кудесников общения? По мере получения ответов на эти вопросы вы откроете практические возможности для позитивного изменения. -23-

Быть понятым

Одним из наиболее важных условий стать влиятельным является способность добиться уверенности, что вы понимаете. Понимание подразумевает, что вы можете "присоединиться" к человеку в его собственной модели мира.

Это важно, так как люди имеют тенденцию действовать, будто их модель мира является реальным миром. Понимание - это критический мост между нашей и их моделью мира.

Типичные логические ошибки

Грегори Бейтсон иллюстрирует различие между "реальностью" и нашими моделями реальности, используя меню для аналогии (6). Мы склонны предполагать, что "вещь" и ее "название" одно и то же. Бейтсон называет это "логической печатной ошибкой". Мы приходим в ресторан, говорит Бейтсон, и получаем меню (рис. 9). Так как меню представляет список блюд, мы можем считать его картой или моделью реальности. Однако если мы будем рассматривать меню так же, как мы часто рассмат-

-24- риваем наши собственные модели мира (как будто они действительно реальность), то мы начали бы есть меню!. Бейтсон далее пишет: "Возможно, общающиеся организмы... по ошибке примут карту за территорию...". Протянув данную аналогию, можно сказать, что иногда мы удивлены при виде блюда, заказанного с помощью меню. Когда блюдо подано, оно может нам не понравиться, хотя понравилось его название в меню. Идеально было бы, если бы мы могли пойти в ресторан, остановиться около кухни и выбрать блюдо перед тем, как заказать что-либо. Даже и в этом случае мы не можем быть абсолютно уверены в том, что мы получим, когда официант принесет нам заказ. В действительности, мы не можем "пробовать" реальность, как нам предлагает метафора. Все, что мы имеем, является меню, а модели реальности, в которые мы верим по тенденции, это просто то, что они представляют.

Имеются несколько способов "присоединиться" к человеку в его собственной модели мира. О них будет рассказано в последующих разделах и главах. Как только вы признали модель мира индивида путем присоединения к нему с помощью речи и своего поведения и указывающего ему, что вы его понимаете, то этим самым вы прокладываете путь для очень эффективного и влиятельного общения. Это не означает, что вы принимаете его модель, как свою собственную, но постепенно установите доверие и раппорт, очень важ-

ные в близких или интимных отношениях, и создадите
идеальный климат для
позитивного изменения.

Ограничения модели

Для каждого организма имеются ограничения
и закономерности, которые определяют, что
будет изучаться и при каких условиях будет
происходили, это изучение.

Гретри Бейтсон

"Шаги к экологии разума"

Создание наших моделей мира не является случайным,
неорганизованным
процессом. Это чрезвычайно эффективная, непрерывная
процедура,

которая происходит в течение всей жизни. "Информация",
используемая в

создании наших моделей, опыты и воспоминания об опытах,
которые формиру-

ют строительные блоки структуры, должны проходить через
определенные су-

жения или "фильтры" в процессе построения модели.

Существуют сужения

(ограничения) или фильтры, которые были идентифицированы
Бэндлером и

Гриндером. Это неврологические, социальные и
индивидуальные ограничения.

Знание путей воздействия этих фильтров на наши модели мира
может помочь

нам лучше замечать паттерны поведения, что создаст для нас
возможность

успешно предсказывать и оказывать влияние на поведение
наших клиентов,

студентов и всех, с кем мы общаемся.

НЕВРОЛОГИЧЕСКИЕ ОГРАНИЧЕНИЯ

Индивидуальные особенности восприятия

В центральную нервную систему через органы чувств и
нервы поступает

информация об окружающем нас мире.

Благодаря индивидуальным особенностям восприятия и преобразования ин-

формации в Биоэлектрические потенциалы, у каждого человека создается

своя "индивидуальная" карта окружающей его среды.

Изучение восприятия

Периферическое восприятие достаточно изучено. Известно то минимальное

количество физической энергии, которое необходимо для стимуляции органов

чувств и поступления сигнала в центральную нервную систему (ЦНС).

Это значит, что сигналы, имеющие интенсивность ниже порога чувстви-

тельности воспринимающего их органа, в ЦНС не поступают.

То есть наши

органы -26- чувств не только передают информацию в ЦНС, но весьма эффек-

тивно осуществляют ее фильтрацию. Например, мы знаем диапазон частот

звуковых сигналов, воспринимаемых человеческим ухом или глазом. Человек

не воспринимает электромагнитное излучение, инфразвук, ультразвук и т.

д. Поэтому используется большое количество приборов для преобразования

этих сигналов в воспринимаемые органами чувств стимулы. Значительная

часть моей работы в качестве преподавателя и консультанта заключалась в

том, что я выполнял роль подобных преобразователей. Таким образом, я ра-

ботал над воспроизводством тех деталей окружающей среды, которые пациен-

ты отфильтровывают или стирают из своего опыта. Об этом будет еще напи-

сано в последующих разделах.

Порог различения - это еще один термин, используемый при изучении

восприятия. Это минимальное различие между двумя стимулами, которое воспринимается органами чувств человека. Вот эта едва заметная разница и доказывает еще раз, что наши рецепторные органы действуют как фильтры для наших восприятий мира.

Другой важной концепцией при изучении восприятия является то, что на-

ши сенсорные механизмы работают, используя процесс, называемый возврат-

ное торможение (ингибция). Благодаря этому мозг получает информацию от

органов чувств об изменениях в окружающей среде. Например, подавая бу-

тылку хорошего вина к столу, мы стимулируем наши вкусовые и обонятельные

сенсорные органы, прежде чем употребляем вино между приемами пищи. Вино

буквально изменяет окружающую среду в наших ртах, и поэтому каждый новый

кусочек пищи воспринимается так, как будто он первый.

Возвратное торможение (ингибция) позволяет не обращать внимание на

статические, неизменяющиеся аспекты нашего окружения.

Интересно было бы

поразмышлять о том, как этот неврологический механизм мог бы влиять на

наш опыт изучения мира в более широком масштабе. Ноам Хомский, цитируя

Виктора Шкловского, пишет: "Люди, живущие на берегу моря, - ро-

дятся и вырастают, совершенно не замечая и не слыша шума волн, настолько

они привыкают к нему. По этой же причине мы едва слышим слова, которые

произносим... мы смотрим друг на друга, но мы уже не видим друг друга.

Наше восприятие мира стерлось; все что осталось, это только узнавание".

Мы получаем опыт различными способами через наши сенсорные системы.

Кинофильмы, которые в действительности представляют собой быстро мелька-

ющие слайды, создают имитацию движения. Мы можем испытать сильные эмоци-

ональные чувства, находясь в кинотеатре, смотря и слушая фильм. Очень

важно понять, что те же самые возможности и неврологические процессы,

которые дают нам приятный опыт, иногда причиняют боль путем ограничения

наших восприятий и нашей способности адекватно реагировать на окружающую среду.

Рис. 10

-28-

Так как дискуссия по этим , процессам продолжается, я надеюсь проде-

монстрировать, что существует определенная закономерность того, как люди

воспринимают окружающий мир и как они, создают модели этого восприятия.

Эти закономерности могут повысить эффективность общения с себе подобны-

ми. Наблюдение и использование этих закономерностей позволяет нам предс-

казывать и влиять на поведение окружающих нас людей. Мы можем помочь им

сделать правильный выбор, который обогатит их восприятие окружающего мира.

Рисунок 10 показывает первый шагов формировании наших моделей мира.

Первичный опыт фильтруется посредством наших сенсорных органов (невроло-

гические ограничения) и "трансформируется" в неврологическую модель,

включающую четыре основных параметра: видение, ощущение, звук, запах и вкус. Следуя модели, предложенной Бэндлером и Гриндером(8), они, соответственно, обозначаются: V - видение, K - чувства, A - звуки и O, G - запах и вкус. Для каждого момента существует один полный "набор" этих опытов. Каждый из наборов называется кортеж 4.

Социальные ограничений

Несколько иначе мы создаем различия в наших моделях из-за социальных

ограничений. Этот фильтр может считаться вторым уровнем в процессе пост-

роения модели, идущим сразу же после неврологических ограничений. Основ-

ным примером социальных ограничений является язык, который работает в

наших моделях мира в двух главных и, очевидно, противоположных направле-

ниях. Одно направление - это расширить, а другое - это ограничить наше

восприятие мира вокруг нас. Язык осуществляет это путем кодирования

воспринимаемого феномена в слова, которыми манипулирует ум, пытаюсь вы-

делить смысл из опыта (9). Например, эскимосы имеют семьдесят различных

слов для выражения понятия снег(10) -Они способны дать различные толко-

вания -29- относительно качества и структуры снега, что, конечно же, за

пределами возможности большинства индивидуумов остального мира. Вполне

очевидно, что это в значительной степени способствует выживанию культуры

эскимосов. Это глубоко укоренившееся социальное ограничение, проявляюще-

ся в языке эскимосов, расширяет их модели мира, включая восприятия, не-

доступные для наблюдения людям с другим лингвистическим фоном. Встречается интересный феномен, когда кто-то начинает бегло говорить на языке, отличающемся от его родного языка.

Дж. Самуэль, Бойс, главный специалист по семантике, пишет в "Искусстве осознания"; "Я не вижу те же вещи, не наблюдаю те же события, когда я перехожу с моего французского на мой английский мозг". Он про-должает: "Изменение моего языка изменяет меня как наблюдателя, изменяет мой мир в то же время".

Рисунок 11 показывает, как языковой компонент

Рис. 11

добавляется в кортеж 4. Это или выделяет определенные аспекты неврологической модели, или стирает, или искажает ее. Языковой компонент может -30- улучшить восприятие, как это было у эскимосов. Даже если я мог

бы стоять рядом с эскимосом и смотреть на снег, мы не "увидели" бы одно

и то же, так как наши модели мира различны. Это же справедливо для инди-

видов, которые приходят на лечение. Правильно оценивая их язык, мы можем

понять, что у них ограничено или искажено восприятие мира. Зная это, мы

можем помочь им изучить новые методы, с помощью которых они изменяют собственную модель.

Существуют формы социальных ограничений, которые влияют на процесс

моделирования у человека. Как указывает Колеман, "... все развитие его

личности отражает как более широкое общество, в котором он живет - его

институты, традиции, ценности, идеи, а также технологии - и непосредственно семью, а также другие межличностные отношения...". Социальные

обычаи и условности изучаются и интегрируются индивидом почти так же,

как и изучается язык. Наблюдая и слушая других, а также когда нас по-

правляют, если допускаем "ошибки", мы начинаем понимать, что же ожидает

от нас социальная конвенция. Подобно языку, эти социальные правила изме-

няются из поколения в поколение, а также в зависимости от субкультур,

составляющих общество в широком смысле слова. Подобно правилам, которые

управляют языком, эти социальные ограничения являются мощными фильтрами

в наших моделях мира, затрагивающими как восприятие, так и поведение.

Как показывают последующие примеры, социальные правила образуют опреде-

ленные границы между тем, во что мы верим, как возможное и невозможное,

хорошее и плохое, подходящее и неподходящее и т. д.

В недавнем прошлом, как в этой стране, так и в некоторых частях За-

падной Европы было обычным делом для женщины падать в обморок в опреде-

ленных ситуациях. В кинотеатрах того времени всегда находился кто-нибудь

из толпы, готовый прийти на помощь и оживить девушку посредством нюха-

тельной соли. Ситуации, в которых происходили обмороки, были сильно

стандартизированы, а поведение было ограничено только несколькими

субкультурами здесь и в Европе.

Другим, феноменом, который редко встречается сегодня, была "дуэль".

Этот формальный поединок между двумя индивидами следовал за определенной формой, диктуемой социальным обычаем (рис. 12). Обе стороны разыгрывали каждый шаг согласно предписанной последовательности реагирования.

Рис. 12. Социальные ограничения
Форма была строгой и предсказуемой, и каждый знал, что можно ожидать. Более современный пример социальных ограничений касается социально навязанных "правил", управляющих непосредственно взглядом (12). -32-

В США существуют субкультуры, которые верят, что если один человек смотрит прямо в глаза другого человека, то это является "вызовом", подобно традиционному "удару перчаткой по лицу", который обычно служил поводом к дуэли. В этих ситуациях, строго регулируемых обычаями, существуют определенные вещи, которые, как ожидается, каждый человек должен делать. Вызов принимается или отклоняется в зависимости от реакции второго человека на иницирующий взгляд.

Проблемы могут возникнуть, если два или более индивидуума из различных субкультур сталкиваются друг с другом, пользуясь различными правилами или обычаями. Например, в институтском окружении, где много различных субкультур вынуждены взаимодействовать, невозможность предсказать ожидаемые реакции создает потенциал для изменчивых взаимодействий. Для тех, кто отвечает за поддержание порядка процесс "сохранения мира" становится трудным, а иногда угрожающим опытом.

Каждый раз, когда мы сталкиваемся с ситуацией, когда две модели раз-

ные, как в вышеуказанном примере, главным становится определение какие

правила нужны для каждой из моделей. Эти социальные ограничения моделей,

используемые правильным образом, являются бесценными в процессе получе-

ния раппорта, для того чтобы "говорить на одном языке" с вовлеченными

сторонами. Использование этих правил может помочь в создании доверия и

свободного общения необходимого для успешного позитивного вмешательства.

Понимание влияния социальных ограничений на процесс общения является од-

ним из способов ориентирования себя на неизбежные различия в модели мира

каждого индивидуума. Идентификация и принятие этих ограничений не дадут

им возможности заблокировать процесс общения. -33-

Индивидуальные ограничения

Как указывал Л. Р. Фергюсон в "Развитии личности":

"Личность - это

термин, который имел больше разнообразных определений, чем любая другая

общая концепция в психологии". Принимая во внимание генетическую струк-

туру индивидуума, Фергюсон приводит действенный аргумент в пользу ин-

терпретации личности, основанной на знании личной истории индивидуума.

Индивидуальные ограничения являются третьими в серии ограничений, обсуж-

даемых здесь. Они являются непосредственным результатом личного опыта.

Если брать их в целом, они есть то, что составляет исторический фон че-

ловека.

Индивидуальные ограничения основываются как на неврологических, так и на социальных ограничениях - двух основополагающих фильтрах опыта, По мере того как человек продолжает процесс создания и модификации своей модели мира, индивидуальные ограничения все больше начинают принимать участие в формировании его систем веры и ценностей. Они играют важную роль в том, что составляет "розовое" в "розовых очках" человека. Частично личная история объясняет, почему молодежь в гетто имеет гораздо меньшую вероятность набрать столько же баллов на тесте интеллекта Старфорда - Байнета, чем выходцы из семейств "высшего общества". Эти ограничения являются одной из причин разницы в баллах, при использовании таких тестов, как Многоэтапная проверка интеллекта личности в Миннесоте.

Очень важной для нашего понимания индивидуальных моделей мира является концепция внутренних раздражителей. Как уже указывалось, выше, для каждого момента времени мы создаем кортеж 4 - нашего опыта. Он включает в себя параметры визуального опыта (V), чувства, состоящие из тактильного, проприоцептивного и соматического опыта (К), звукового опыта (А), а также запаха и вкуса, известных как обонятельный и вкусовой опыт (О, G).

У нас также имеется огромная коллекция на- -34- копленных впечатлений, называемых воспоминаниями. Этими воспоминаниями можно манипулировать, реорганизовывать в то, что мы обычно называем "мышление". Мышление явля-

ется процессом синтетическим. Это экстраполяция и перераспределение ранее полученной информации, в результате чего формируются новые впечатления, новый опыт.

В любое время возможно заменить синтезированные элементы опытами, ос-

нованными на сенсорике в кортеже 4. Другими словами, в любой момент че-

ловек может испытать комбинации картин, образов, чувств, звуков, запахов

и вкуса внутреннего происхождения наряду с раздражителями внешнего про-

исхождения. Запах рождественской елки, например, истекает из внешнего

окружения. Однако он может мгновенно вызвать визуальные воспоминания,

чувства и звуки внутреннего происхождения, ассоциируемые именно с этим

запахом. Эти синтезированные элементы в кортеже - 4 основаны на предыду-

щих впечатлениях и опыте человека в течение его прошлой личной истории в

сочетании с различными желаниями и нуждами момента.

Синтетический опыт

также подвержен универсальным

Рис. 13. Внутренний опыт (впечатление)

-35- процессам моделирования (обобщению, стиранию и искажению).

"Эмоционально нагруженный" опыт и впечатления часто проявляются с по-

мощью реплик во внешнем окружении. Они могут быть приятными, как в вы-

шеприведенном примере, так и уничтожающими.

Рисунок 13 показывает кортеж 4, проходящий через индивидуальный

фильтр. Именно здесь в формировании опыта (восприятия одного момента во

времени), человек прибавляет синтезированные элементы к кортежу 4. Модель показывает как эти опыты (впечатления) внутреннего происхождения едут "верхом" на кортеже 4. Для каждого элемента в кортеже 4 человек осознает только один аспект, внутренний или внешний опыт, а не оба одновременно. Важно также отметить, что, хотя всегда будет ввод из внешнего окружения (кроме "случаев неврологических повреждений, таких как слепота), совсем не обязательно, чтобы был ассоциированный опыт внутреннего происхождения для каждого элемента в кортеже 4. Для простоты модель, представляемая ниже, показывает полный набор синтезированных опытов (впечатлений) верхом на внешнем кортеже 4.

Как мы увидим из последующих глав, люди могут систематически стирать один определенный элемент из своих кортежей 4. Способность врача обнаруживать и использовать этот вид информации при работе с индивидом может значительно ускорить процесс лечения и изменения к лучшему.

Как показывает рисунок 14 кортежи 4, в конце концов собираются в корбке памяти. Являясь хранилищем для всех видов опыта, она представляет нашу личную историю, нашу сложную модель мира. Это собрание разного опыта делает много для формирования нашего мышления и для нашего восприятия окружающего мира. Информация для синтетических видов опыта в этой упрощенной схеме идет из коробки памяти через канал памяти. Эта информация может быть в форме полного кортежа 4 внутреннего происхождения, или она

может быть в виде одиночных элементов из различных хранимых -36- кортежей 4, которые "заменяют" один или более участков внешнего происхождения.

Полная схема, показывающая все три процесса, дана в приложении А.

Рис. 14

Когда мы общаемся с людьми, когда мы успешно достигаем изменений с

помощью лечения или достигаем успеха в обучении чему-то новому, мы всег-

да начинаем на неврологическом уровне с помощью звука наших голосов, а

также со взгляда и ощущения наших действий. Когда вмешательство (интер-

венция) происходит на лингвистическом уровне (см. Главу III), мы работа-

ем на кортеже 4 человека, на уровне социальных ограничений. На уровне

индивидуальных ограничений мы помогаем людям -37- понимать, как непра-

вильно функционируют их модели мира, как они вызывают боль и трудности в

их жизни или как они блокируют осознание альтернативных мыслей, чувств

или действий. В конце концов, любое изучение или лечебный опыт, которые

удались, становятся частью личной истории человека. Помещенная в Коробку

памяти, новая модель начнет формировать мышление и восприятие новыми,

позитивными и полезными для здоровья способами.

Важно узнать, как это сделали Бэндлер и Гриндер(13). Эта дискуссия

относительно ограничений процессов построения модели не мыслится как

всеобъемлющее представление, она не мыслится и как доказательство четко-

го деления на эти три вида ограничений. В действительности, они накладываются друг на друга. Целью этой книги является ознакомление читателя с моделями для восприятия, предсказания и влияния на поведение. Они полезны для этих целей даже при всей своей неточности. Модель просто представляет то, что моделируется.

Комплексные эквиваленты

Одним из примеров перекрытия ограничений друг с другом, является язык. Из-за влияния неврологических и индивидуальных ограничений внутреннее представление языка (социальные ограничения) являются разными для каждого человека. Для каждого изученного слова каждым имеет свой внутренний опыт. Эти специфические виды опыта, связанные со словами, называются комплексными эквивалентами (14). Обычно тонкости между различным пониманием слов людьми являются несущественными. Однако есть слова, которые иногда приводят к непониманию между людьми. Такие слова как любовь, взаимопонимание, партнерство, страх, сила, доверие, уважение, а также выражения, связанные с восприятием человеком самого себя и окружающей среды являются основополагающими для процесса общения, как показывает пример, приведенный ниже (рис. 15).

-38-

Рис. 15

Очень важно, когда вы изучаете основные принципы эффективного общения, отбросить предположение, что вы уже знаете значение слов, перечис-

ленных выше. Ваше "знание" основывается на вашей собственной модели ми-

ра, которая подвержена процессам обобщения, стирания и искажения, а так-

же неврологическим, социальным и индивидуальным ограничениям. Вместо то-

го, чтобы предполагать, что ваше понимание этих слов такое же, как и го-

ворящего, часто лучше просто спросить его собственные толкования. Благо-

даря этому вы не попадете в ловушку своей собственной модели мира. При

более полном понимании того, что имеет в виду говорящий, вы скорее уста-

новите раппорт и -39- станете более влиятельным при общении с ним. Опре-

деленные методы, как спрашивать человека о его толковании этих слов, а

также некоторые лингвистические ключи, используемые, когда необходимо

иметь больше информации, даны в главе III.

Резюме

Я не делаю попытку определить,
что такое человек, я описываю,
что человек делает.

Бойс

"Искусство осознания"

...Мы ищем прагматические повторы,
мы знаем, что она не будут простыми
статическими величинами или качествами,
а будут паттернами, аналогичными
математической концепции функции...

Вацлавик и др.

"Прагматика человеческого общения"

Имея дело с общением, очень важно отметить определение, сделанное

Вацлавиком, что все поведение является общением. В действительности, имеются два вида коммуникативного поведения. Один включает в себя видимые паттерны взаимодействия, в основном, речь и открытые тесты. Другой является внутренним общением, которое происходит внутри каждого из нас и постоянно. Все виды общения явно влияют на нас. Основной темой этой книги является наблюдение и использование определенных видов коммуникативного поведения.

Как только мы начинаем исследовать способы нашего осознания мириадом видов опыта, называемых "жизнью", то становятся очевидными многие поведенческие паттерны. "Процесс человеческого моделирования" Гриндера и Бэндлера предлагает нам -40- организационную основу из которой надо найти различие между тем, что люди испытывают (территория) и тем, как они осмысливают эти виды опыта (их карта или модель мира).

Вооружившись доказательствами, полученными в результате неврологических исследований, мы расширяем это поведение построения модели и включаем три ограничения: неврологическое, социальное и индивидуальное. Понимая, что эти механизмы важны для создания индивидуальной модели, а также для представления человеком кто есть он, мы начинаем первую фазу получения раппорта и доверия, очень важных для влиятельного и лечебного общения. Каждый человек создает свою модель мира. Именно это делает каждого из нас уникальным и создает удивительное и прекрасное разнообразие лич-

ностей, с которыми мы сталкиваемся как внутри общества, так и между обществами.

Мы разделяем универсальную лингвистическую конвенцию: понимание пре-

допределяет постоянство в языке на многих уровнях. Именно благодаря этим

постоянным паттернам поведения мы можем выжить в обществе, а также сох-

ранить навсегда общество. Эти самые виды поведения обеспечивают ключ к

пониманию того, как индивид создает не только радость и понимание, но

также боль и смущение в его повседневной жизни.

Некоторые элементы общения мы можем сознательно контролировать, одна-

ко, большинство из них находятся полностью вне нашего осознания, Как

только мы начинаем относиться к общению как к презентации уникальных

личных моделей, многие из идиосинкразий, которые приводят к неправильно-

му общению и непониманию друг друга, становятся вдруг инструментами для

более глубокого и всестороннего общения. Чем более проницательными мы

становимся, когда видим, слышим и чувствуем все посланные сообщения, тем

лучше мы сможем воспринимать, что в действительности имеется в виду. Это

осознание также даст нам возможность лучше использовать наши собственные

контакты общения для выражения того, что мы хотим и что -41- нам нужно,

не только обращаясь к другим, но также и внутрь самих себя.

Эта книга является презентацией различных моделей человеческого пове-

дения. Эти модели могут быть чрезвычайно полезны в качестве инструментов

для понимания, предсказания, а также формирования
человеческих взаимоотно-
действии, которые мы называем общением. Но эти модели
могут быть очень
ограниченными, если мы забываем, что они, в
действительности, не являются
ся реальностью. Мы должны всегда помнить идею, прекрасно
выраженную Эд-
вардом Т. Холлом: "Все теоретические модели являются
неполными. По опре-
делению они являются абстракциями, и поэтому оставляют
реальные вещи вне
их. Но то, что они оставляют, является также важным, даже,
можно ска-
зать, более важным, чем то, что не оставляется, так как именно
это дает
структуру и форму системе". (За пределами культуры.) -42-

Глава II

МОДЕЛЬ КАТЕГОРИЙ ОБЩЕНИЯ

Колдуны творят, что мы находимся
внутри пузыря. Это пузырь, в который
нас помещают в момент нашего
рождения. Сначала пузырь открывается,
но затем он начинает закрываться
до полного запечатывания нас внутри.
Этот пузырь является нашим восприятием.
Мы живем внутри этого пузыря всю
нашу жизнь. И все, что мы видим на
его круглых стенах, является нашим
собственным отражением.

Карлос Кастанеда
"Сказки о силе"

Репрезентативные системы

В психологии восприятие является весьма привлекательным
предметом для
изучения. Как уже обсуждалось в предыдущей главе, из-за того,
что невро-

логический ввод формирует строительные блоки наших моделей мира, существ-

ует много различных способов описания процесса, который мы называем

восприятием. Следующее из этого основывается на неврологической модели, представленной в Главе 1.

Имеются пять основных способов, с помощью которых люди изучают мир.

Мы можем видеть, чувствовать, слышать, нюхать и пробовать на вкус. Каж-

дый из этих сенсорных вводов имеет определенную локализацию в нашем моз-

гу, туда поступает эта информация, где она обрабатывается и записывает-

ся. В результате она трансформируется во что-то, отличное от первоначального раздражителя. То, что мы действительно

воспринимаем, является репре-

зентациями или моделями того, что наши сенсорные органы пе-

редают нам. Эти индивидуальные модели называются репрезентативными системами (1).

В любой момент мы принимаем и обрабатываем ввод от всех наших органов

чувств, даже когда мы не осознаем этого. Каждый "отрезок времени" состо-

ит из элементов, которые составляют кортеж 4 (4T), представленный в гла-

ве 1. Каждый 4T включает каждую из репрезентативных систем: зрение явля-

ется "визуальной" системой (V), чувство является "кинестетической" сис-

темой (K), слух является "аудиальной" системой (A), а обоняние и вкус

составляют "осмическую" систему (O)(2) 4T записывается так:

КАО

Для того, чтобы различать опыт внешнего происхождения, синтетический

опыт или опыт внутреннего происхождения, можно использовать буквальные

обозначения: e для external (внешнего) и i для internal (внутреннего)

(рис. 16). Например, я читаю журнал и переворачиваю страницу, чтобы уви-

деть Рис. 16

-44- цветное изображение парусной шлюпки (V_i). Это, в свою очередь,

мгновенно вызывает в памяти ощущение лодки, раскачивающейся у меня под

ногами (K_i), звук парусов, хлопающих на ветру (A_i), а также запах и вкус

океана (O_i). 4T для этого полного опыта будет следующим:

$K_i A_i O_i$

Кратко можно сказать, что 4T является моделью одного момента во вре-

мени. Он включает каждую из четырех репрезентативных систем и может быть

записан в формальном виде как; КАО. Обозначения e и i идентифицируют

факт, говорящий о том, имеет ли репрезентация внешнее или внутреннее

происхождение. Эта формальная стенографическая запись может помочь сде-

лать наблюдение и обсуждение коммуникативных видов поведения проще и короче.

Логическая система

В процессе построения наших моделей мира язык и другие социальные ог-

раничения накладываются на различные виды нашего опыта. Коллекция симво-

лов, слов и правил, управляющих их использованием, составляет уникальную

и совершенно четкую репрезентативную систему. В отличие от систем в 4T

цифровая система, состоящая из языка, не является аналоговой системой:

она не связана непосредственно ни с одним из наших сенсорных органов.

Язык является единственной системой, которая может представлять все дру-

гие репрезентативные системы. Он может создавать модели (представлять

снова) каждой системы, включая самого себя. Имеется доказательство, что

этот совсем недавно используемый инструмент для моделирования может быть

подчинен, однако, аналоговым системам. Следующее описание, взятое у Вац-

лавика и др.(3) показывает эти взаимоотношения. -45-

Дети, дураки и животные всегда наделены определенной интуицией по от-

ношению к искренности человеческих отношений, т. к, довольно просто вер-

бально заявлять что-либо, но трудно провести ложь в область аналогии.

Целью этой книги является улучшение способности обнаруживать и ис-

пользовать паттерны поведения как в самом индивиде, так и между людьми

во время их контакта друг с другом. Язык и логическая репрезентативная

система могут повторно представлять все системы, используемые людьми для

создания и передачи .своего опыта восприятия мира. Из-за этого он предс-

тавляет собой очень эффективный инструмент для заинтересованного и вни-

мательного слушателя, помогающий получить важную информацию о модели ми-

ра говорящего.

Различие паттернов использования слов показано в следующих пяти пред-

ложениях. Найдите время прочитать каждое из них внимательно. Обратите

особое внимание, как каждое из них выявляет до некоторой степени различ-

ный субъективный опыт.

Предложение 1.

Я посмотрел на них, сидя во главе длинного, темного, дубового стола, и мне показалось, что им следовало бы все это уже знать лучше, чем обдумывать сейчас те мысли, которые, как я видел, ясно отражались на их сияющих и улыбающихся лицах.

Предложение 2.

Я снова неожиданно осознал такое же ощущение беспомощности, это ноющее ощущение в моем желудке, и, опуская глаза, я опустился на колени, держась за жидкие, так успокаивающие складки моей одежды.

Предложение 3.

Это у меня тоже звенит колокольчик; было бы хорошо, если бы мы могли сами настроиться на вашу программу без изменения темпа, и таким образом создать более гармоничные взаимоотношения внутри группы.

-46-

Предложение 4.

Почувствовался бриз соленого моря, смешанный со сладким запахом нежных цветов, однако, близлежащее болото издавало запах едкой, зеленоватой-желтой зелени, который угрожал испортить, если его не устранить, вполне приятный полдень.

Предложение 5.

Вполне возможно, что теперешняя ситуация могла бы быть улучшена, если не путем смягчения, то, возможно, с помощью повторения аргумента отвечающей стороной, чтобы предотвратить менее желаемые результаты.

Каждое из вышеуказанных предложений использует одну репрезентативную

систему. Посредством постоянного использования определенных слов и фраз

в каждом предложении читатель вводится в опыт ("понимание"), который

затрагивает части его модели мира, связанные с сенсорными системами.

Это, конечно, справедливо, кроме последнего предложения.

Первое предложение, например, показывает визуальную репрезентативную

систему. Многие читатели находят, что они могут в действительности "ви-

деть" стол, лица и мысли. Проходя через их собственную личную историю

(коллекцию всего прошлого опыта, хранимого в уме), они создают для себя

внутренние виды опыта, схожие с вышеописанным. Таким же образом

большинство людей могут создать определенное "ощущение" из второго пред-

ложения, которое дает пример кинестетической системы. Такое творческое

создание внутренних видов опыта в ответ на слова играет главную роль в

процессе общения.

Эмоции

Кинестетическая репрезентативная система имеет несколько важных отли-

чий. Сенсорные входы из тела классифицируются как соматические ощущения.

Они включают в себя экстероцептивные ощущения температуры, прикосновения

и боли, проприоцеп- -47- тивные ощущения из глубины наших мышц, сухожи-

лий и сочленений, которые постоянно информируют нас относительно положе-

ния тела, вибраций, глубинной боли и давления; а также висцеральные ощу-

щения боли и наполненности из внутренних органов.

На нашем языке, однако, мы идентифицировали другой тип "чувств", ко-

торый мы называли эмоции; когда кто-нибудь говорит "мне было плохо", то

он может говорить о давлении или боли на коже, или, возможно, он говорит

о каком-то "внутреннем состоянии", называемом эмоцией.

В действительности, оба значения очень схожи, так как слово "плохо"

эмоционально является составным из нескольких соматических ощущений.

Например, может быть напряжение вокруг глаз и лица, изменение в принятии

позы, давление на любую мышечную ткань, сухожилия и суставы. Все это

часто сопровождается сигналом из внутренних органов о виде напряжения

или сжатия. Сенсорный сигнал сочетается с другими мыслительными процес-

сами и затем обозначается как эмоциональное "плохо". Из-за такой тесной

связи с соматическими ощущениями полезно принять во внимание, что те

"чувства", которые мы называем эмоциями, в действительности являются

производными чувствами, или в формальном выражении: Кі.

Третье предложение в вышеприведенных примерах выделяет виды опыта,

связанные с аудиальной системой, а четвертое предложение осмическую сис-

тему (рис. 17). Хотя вкус и запах являются двумя разными сенсорными ме-

ханизмами, они сгруппированы вместе для простоты. Вообще говоря, если вы

не повар, гурман или любитель вина, то баша модель мира не будет содер-

жать слишком много отличий в осмической репрезентативной системе по

сравнению с другими системами. Фактически, визуальная и кинестетическая,

как кажется, являются наиболее часто используемыми системами в западных

культурах.

-48-

Последнее предложение является уникальным, так как ни одно из слов не

предполагает какие-либо системы, основанные на сенсорике. Это пример

чисто цифровой информации. В таком случае, дело "читателя" выбирать, ка-

кая система для него лучшая, чтобы "понять". Этот процесс будет рассмотрен очень подробно в этой главе.

Рис. 17. Особенности осмической системы

Язык используется для передачи различных аспектов вашего опыта восп-

риятия мира друг другу. Путем создания внутренних видов опыта, основан-

ных на сенсорике, в ответ на слова, которые мы читаем или слышим, каждый

из нас способен понимать, что было сказано. Однако этот синтетический

опыт может также работать такими способами, которые не дают нам испытать

полностью, что говорящий или пишущий намерен передать. Так как наше по-

нимание внутреннего происхождения, то оно подвержено влиянию универ-

сальных процессов человеческого моделирования (обобщению, стиранию и ис-

кажению). Из-за того, что каждый из нас имеет уникальные модели мира,

данная аксиома должна считаться важной для изучения общения:

Значение любого общения определяется ответной реакцией, которую оно

выделяет. -49-

Предпочтение предикатов

При прослушивании разговора человека иногда паттерн становится вполне

очевидным, а именно, паттерн предпочтения предикатов. Эти описательные слова и фразы, в основном, глаголы, наречия и прилагательные, часто предполагают одну из репрезентативных систем. Если вы слушаете разговор человека некоторое время, то вы обнаружите, что есть периоды, когда большинство употребляемых предикатов относятся к одной системе чаще, чем к другим. Этот человек выбирает, обычно на неосознанном уровне, как изолировать одну систему из проходящего "потока" кортежа 4 (4T). Затем, используя цифровую систему, он идентифицирует ту систему с помощью слов, которые он выбирает для общения. Это важно, т. к. показывает вам, как этот человек осмысливает свой опыт. Это ключ к модели мира человека, и это также показывает, какая репрезентативная система является ведущей, предпочитаемой.

Предпочитаемые репрезентативные системы Система, которая используется чаще, чем другие, называется предпочитаемой репрезентативной системой (4) человека. Ее использование можно считать укоренившимся, и она часто проявляется особенно очевидно в ситуациях, напряженных для индивидов. Эта система является обычно единственной, где человек проводит наибольшее количество разграничений. Эта система используется им наиболее часто, чтобы сознательно или неосознанно представлять и понимать его разного вида опыт. Одни из прекрасных примеров, показывающих, как предпочитаемые системы работают, дается Роджером

Шепардом, профессором психологии Станфордского университета. Описывая свой "творческий мыслительный процесс", Шепард заявляет: "Среди всех этих неожиданных озарений мои идеи обретают форму, в основном, в визуально-пространственном представлении. Настолько я могу заниматься самоанализом, насколько я вижу, что любое вербальное вмешательство находится в соответствии с тем, что всегда было моим предпочитаемым видом мышления..." (5).

Другой прекрасный пример предпочитаемых репрезентативных систем имел место, когда я сидел с несколькими друзьями однажды вечером на палубе, обозревая просторы Тихого океана. Поглощенные этим моментом, мы стали выражать наши впечатления. Последующие три цитаты более или менее представляют то, что было сказано.

Сюзан: "Мне нравится этот вид. Посмотрите на фантастические оттенки красного и багрового цвета в облаках, там, где солнце только что село, и на то, как ясно они отражаются в воде именно там..."

В этом примере предикаты Сюзан постоянно отражают визуальную репрезентативную систему. Визуальными предикатами являются: глаголы - "посмотрите", "отражаются"; наречие - "ясно"; прилагательные - "красного и багрового". Такие существительные, как "вид" и "цвета", также указывают на визуальную систему. Это описание человеком момента может создать "картину" в голове слушателя. Оно является важным указанием, какая часть

опыта наиболее важна для Сюзан. Люди, которые постоянно используют такой

вид выражения, будут часто использовать фразы: "Я вижу, что вы имеете в

виду", "Дайте мне посмотреть, смогу ли я запомнить".

Томас. "Именно сейчас я чувствую себя как-то очень тепло, почти луче-

зарно ко всем вам. Я чувствую, что общался сегодня с каждым из вас ка-

ким-то особенным образом, а то, что я сижу с вами всеми так близко,

только усиливает это чувство".

Этот человек делает упор на чувства, эмоции и другие кинестетические

аспекты опыта. Кинестетические предикаты: глаголы - "чувствую", "общал-

ся", "сижу"; наречия - "тепло", "лучезарно", "близко". Обычно используе-

мые фразы людьми, которые используют эту систему, будут: "Ты можешь это

-51- почувствовать?" и "Я чувствую себя вполне хорошо в такой ситуации".

Марк: "Я заметил, как, по мере того, как солнце садилось, голос каж-

дого становился спокойнее, как будто изменение тональности происходящего

повторялось в наших голосах. Мне нравятся такие дни; они напоминают мне

мелодию, которую мой отец наигрывал на гитаре...".

Аудиальные предикаты характеризуют описание Марка. Они включают: гла-

гол - "повторялось". Другие слова, такие как "голос" и "тональность",

тоже аудиальные по своему происхождению. Человек с репрезентативной сис-

темой может заявлять следующее: "Та рубашка слишком громкая для меня", и

"Приятно ли это звучит для вас?".

Те, у которых главное - это нос.

Для животных, таких, как собаки и кошки, осмическая система является
основой для их выживания. Для человека она не менее важна. Хотя мы, воз-
можно, ощущаем меньше отличий в этой системе, чем в других, вполне веро-
ятно, что это наша наиболее эффективная, ведущая система. Ведущей явля-
ется та репрезентативная система, которая используется для получения
доступа к информации, хранимой в наших ушах. Например, мы можем визу-
ально производить поиск в нашей памяти, подобно быстрому просмотру серии
слайдов; мы можем двигаться ощупью, стараясь получить необходимое
чувство для ответа на трудный вопрос; или мы можем запинаться, безнадеж-
но стараясь вспомнить имя важной персоны, проходя через целую серию фраз
типа "это звучит, как... и рифмуется с ...".
Так как осмический ввод не подвергается такой же неврологической об-
работке на пути к мозгу, как другие системы,(6) он стремится работать
более эффективно как основная система. Эта система тоже не избежала
лингвистического моделирования. Вот некоторые фразы, которые используют-
ся осмической системой: "На улице жгучий холод" и "Это вкусно пригото-
влено".
Использование репрезентативных систем является одним из способов из-
менения людьми своего сен- -52- сорного ввода из мира в модель или в
повторную презентацию мира. Репрезентативные системы не только указывают
на процесс, с помощью которого индивиды формально создают свои модели,

но также дают нам возможность понять, как и что они испытывают. Внимательно слушая слова, используемые людьми, можно идентифицировать паттерны в их языке, которые указывают на предпочтение какой-либо одной системы. Предпочитаемые репрезентативные системы являются одним из наиболее систематических способов различения моделей мира людей. По мере того, как мы будем продолжать демистификацию процессов общения, мы будем обращаться к этим различиям.

Использование языка репрезентативных систем

В Главе 1 было высказано предположение, что каждый создает модель мира, а также то, что из-за различий в неврологических, социальных и также индивидуальных ограничениях модели каждого из нас являются разными. Паттерны индивидуального языка могут помочь нам определить некоторые из этих различий.

Некто, кто вдруг случайно говорит: "Да, я вижу, что вы имеет в виду", дает вам прекрасную информацию о том, как этот человек осмысливает то, что вы говорите, зная это, вы можете изменить свой язык, чтобы настроиться на модель такого человека. Путем использования большего количества визуальных предикатов, вы можете помочь ему "увидеть" гораздо более "яснее", о чем вы говорите. Пользуясь тем же, тот, кто говорит: "Я не совсем схватываю, что вы имеет в виду", может отреагировать положительно на другой лингвистический паттерн.

Каждая репрезентативная система имеет свой собственный "язык". Если

вы способны понимать и говорить с человеком, используя "язык" предпочитаемой им репрезентативной системы, то вы прокладываете путь к доверию, которое очень важно -53- для любых тесных взаимоотношений (7). Другим способом, как прийти к мысли о предпочтении предикатов, является представление о том, как слепой человек может воспринимать слона по сравнению со зрячим. Вы можете быть уверены, что их лингвистические описания продемонстрируют эти различия. Даже когда человек демонстрирует предпочтение одной репрезентативной системы, это не означает, что он не использует и другие системы. Наоборот, мы все используем все системы все время. Однако я сам наблюдал, что вне зависимости от привычек, в ответ на стрессовые ситуации или в других областях взаимодействия, люди обычно зависят от своей предпочитаемой системы, в которой они могут наилучшим образом различить мир. Также оказалось, что у некоторых людей эта система изменяется в зависимости от определенной ситуации, с которой они сталкиваются.

Стресс

Пожарные машины лязгали и завывали где-то внизу на улицах, а люди выкрикивали далеко не интеллигентные слова, доносящиеся из зданий по ту сторону бульвара. Запах дыма становился все сильнее - возможно это и разбудило его. Пожар! Образ горящих зданий, объятые пламенем лестничные клетки, а также за-

дымленные коридоры обратили его буквально в панику. Он побежал вдоль главного коридора и вдруг стал задыхаться от дыма, который уже был там, где он и думал. Он начал лихорадочно искать спасение, стараясь увидеть, где находятся пожарные выходы. Кто-то подошел к нему сзади, похлопал его по плечу и сказал: "Все уже спустились через черный ход. Идите за мной!" Затем он побежал, указывая путь, думал, что за ним последуют. Но охваченный паникой человек не вернулся и не последовал за ним. Он был все занят, стараясь вспомнить, визуально представить, где он видел спасительный -54- путь. В своем бегу он даже не почувствовал, что его коснулись, и не слышал никаких слов! (Рис. 18) Часто люди под влиянием стресса обращаются к репрезентативной системе, которой они доверяют больше всего. Они могут даже стереть другие системы из своего сознания, ограничивая, таким образом, их возможность реагирования. Это трагично, так как именно в это время им необходим

Рис. 18

весь сенсорный ввод и все осознание, которым они обладают! Люди идут лечиться, когда они испытывают сильный стресс в своей жизни. Они очень часто чрезвычайно ограничены в осознании своих проблем и в выборе относительно того, как вести себя. Вполне возможно, что они заблокированы своей невозможностью создать новый выбор или даже воспринимать альтерна-

тивы, так как выбор и восприятие находятся вне диапазона системы, в которую они отступили.

Язык репрезентативных систем может работать для вас двумя путями.

Кроме того, что он указывает на то, как человек осмысливает свой опыт,

он может также давать чрезвычайно эффективный метод получения раппорта с

этим человеком. Это может быть продемонстрировано на примере семейной

-55-

Рис 19

пары, которая пришла на консультацию (рис. 19). Обратите внимание на

лингвистические паттерны, используемые парой, когда они стараются описать "проблему".

Давайте представим себе, что консультант с самыми хорошими намерения-

ми решает отреагировать -56- на вышеуказанную ситуацию, и повернувшись к

женщине, скажет: "Это очевидно, что вы подавлены. Что ваши чувства гово-

рят вам? Говорите смелее; поделитесь своими эмоциями с нами". В этом ги-

потетическом примере женщина могла бы ответить: "Хорошо, я не совсем по-

нимаю, что вы имеете в виду. Кажется, что все что я делаю - неправильно.

Все не так, как я себе представляла после замужества, и моему мужу нет

до этого дела!"

Ключом этих взаимных отношений является реакция женщины на кон-

сультанта. Она очень честна по отношению к нему, когда говорит, что

действительно не знает, что он имеет в виду. Для него то, что он настает, вает, чтобы она "нашла контакт с теми чувствами" или "разобралась со своими эмоциями", может привести к непродуктивному сеансу. Это такая ситуация, когда использование того же "языка", как и у клиента, может оказаться бесполезным. Как только он добьется раппорта с женщиной, как только она почувствует, что он действительно "понимает" ее, только затем он может начать систематически изменять свой язык, "переводя" язык одной системы на другой, чтобы эффективно общаться как с ней, так и с ее мужем. Следующим шагом будет обучение пары говорить и понимать язык друг друга. Это может быть сделано явно, рассказывая об использовании предикатов или с помощью примера путем простого продолжения "перевода" при любом подходящем моменте. Функциональные различия. Возможно, "несовпадение" предикатов частично является причиной того противоречивого факта, что "великие" врачи могут буквально творить чудеса с некоторыми клиентами, но почти неэффективны с другими. Предпочитаемые репрезентативные системы могут также играть важную роль при выборе врачом -57-

Рис. 20

того, какой лечебный метод надо применять. Например, более традиционные психотерапевты полагаются, в основном, на возможность клиента преоб-

разовывать в логическую систему, вербализовать и визуально представлять

различного рода опыт. -58-

Некоторые гуманистические подходы, с другой стороны, используют

чувства или эмоции для достижения положительных изменений. Это дает воз-

можность индивидам с различными "картами мира" выбирать для себя наибо-

лее подходящую репрезентативную систему.

Чем скорее вы начнете подстраиваться под предикаты клиента и говорить

его языком, тем быстрее врач может достигнуть прогресса. Это справедливо

в любой ситуации, когда стремятся установить тесные взаимоотношения, в

независимости кто вы: врач, учитель или менеджер.

Способность подстраи-

вать ваш собственный язык под предикаты других является очень важной в

установлении тесных интимных отношений, например, в семье, а также в си-

туациях, где люди должны работать вместе. Следующая иллюстрация де-

монстрирует, что иногда случается, когда два человека сходятся вместе в

рабочем окружении и говорят на двух разных "языках" (рис. 20).

Результат изменения вашего языка, чтобы подстроиться под человека, с

которым мы говорим, имеет две стороны. Первое, человек начинает чувство-

вать себя свободнее с вами, и наиболее вероятно, начнет доверять вам:

"Вот, наконец-то человек, который действительно меня понимает!".

Второе, вы создаете благоприятную окружающую среду, которая спо-

собствует правильному общению. Это происходит потому, что вы не оставля-

ете места для противоречий между тем, что вы говорите и внутренним опытом, моделью мира того человека, с которым вы разговариваете. Так же, как вы больше "любите" его в его опыте, так и для него проще "любить" вас.

Иерархии репрезентативных систем
Предпочитаемая репрезентативная система человека является такой системой, которую он использует для построения своей индивидуальной карты мира. Один из методов определения, какую систему человек предпочитает, является тест смещения репрезентативной системы (см. приложение Б в конце книги). Путем подсчета очков (баллов), как показано, вы можете определить иерархию репрезентативных систем человека (8). Его предпочитаемая система будет иметь больше очков, чем его вторичная система, и т. д.
"Приоритет" репрезентативных систем человека имеет некоторые весьма важные последствия. Как уже было показано в предыдущих примерах, могут возникнуть трудности, когда два человека, которым надо общаться, имеют разные предпочитаемые системы. Это особенно справедливо, когда различие между очками большое, как в данном примере:

Человек А: V-7 K-20 A-10 D-13;

Человек Б: V-20 K-6 A-9 D-15.

Система с наименьшим количеством очков для человека А (визуальная система) является в то же время предпочитаемой системой человека Б, и

наоборот. Их иерархии репрезентативных систем, таким образом, с точки зрения "говорить на одном языке" уже являются непреодолимым препятствием для эффективного общения!

Модель категорий общения

Предпочтение предикатов является только одним указанием на то, как люди представляют и общаются с окружающим миром. В этом разделе мы покажем, как определять предпочитаемые репрезентативные системы на небальнойном уровне.

В обсуждении вопроса о процессах моделирования человека одним из главных предметов дискуссии был процесс обобщения, который является важным для нашей способности изучить громадную, сложную информацию и новые виды поведения. Однако обобщения могут привести к тому, что поведение и восприятие индивида становится непродуктивным (рис. 21). -60-

Рис. 21

Мета - принципы общения и изменения, представленные в этой книге, основаны на обобщениях . - поведенческих и образных в сфере деятельности индивида и при постоянном его взаимодействии друг с другом. Но это только модели поведения. Очень важно запомнить положение, высказанное раньше: каждый имеет различную карту или модель реальности. Мы все разные. То, что дается на последующих страницах, есть обобщения, которые полезны только тогда, когда они помогают нам более эффективно общаться.

Будьте осторожны и не ограничивайте вашу "карту мира" с помощью этих же обобщений. Лучше доверять тому, что видишь, слышишь и чувствуешь, чем полагаться на слишком обобщенную модель поведения.

Запомните: если модель не подходит, не используйте ее.

Частично основываясь на работе Вирджинии Сатир (9), а также Бэнндлера и Гриндера (10), я создал модель четырех основных категорий общения. Это

модель организована вокруг четырех предпочитаемых репрезентативных систем. Это визуальная система, кинестетическая система, аудиальная система и логическая система.

Имеется эффективная стенографическая запись, которая будет использо-

вана и дальше в этой книге, чтобы идентифицировать каждую из категорий

общения. Так как в модель включены четыре репрезентативные системы...

будут использоваться следующие названия (термины). Человек, демонстриру-

ющий характер, связанный с визуальной категорией общения, будет назы-

ваться "визуал". Тот, кто действует в пределах кинестетической мо-

дальности, будет называться "кинестетик". Тот, кто придерживается пове-

дения, связанного с аудиальной системой, будет называться "аудиал", а

человек, работающий, как логическая система, будет называться "дискрет".

Эти названия могут использоваться двумя способами. Один способ - это

описать индивида, который постоянно представляет опыт с одной системой

чаще, чем с другими. Другой путь это описать, как индивид представляет

свой опыт в определенной ситуации. В этом случае название идентифицирует

доминантный вид поведения в этой определенной ситуации. Рассматривая ил-

люстрацию на стр.56, например, мы могли бы сказать, что мужчина - это

"кинестетик", а женщина - это "визуал".

Структура модели категорий общения

Этот перечень представляет собой специфические области поведения, ох-

ватываемые моделью категорий общения. Эти виды поведения различны для

каждой из четырех систем и описываются подробно в тексте. Полная таблица

11 со специфическими видами поведения, записанными как системы "визуал",

"кинестетик", "аудиал" и "дискрет", дана в приложении В.

1. Предикаты, которые предполагают репрезентативную систему (предпочитаемая система).

2. Поза.

3. Тип тела и движения.-62-

4. Губы.

5. Паттерны дыхания.

6. Тональность, скорость и темп речи.

7. Взгляд по отношению к другим.

8. Правила, как смотреть во время слушания.

9. Категории Сатир.

10. Нарушения мета-модели: лингвистические идиосинкразии.

11. Неправильно образованные значения мета-модели.

12. Ключи доступа.

Очень важно всегда помнить при чтении этой книги о предупреждении,

сделанном выше. Эта модель, а также название, связанные с ней, являются

только обобщениями о людях. Они стирают большую часть информации; это

только часть того, как они предполагают функционировать. Они могут об-

легчить для нас восприятие, понимание и предсказание поведения. Однако, как уже было сказано в популярном тексте по психологии: "Названия, предназначенные быть только описательными, могут также рассматриваться как объяснения проблемы(12)". Примеры, приведенные в последующих разделах, предназначены для упрощения задачи обнаружения поведенческих паттернов.

Однако помните, что всегда лучше использовать ваши собственные наблюдения, когда модель не подходит.

ЯЗЫК ПОЗЫ И ТЕЛА

Хотя наследственность играет важную роль в создании физической внешности каждого из нас, психологи уже давно установили взаимозависимость между личностью (нашей моделью мира) и физическими характеристиками(13).

Так как эти физические качества выражаются внешне, они являются коммуникативными сигналами, которые могут быть полезными инструментами в процессе демистификации общения. -63-

"Визуал"

"Госпожа Маккалвари была моей учительницей в третьем классе. Я помню

ее хорошо, может быть, даже с теплотой. Она была такая высокая и тощая,

так что мы называли ее страусом, хотя, возможно, что такое название она

заслужила и от того, что носила иногда яркий "наряд". Казалось, она

смотрела всегда свысока на каждого, а также постоянно издавала скрипучие

звуки, когда говорила с вами".

Это описание выдуманной госпожи Маккалвари является хорошим примером

некоторых свойств, часто проявляемых "визуалами". Обычно типичный "визуал" тонкий, хотя вам может повстречаться очень толстый или тучный "визуал".

Рис. 22

Они обычно стоят прямо, с прямыми плечами или спиной. Люди - "визуалы" держат шею прямо в соответствии с телом. Когда они идут, кажется, что их "ведет подбородок", а их движения можно характеризовать, как резкие или порывистые. У типичных "визуалов" меньше выдаются ребра, чем у индивидов из других категорий, и они обычно -64- дышат больше верхней частью грудной клетки. Довольно часто можно видеть, что "визуал" говорит быстро, ясно или отчетливо на более высоких нотах, чем люди из других категорий.

Рис. 22 является иллюстрацией некоторых физических характеристик, описанных выше. Некоторые из этих признаков можно наблюдать у индивидов, действующих на базе визуальной системы, хотя их предпочитаемая система не визуальная. Это может касаться дыхания и движения, хотя наиболее вероятно, что у типичного "визуала" будет визуальный тип тела и грудная клетка. Такая способность действовать в других системах, а не в предпочитаемой системе, справедлива для всех категорий общения.

"Кинестетик"

Вспомните об образе Деда Мороза. Он всегда изображается, как мягкий и слегка округленный человек с розовыми щеками и развивающейся белой боро-

дой. Когда он смеется, все его брюхо сотрясается, а все его чувства излучают теплоту и удовольствие.

Рис 23

Эта фигура является подходящим примером для изображения "кинестетика". Типичный "кинестетик" обычно более полный, чем индивиды из других категорий, хотя они не тучные. При общении такие индивиды часто демонстрируют округлые плечи, а иногда наклоняются слегка вперед, когда говорят или слушают. Их движения обычно плавные и свободные, иначе как бы еще Дед Мороз мог проникать сквозь трубу! Типичные "кинестетики" имеют более выдающиеся ребра по сравнению с другими категориями. Действуя из этой модальности, люди обычно дышат нижней частью легких. Тональность "кинестетика" обобщенно может быть представлена, как мягкая и воздушная, также отмечается медленный темп, низкий тон и громкость. Все это по сравнению с другими категориями. Рисунок 23 иллюстрирует эту категорию.

Тело: краткий анализ

Если подумать о том, какому опыту типичные "кинестетики" или "визуалы" отдают предпочтение, то тогда понятна структура их тела. Действуя в визуальной модальности, человек отделяется от телесного опыта. Это происходит потому, что в основном визуальное восприятие окружающей среды управляет его вниманием. Физические потребности, такие как голод (или

чувство наполнения!) часто проходят незамеченными, и хотя типичные "визуалы" обычно более худые, чем люди, у которых предпочитаемая система кинестетическая, они также могут быть тучными. В отличие от "визуалов" типичные "кинестетики" более настроены на телесные потребности, включая голод и еду, и поэтому обычно склонны к полноте. Обычно "визуал" носит хорошо скоординированную и хорошо сшитую одежду резкого профиля, то "кинестетик", более вероятно, наденет мягкую и удобную вязанную или трикотажную одежду.

Повторяю еще раз, что это обобщения. Мы все можем "быть" любой категорией общения в разные периоды времени. То, что здесь предлагается - это паттерны наблюдаемого поведения, постоянства, благодаря которым мы можем эффективно предсказать специфические стили общения, а также -66- части того опыта, которые наиболее вероятно осознаются людьми.

"Аудиалы"

Получается, что, по крайней мере, в США и других западных культурах пропорция типичных "аудиалов" меньше, чем в других категориях. Из-за этого гораздо труднее сделать точное обобщение относительно их. Мой опыт работы с теми немногими, которых я встречал, позволяет сказать, что их физическая конституция скорее будет тонкая, чем тучная. Обычная коммуникативная поза для этой группы показана на рис. 24 (руки сложены на

Рис. 24

груди, а голова наклонена вниз и в сторону, как бы слушая). Когда они говорят, то управляют больше аудиальной частью общения, чем большинство других людей. Чтобы поддерживать контроль над воспроизведением тональных аспектов своей речи, они нуждаются в полном дыхании. Поэтому у них, как правило, более широкая грудная клетка по сравнению с "визуалами", и они используют свои легкие более полно.

"Дискреты"

Человек, общающийся на базе цифровой модальности, обычно говорит за-

жатым, твердым, монотонным голосом. Так как вариации тона относительно

не важны для них, типичный "дискрет" следует дыхательным паттернам схо-

жим с "визуалом", т. е. использует верхнюю часть грудной клетки.

Рис. 25

Логическая система, основанная на языке и поведении, формируется по

мере взросления человека. "Дискрет", так же как и "визуал", отделяется

от своих чувств. Так как обучение языку происходит в жизни позже, чем

появление визуальных, аудиальных и кинестетических возможностей, можно

предположить, что человек становится "дискретом" в ответ на ситуацию,

связанную с внешней средой. Большинство "дискретов", которых я наблюдал,

имели строение тела похожее на "кинестетиков". Это -68- дает возможность

предположить, что принятие цифровой системы является средством, чтобы

справиться (посредством диссоциации) с чувствами, которые могут быть не

совсем приятными. Рисунок 25 иллюстрирует некоторые качества "дискрета".

Одной из интересных характеристик, которая, как кажется, совпадает с

коммуникативной категорией человека, является размер губ. Особенно это

касается нижней губы. Может быть, для вас покажется интересным сравнить

это утверждение с вашими собственными наблюдениями.

Визуально ориентиро-

ванные люди часто характеризуются довольно тонкими, сжатыми губами. Лю-

ди, действующие на основе кинестетической категории, обычно имеют более

полные и мягкие губы. "Аудиалы" и "дискреты" различны в этом плане, но

все же последние обычно имеют более тонкие и плотно сжатые губы.

Голос: краткий анализ

Характеристика голоса, связанная с каждой категорией общения, соотно-

сится с дыхательными паттернами. Например, "визуалы" обычно при дыхании

используют верхнюю часть грудной клетки. Это и понятно, так как объем

вдыхаемого воздуха будет меньше, чем объем вдыхаемый "аудиалом", который

использует больший объем легких. Имея гораздо меньший объем, "визуалу"

нужно говорить быстрее, чтобы сказать как можно больше на одном дыхании.

Может быть, тот факт, что они говорят более высоким голосом, объясняется

тем, что при этом отсекается большая часть потока воздуха, проходящего

через голосовые связки. "Кинестетики", с другой стороны, для того чтобы

глубоко дышать, должны больше открывать дыхательное горло. Это Придает

их голосу более воздушный оттенок, когда они говорят. Такая релаксация

горла заставляет их говорить медленнее, чем другие категории.

Запомните, мы все имеем возможность "быть" любой категорией или даже комбинацией из категорий в разные периоды времени. Даже типичные -69- "визуалы", "кинестетики", "аудиалы" и "дискретны" могут изменяться, делая тип тела или строение тела ненадежными факторами для выводов. Всегда лучше поддерживать каналы восприятия открытыми и чистыми, а также доверять своему собственному опыту, чем полагаться на сильно обобщенную модель.

ДРУГИЕ КЛЮЧИ ПОВЕДЕНИЯ

Существуют определенные паттерны поведения, которые, как кажется, согласуются с каждой из категорий общения, особенно в стрессовых ситуациях. Человек - "визуал" обращает больше внимания на визуальные аспекты взаимодействия. Они включают выражение лица и жесты, а также собственное визуальное воображение внутреннего происхождения. Чтобы адекватно относиться к кому-либо, с кем он разговаривает, для "визуала" важно расположиться таким образом, чтобы он мог ясно видеть почти всего человека.

Из-за этого "визуалы" обычно сохраняют расстояния между собой и другими, достаточную дистанцию, чтобы видеть, если не все, то почти все относительно того, с кем они общаются. Так как они часто располагаются под углом, дающим им наилучшее место для наблюдения, обычно как-то над другими, то часто кажется, что они на другого смотрят "сверху вниз". Люди, действующие в кинестетической категории общения, в значительной

степени полагаются на чувства, чтобы понять и осмыслить то, что происхо-

дит вокруг них. Наиболее вероятно, что они обязательно по возможности

займут такое место, которое позволит им буквально дотронуться до людей,

с которыми они разговаривают. Так же как "визуал" получает информацию о

говорящем путем наблюдения за малозаметными движениями, напряжением мышц

и релаксацией, "кинестетик" получает ту же информацию посредством каса-

ния и непосредственной близости. Хотя люди, действующие на основе -70-

какой-либо одной репрезентативной системы, способны использовать любую

другую систему, они обычно полагаются на предпочитаемую ими систему для

получения большего количества информации.

Как вы можете себе . представить, существует большая вероятность для

дискомфорта и неправильного общения между двумя индивидами с разными ве-

дущими репрезентативными системами. Если "визуалу" нужна большая дистан-

ция, чтобы получить "ясную картину" процесса, то "кинестетик" хочет

сблизиться на близкое расстояние, достаточное для обеспечения "хорошей

связи". Визуал реагирует на это стрессом. Этот стресс передается пос-

редством напряжения скелетных мышц и голосовой тональности "кинестети-

ку", который реагирует тем, что также впадает в стресс. Конечно, в

стрессовой ситуации "кинестетик" захочет еще большего "контакта", дис-

танция уменьшается, что приводит к еще более сильному стрессу для "визуала".

Описанный выше процесс почти полностью не осознается участвующими индивидами. Этот паттерн обычно встречается у пар, которые приходят на консультацию. Результаты обычно вербализуются следующим образом:

Муж: "Я никогда не чувствую, что мы действительно как-то связаны, особенно, когда мы спорим. Я чувствую большое расстояние между нами".

Жена: "Кажется, что он никогда не получает полной картины. Он всегда отбирает мое пространство и "лезет" ко мне, когда мы стараемся серьезно поговорить". (Конечно, эти роли часто меняются.)

Антрополог Эдвард Холл, которого я уже цитировал, отмечал, что имеют-ся подобные паттерны внутри всех культур. В одной статье Холл указывает, что из всех изучаемых им культур, арабы больше всего предпочитают как можно более близкую "дистанцию для разговора", чем другие, особенно по сравнению с типичным "американцем". Его описание их поведения является интересной смесью социальных ограничений (см. Главу 1) и репрезентативных систем.

-71-

В целом, все, что они делают, является кодированием, видом синтезирования их реакций. Они говорят себе: "Что я чувствую по отношению к этому человеку?". Это означает на современном американском: "Какие вибрации я получаю от него?". Они также реагируют на запах и на тепловые качества другого человека. Мы говорим о каком-либо человеке с теплой личностью.

Буквально это правильно, и также существует очень холодный человек. Это

человек, который отбирает тепло у вас. Итак, они чувствуют также тепло-

вые, обонятельные и кинестетические нюансы. Во время разговора на Ближ-

нем Востоке люди часто касаются друг друга... (14)

Расположение "аудиалов" и "дискретов" по отношению к другим менее

постоянно, хотя они обычно стараются расположиться достаточно близко,

чтобы слышать. "Дискреты" избегают как физического, так и визуального

контакта. Может быть, визуальный ввод не дает возможность "дискрету" как

следует сосредоточиться, чтобы поддерживать контроль над его вербальным

выходом, в то время как касание имеет возможность "снова соединить его"

с чувствами, от которых он отделен.

Если "дискреты" и "визуалы" будут смотреть поверх голов других, "ду-

мая" и "выискивая правильные слова", то "аудиалы" обычно опускают глаза

вниз и в сторону от говорящего, также чтобы не отвлекаться, хотя чаще

они это делают, когда слушают, чем когда говорят.

Физический контакт

Те, кто обычно общается, используя логическую категорию, вполне воз-

можно изучили определенный паттерн, с которым они справляются. Испытывая

стресс, эти индивиды, как кажется, отделены от своих чувств, эмоций и

даже от осознания тела. Они делают это путем "ухода в свои головы" и за-

полнением пустоты потоком слов. -72-

Физический контакт с другими людьми может неожиданно напомнить "диск-

ретам" об их теле и о чувствах и эмоциях, от которых они отделили себя.

Может быть, по этой причине они научились держать некоторую физическую

дистанцию между собой и другими. Это необходимо запомнить при общении с

"дискретами", а в некоторых случаях также и с "визуалами". Касание может

быть использовано для отвлечения этих индивидов от своих постоянных мыс-

лительных процессов, чтобы помочь им снова восстановить контакт со своим

телом и эмоциями.

Правила для слушания

Кажется, что есть определенные правила слушания, связанные с каждой

из категорий общения. Хотя эти правила изменяются в зависимости от

культур(15), для каждой категории они остаются постоянными в пределах

одной культуры. Правила связаны с прямым контактом глазами и даются ни-

же. Если их выучить, то эти правила помогут вам глубже понять и контро-

лировать процесс общения.

Человек, действующий на базе визуальной системы, должен уметь видеть

говорящего, чтобы проще понимать, что было сказано. Эта необходимость

затем обобщается или "проецируется" на - других, с кем "визуал" общает-

ся. Правило "взгляд-слушание" может быть сформулировано следующим обра-

зом:

"Так как я должен смотреть на вас, чтобы слышать и понимать вас, то и

вы должны смотреть на меня, чтобы мне знать, что вы слышите и понимаете меня".

В случае "дискретов" и особенно "аудиалов" правило "взгляд-слушание"

становится обратным, так как визуальный ввод отвлекает их способность

слушать и понимать, "аудиалы" и "дискреты" могут сформулировать правило

взгляда следующим образом: -73-

"Я должен смотреть в сторону, чтобы слышать и понимать".

Для них визуальный компонент не является важным в процессе общения.

Нет необходимости глядеть, смотрит или нет слушающий человек, т. к. ви-

зуальный компонент не является важным элементом для них в процессе обще-

ния.

Противоречие между этими двумя правилами имеет много последствий. Как

часто вы видели или

Рис. 26

принимали участие в суете, изображенной на рисунке, когда рассержен-

ный взрослый держит ребенка за подбородок и говорит: "Смотри на меня,

когда я разговариваю с тобой!". Это часто является примером конфликта

между правилами взгляд-слушание (рис. 26).

В стрессовых ситуациях у "дискретов" и "аудиалов" зрительный контакт

с собеседником вызывает дискомфорт, и в этот момент они плохо восприни-

мают и усваивают речь. Это в основном справедливо и для кинестетиков.

Визуальная система не дает этим категориям людей достаточно информации

для наиболее полного восприятия окружающего мира.

Существует и другая трудность, которая возникает с правилом

взгляд-слушание, когда кто-либо верит, -74- что если собеседник смотрит

в сторону, когда говорит, то это означает, что он лжет (16). В ситуации,

описанной выше, если ребенок не действует на основе визуальной системы,

ему, возможно, будет трудно разговаривать, глядя непосредственно на

взрослого. При этом ребенку вероятно будет очень трудно "думать" в своей

привычной системе без того, чтобы не смотреть в сторону (17). Это может

привести к ужасным последствиям, если, например, взрослый подумает, что

ребенок лжет, потому что продолжает смотреть в сторону.

В Главе I несколько другое правило контакта глазами было рассмотрено,

принимая во внимание социальные ограничения. В этом примере было показана-

но, как недостаток знаний или непонимание социальных правил может при-

вести к конфликту между индивидами различных социальных слоев. Очень

важно признать, что различия существуют также между индивидами и в одно-

родной социальной группе. Это потому, что люди обычно ориентируют себя

на аспекты опыта, которые соответствуют предпочитаемым ими репрезента-

тивным системам. Когда вы можете идентифицировать эти различия между

людьми, то вы можете проще "подстраиваться", "видеть яснее" и "присоеди-

няться" к моделям мира других людей. Это и есть "магические качества"

очень эффективных коммуникаторов. Путем идентификации и использования

этих различий вы подвергнетесь меньшему риску сделать ошибку, выражая

свое отношение к поведению другого, основываясь только на стандартах ва-

шей собственной модели. Вам будет проще "перекинуть мост" между собой и вашими клиентами, студентами, сослуживцами и со всеми, с кем вам придется общаться.

КАТЕГОРИИ САТИР

Следующие поведенческие паттерны вышли из под пера необычайно одаренной Вирджинии Сатир, которая всегда помогала людям. В своей книге -75-

"Создание людей" Сатир идентифицирует - четыре "позы", которые люди час-

то принимают во время процесса общения (17). В своей преувеличенной фор-

ме, говорит Сатир, "...такой преувеличенной, чтобы никто не смог бы про-

пустить этого", эти позы составляют категории Сатир, названные еще раз

так после выхода работ Бандлера и Гриндера (18). Эти позы связаны с ка-

тегориями общения, как будет показано далее. Под влиянием стресса визуа-

лы обычно принимают позу, характеризующую Сатир, как "обвинитель". Иначе

говоря, они принимают агрессивную позу, показывая пальцами на человека,

с которым разговаривают и употребляют такие выражения: "Вы всегда делае-

те это. Почему вы не можете сделать что-нибудь правильно?" (Более полная

презентация паттернов - слов, используемых каждой категорией общения, дается в следующей главе.)

Люди, действующие, как "кинестетики", принимают позу "умиротвори-

тель", особенно, при стрессе. Сатир изображает человека на одном колене,

руки повернуты ладонями вверх, как будто "просит о прощении". Вот фразы,

связанные с этой позой: "Я чувствую себя так плохо из-за того, что зас-

тавил тебя сходить с ума из-за меня. Я просто не могу сделать что-нибудь

правильно. Пожалуйста, прости меня". "Дискреты" принимают позу

"компьютера". Обычно они скрещивают руки на груди, избегают визуального

контакта и смотрят поверх чьей-либо головы. Очень просто потеряться в их

суперлогическом языке, имеющим несенсорную основу. Итак, снова, особенно

в стрессовых ситуациях эти индивиды используют следующие выражения:

"Правильная процедура в таких случаях, особенно, если есть согласие от-

носительно выдвинутых здесь аргументов, может быть предложена как ста-

тистически более подходящая к прежним, а не к последним замечаниям".

Хотя человек - "аудиал" иногда принимает характеристики "компьютера",

он наиболее вероятно примет роль, как указывает Сатир, "отвлекателя".

Если он услышит разговор двух людей, готовых вот-вот -76- рассердиться

(помните, что он очень чувствителен к их тональным оттенкам), он может

неожиданно прервать их, спросив сколько времени, включив телевизор или

радио слишком громко, или используя какое-либо другое отвлекающее

действие. Под влиянием стресса, как в вышеуказанной ситуации, "аудиал"

обычно говорит такие вещи как: "Это хорошо, что такие люди как ты могут

сохранять такие гармоничные отношения. Должно быть, так хорошо знать,

что о тебе думают. Где телевизионная программа?".

Сатир указывает, что часто существует разница между тем, что, как ка-

жется, передает тело человека и тем, что в действительности "происходит

внутри". Иногда, когда поза "компьютер" по всей видимости передает "спо-

койствие, холодность и собранность", говорит Сатир, этот человек может в

действительности чувствовать себя очень уязвимым.

"Умиротворитель" гово-

рит своей позой "Я беспомощен" в то время, как внутри он чувствует пол-

ную никчемность. "Обвинитель", который передает своей позой "Я хозяин

всего здесь", чувствует себя одиноким и безуспешным.

Постоянно неумест-

ный "отвлекаватель" со своей несбалансированной позой может ощущать, что

никому до него нет дела.

Каждая из поз Сатир может проявиться не столь очевидно.

Жесты часто

указывают на одну из поз. Указывающий палец или повернутая вверх рука

могут обозначать обвинительную и умиротворительную позу соответственно.

Особенно в сочетании с ключевыми фразами: "Вы всегда...", и "Я извиня-

юсь...". Эти жесты могут быть важными указателями на то, как человек от-

носится к миру и к другим вокруг него. Обнаружение таких паттернов может

помочь вам получить раппорт с людьми, живущими или работающими с вами, а

также понять, как люди "застревают" в паттернах общения, которые посто-

янно не дают им того, чего они хотят и в чем нуждаются. -77-

Другое предостережение

Преыдушие обобщения не должны считаться универсальными. Они лишь по-

лезные инструменты для описания паттернов человеческого поведения. Это

может помочь вам понять модель мира человека и способствовать получению

доверия, и раппорта, необходимых для эффективного общения. Эти обобщения

являются только моделями и, будучи таковыми, содержат все ограничения,

присущие любой модели. Используйте их там, где и когда они применимы, и

отбрасывайте их, как только они не подходят.

Резюме

В этой главе стресс упоминался только по отношению к предпочитаемой

репрезентативной системе человека. Влияние, которое он оказывает на

восприятия и поведение индивида, делает его весьма важным. Как уже было

показано на примере истории о человеке, охваченном паникой, индивиды под

влиянием стресса обычно обращаются к предпочитаемой репрезентативной

системе. Имеется одна хитрость в этой стратегии, направленная на то,

чтобы справиться со стрессом. Она заключается в том, что во время стрес-

совых ситуаций люди должны иметь самое большое количество различий, так-

же как и самое большое количество информации об окружающей среде. По

иронии судьбы, именно в эти периоды времени люди выбирают (несозна-

тельно) ограничивающие паттерны своих предпочитаемых систем, часто за

счет исключения других систем.

Когда люди идут в кабинет врача на консультацию, то это обычно из-за

того, что они в своем распоряжении имеют очень ограниченные ресурсы. Лю-

ди часто хотят получить консультацию, так как они страдают от стрессов,

связанных с эмоциональной болью или проблемами, возникающими в сложном

обществе. Распознавание ограничений людей может помочь им найти альтер-

нативы, новый выбор -78- восприятия и поведения. Это справедливо для

многих видов окружения, от класса до бизнес-офиса.

Ваша способность идентифицировать и использовать ту же репрезентатив-

ную систему, что и те, с которыми вы живете и работаете, поможет вам в

развитии и сохранении высокого уровня эффективного общения. Определение

категорий общения, используемых этими людьми в различных ситуациях, мо-

жет помочь вам получить их доверие, в то же время давая вам возможность

получать необходимую информацию, чтобы помогать им производить измене-

ния, которые они хотят и а которых нуждаются. Это действительно есть

"магия" сильного и эффективного общения.

Когда человек общается с вами, он предоставляет вам информацию о том,

как он создал свою модель мира. Она включает данные о том, как и где не-

которые ограничения были встроены в его модель. С такой информацией вы

не только можете использовать его опыт, но также можете, изменять его

восприятие и виды поведения, которые ограничены и болезненны. Это может

быть сделано вербально и невербально, путем использования всех аналого-

вых систем позы тела, дыхания, тональности голоса и т. д. Вот пример,

показывающий некоторые из этих приемов.

Человек, ярко выраженный "визуал", пришел на первичную беседу. Вы уже

почти знаете его, основываясь на комбинации позы, строения тела, размера

губ, одежды, использования предикатов и других ключей. Вы уже знаете,

что одним из его правил общения является необходимость смотреть, чтобы

понять, что говорит другой человек. Если бы вы отворачивались при разго-

воре, как делают многие люди, то он мог бы обвинить вас в том, что вы не

обращаете на него внимания. Контакт может быть еще более затруднен, если

вы расположитесь слишком близко и "захватите его пространство". Запомни-

те, что визуально ориентированные люди обычно чувствуют себя более ком-

фортно, когда они могут видеть вас с некоторого расстояния, чтобы полу-

чить "всю перспективу". -79-

Путем принятия правил этого человека, путем подстраивания к его пре-

дикатам, т. е., в сущности, путем действий на основе его модели мира, вы

начинаете прокладывать путь к успешным взаимоотношениям. Вы можете зер-

кально отражать различные аспекты категории общения этого человека

подстройкой вашей позы, тональности, предикатов, а также путем подчине-

ния правилам, связанным с этой системой. Это позволит вам иногда обнару-

жить болевые точки и ограничения в восприятии данного человека, которые,

если бы было иначе, оставались скрытыми для вас. В то же время де-

монстрируя "приятно" путем "отзеркаливания", вы даете человеку возмож-

ность видеть, слышать и чувствовать себя такими способами, которые обычно за пределами его сознания. Как только раппорт поддерживается, вы можете использовать эту довольно хрупкую форму обратной связи. Например, вы можете привести человека в более комфортное состояние с помощью прос- того моделирования таких изменений в самом себе. Путем изменения его "рефлексии" таким способом, человек имеет возможность действительно испытать новый выбор на глубоком, подсознательном уровне и, так сказать, "опробовать его". Пока вы открыты для малейших изменений в человеке, с которым вы работаете, вы можете немедленно сказать, подходят или нет изменения для него.

Здесь приводятся только несколько способов использования этой информации. По мере изучения и испытания едва уловимых паттернов общения, описанных в этой книге, вы сможете изобретать все больше и больше способов применения их в самых разных ситуациях.

Полная таблица всех поведенческих характеристик, связанных с каждой

категорией общения, дается в Приложении В. -80-

Глава III

МЕТА-МОДЕЛЬ

Если он, действительно, мудрый (учитель), то он не приглашает вас войти в дом его мудрости, а приводит вас к порогу вашего собственного разума.

Кахлил Ажибран

"Пророк"

ЛОГИЧЕСКАЯ РЕПРЕЗЕНТАТИВНАЯ СИСТЕМА

Символическая репрезентация

Логическая система, язык, является символической репрезентацией опыта. Это единственная система, которая может представлять все другие репрезентативные системы, а также представлять себя. Она не связана непосредственно ни с каким сенсорным органом и является настолько уникальной, что заслуживает особого внимания. Историческая важность этой системы обсуждается Самуэльсами в их книге "Видение с помощью глаза разума". Они пишут: "С развитием языка и системы письма для его записи, рациональная мысль начала доминировать. Слова стали выполнять функции ярлыков, позволяя человеку отделить себя от его опыта и проанализировать его..."

Такой мощный инструмент эта логическая система! Так же как и в случае с другими системами, она является не только индикатором того, как человек создает свою модель мира, но также расширяет или ограничивает восприятие. Обсуждение социальных ограничений (Глава 1) показывает, как наша способность называть что-либо влияет на то, как мы воспринимаем это. Вспомните пример с эскимосами. Их умение называть более семидесяти различных видов снега является очень важным для их выживания в самом суровом северном климате. Только с помощью их специфического лингвистического фона возможно воспринимать изменения качества снега, указанные в их словаре.

То, что встроено в кодирующий элемент наших лингвистических процес-

сов, может быть названо "перцептуальным усилителем". Как только лингвис-

тический символ был закреплен за специфическим опытом, он становится

дискретным, манипулируемым элементом, который отделен от окружающей сре-

ды или опыта. Громадное воздействие языка обсуждается главным специалис-

том по семантике Дж. Самуэлем Бойсом в его книге "Искусство осознания".

Он пишет: "Мы видим мир через отверстие фильтра, сделанного человеком.

Мы проектируем на мир феноменов те отношения, которые мы научились наб-

людать среди частей речи; мы интерпретируем то, что происходит языком

логики эффекта причинности, который заложен в нашей грамматике".

АНАЛОГОВЫЙ / ЦИФРОВОЙ: КОМПЬЮТЕРНАЯ МЕТАФОРА

Существуют два типа компьютеров, обычно используемых в настоящее вре-

мя. Цифровой компьютер, такой, например, как калькулятор, работает путем

преобразования как команд, так и данных в числа (символы). Эти произ-

вольно выбранные символы дают возможность свободно манипулировать инфор-

мацией. Цифровые компьютеры часто приравниваются к логическим функциям и

могут демонстрировать такие отношения, как "если..., тогда" и простое от-

рицание "нет".

Аналоговый компьютер работает на программе, посредством которой он

вводит информацию и получает результаты. Это позволяет ему работать с

динамически меняющимися величинами, такими -82- как интенсивность, мас-

са, частота и др. Начиная с уровня логарифмической линейки и достигая

уровня сложной системы наведения ракеты, ключом для работы аналогового

компьютера являются его манипуляции аналогами данных. Эти аналоги осно-

ваны на сходстве между данными и их репрезентациями.

В "человеческом компьютере" обе системы работают совместно. Различия,

однако, тоже очень важны. Ключом к логическому выражению (языку) являет-

ся произвольное присвоение предметам или процессам слов-символов. Не су-

ществует жесткой связи между названием и тем, что называют. Наоборот,

аналог, по определению, означает что-то, подобное чему-то другому. Поэ-

тому мы можем ожидать, что аналоговый "язык" или общение будут тесно

связаны с тем, о чем идет речь.

Например, если мы слышим слово "кушать" на незнакомом языке, мы ско-

рее всего не поймем его. Это просто произвольно назначенный (логический)

символ для обычного поведения. Если, однако, человек изображает поведе-

ние (процесс еды), т. е. иными словами, использует аналоговое общение,

скорее всего мы поймем значение этого слова. Но наряду с тем, что в ряде

случаев аналоговое общение более универсально (и более "примитивно"

(1)), оно также и ограничено несложными, но очень важными способами. Так

как аналоговое общение может только изображать вещь или действие, оно не

может изобразить мысль или идею и поэтому не может изобразить отрицание.

Только более абстрактная и универсальная логическая репрезентативная

система может выражать отрицание. Эта система может передавать также

время и число манипуляций, чего аналоговые системы не могут делать.

Другим ограничением является двусмысленность. Улыбка (аналог) может

появляться из-за опыта удовольствия или из-за болевого опыта ("Широко

улыбнись и тогда вынесешь это"). Пожатие плечами может означать "Я сда-

юсь", "Мне все равно" или "Я не знаю". Так же как и у аналогового

компьютера всегда присутствует ошибка (или ошибки) в переводе, -83- а в

аналоговых системах человека нет определителей, чтобы различить, какое

сообщение предполагается (2).

Только понимая значимость механизмов, участвующих в процессе закреп-

ления ярлыков за нашими разными видами опыта, мы можем стать более ус-

тойчивыми к тому влиянию, которое оказывают эти ярлыки на наше восприя-

тие. Нет ничего необычного в том, что о поведении судят по внешним про-

явлениям, приклеивая название или ярлыки к нему и более или менее "ове-

ществляя" его. Но это ограничивает наше восприятие. Доктор Палаццоли го-

ворит об этой проблеме в книге "Парадокс и Контрпарадокс". Она вместе с

группой исследователей обнаружила, работая с семьями шизофреников, что

внешнее проявление не обязательно является действенным доказательством

значения поведения. Она пишет; "Например, если пациент кажется подавлен-

ным, то делаем вывод, что он подавлен, и мы идем дальше, чтобы понять,

почему он подавлен, приглашая и поощряя его рассказать нам о его грусти".

Лингвистическое декондиционирование

Усвоив, что их понимание является еще одним шагом вперед, доктор Па-

лаззоли и ее коллеги начали исследовать поведение клиента не только в

пределах семьи, но также и в клинике. Посредством процесса, который они

называли "лингвистическое декондиционирование", они начали изменять свои

представления о поведении клиента, меняя категорическое: "Он подавлен",

на "Он, кажется, подавлен".

С этой выигрышной точки гораздо проще наблюдать воздействие поведе-

ния, чем копаться в причинах поведения. Может быть, более полезно опре-

делить значение поведения или общения по его воздействию на окружение

индивида. Это особенно важно, когда мы имеем дело с некоторыми формами

аналогового общения. -84-

МЕТА-МОДЕЛЬ: ОБЩЕЕ ПРЕДСТАВЛЕНИЕ

В 1975 году Ричард Бандлер и Джон Гриндер опубликовали книгу, которая

в общих чертах обозначила их мета-модель (3), ставшую теперь популярной.

Это лингвистический (логический) инструмент, который оказался весьма по-

лезным в психотерапии и в процессах коммуникации. Он основывается на

наблюдении, что поведение человека, особенно лингвистическое поведение,

подчиняется определенным правилам. Процессы обобщения, стирания и иска-

жения, используемые при создании наших моделей реальности, используются

при создании нашей лингвистической репрезентации опыта.

Как это показано здесь, мета-модель включает несколько отличий от оригинала, а ее формат изменяется. Однако основные исходные послылки все еще применяются.(4)

При любом общении разговорный или письменный язык, называемый поверхностной структурой (SS), дает слушателю богатый выбор информации о говорящем. Она указывает, как человек осмысливает мир, как он искажает свои восприятия, а также когда и где эти искажения встречаются. Предикаты, например, могут указывать на предпочитаемую им репрезентативную систему.

Поверхностная структура может также указать, когда и какие виды опыта говорящий систематически оставляет вне его репрезентации мира. Помогая говорящему "повторно связаться" с невысказанной частью его логической репрезентации опыта, называемой глубокой структурой (DS), вы начинаете процесс исследования. Этот процесс может заполнить разрывы в процессе понимания, которые могут возникнуть между вами, а также помочь говорящему признать и бороться с ограничениями развития и опыта, о которых он, может быть, даже и не подозревал. -85-

ТРАНСФОРМАЦИОНАЛЬНАЯ ГРАММАТИКА

Современная школа лингвистики (5) предполагает взаимосвязь между тем, что говорится или пишется индивидом, и некой более глубокой внутренней лингвистической репрезентацией. Создание предложения, реальный звук или записанная последовательность символов и фраз называется поверхностной

структурой (SS). Глубокая структура (DS) является также системой символов и фраз, но она гораздо более сложная и абстрактная. DS является полнотой лингвистической репрезентацией человеческого опыта, которую можно считать намерениями или мыслью, стоящими за предложением SS.

Теория говорит, что DS трансформируется в SS с помощью целой серии правил. Специалисты по трансформациональной грамматике говорят, что DS и SS связаны определенными формальными операциями, которые соответствуют концепциям обобщения, стирания и искажения, описанных в Главе I.

НАРУШЕНИЕ МЕТА-МОДЕЛИ

Каждый раз, когда вы читаете или слушаете говорящего человека, вы чувствуете необходимость "идти внутрь", чтобы понять, о чем говорят. В этот момент вы испытываете то, что называется "нарушением мета-модели".

Тот факт, что вы сбиты с толку и нуждаетесь в информации внутреннего происхождения, которой недостает или которая искажена в SS говорящего, является показателем того, что ваши интуитивные процессы как носителя языка начинают использоваться. Это довольно ценный процесс, т. к. он позволяет говорящему, пишущему получить большую часть информации и быстро заполнять все пробелы. Однако тот же процесс может значительно ограничить способность говорящего выразить то, что он в действительности имеет в виду. Язык человека может также указывать на области, где он

имеет ограничения своей способности -86- воспринимать все богатство определенных видов опыта. Результатом таких ограничений и искажений может быть то, что говорящий имеет ограниченный выбор поведения в определенных ситуациях.

РЕАКЦИИ МЕТА-МОДЕЛИ

Мета-модель делает вполне определенными те семантические и синтаксические

контексты, в которых встречаются ее нарушения. Как только они

систематически распознаются, то появляются специфические реакции мета-

моделей, которые вы можете использовать для восстановления стертых

материалов, а также чтобы помочь говорящему восстановить связь с его

структурой. Восстановление связи с наиболее полной лингвистической

репрезентацией человеческого опыта может помочь ему понять, как определенные

обобщения, стирания и искажения вызывают боль и ограничивают

выбор и восприятие. Это открывает путь к улучшению здоровья и позитивным

изменениям.

Мета-модель является набором из восьми лингвистических различий, которые

можно сгруппировать в три категории. Первая категория, сбор информации,

начинает процесс раскрытия и исследования определенных частей

опыта говорящего, которые отсутствуют в его поверхностной структуре или

имеются, но в искаженной форме. Вторая категория, расширение пределов,

дает вам инструменты, чтобы помочь говорящему определить, а потом расши-

рить границы или ограничения его модели мира. Это помогает говорящему получить больше видов выбора, как поведения, так и восприятия. Последняя категория, изменение значений, продолжает процесс роста и расширения путем исследования с говорящим того, как он понимает себя и свои взаимоотношения с людьми и окружающим миром. -87-

Схема мета-модели (1)

Глубокая структура является наиболее полной лингвистической репрезентацией, какую только человек мог бы передать своему опыту. Это символизируется более обширной площадью, показанной на рис. 27. Глубокая структура включает пограничную линию, а также все пространство внутри нее. Поверхностная структура является частью глубокой структуры, выраженной индивидом, когда он говорит или пишет. Она представлена заштрихованной частью более обширного пространства. Обратите внимание на рисунок, как "конфигурация" SS соответствует "конфигурации" DS. В основном те же процессы мы используем для создания наших моделей, реальности, и SS является незаменимым указателем того, как говорящий воспринимает мир вокруг него. Именно посредством SS мы получаем информацию об остальной части модели говорящего. С помощью реакции первой категории мета-модели на разрушения, мы получаем больше информации о не заштрихованной части модели, показанной ниже, т. е. о DS.

Рис. 27

Я очень рекомендую тому, кто изучает мета-модель, прочитать этот раз-

дел внимательно, чтобы получить общее представление и логику , модели.

Затем возвратитесь к началу и начните с первого различия. Настройка себя

на каждое различие, прослушивание, когда оно приходит, а также умение

реагировать с помощью соответствующего ответа -88- мета-модели спокойно

и естественно, обычно занимает около одной недели. Затем вы спокойно мо-

жете .переходить к следующему различию, зная уже, что первое стало удоб-

ной, функциональной привычкой. Если вы проделаете это с каждым различием,

то сможете быстро и спокойно применять мета-модель в качестве исклю-

чительно мощного инструмента общения.

Контуры мета-модели

Эти контуры являются путеводителем по этому разделу.

Обратите внима-

ние на восемь лингвистических различий объединенных в три основные кате-

гории. В тексте определены еще несколько подразличий.

1. Сбор информации:

А. Референтный индекс

Б. Номинализации

В. Неспецифические глаголы

2. Расширение пределов:

А. Модальные операторы

Б. Универсальные кванторы (кванторы общности)

3. Изменение значений:

А. Чтение мыслей

Б. Причина и следствие

В. Потерянный перформатив

СБОР ИНФОРМАЦИИ. РЕФЕРЕНТНЫЙ ИНДЕКС

В предложении человек или предмет, производящий действие или являющийся объектом действия, называется "референтным индексом". В мета-модели эти существительные важны, т. к. они являются репрезентациями SS, которые показывают, что говорящий обобщил, стер или исказил информацию от его DS. Существуют пять нарушений референтного индекса мета-модели. Четыре из них будут даны в этом разделе и включают стертый, неспецифический, обобщенный и обратный референтный индекс. Пятое различие, номинализация, образует свою собственную специальную категорию.

Рис. 28. Стертый референтный индекс

1. Стертый референтный индекс появляется там, где говорящий просто опускает референта из предложения (рис. 28). Например, в предложении "Окно было сломано" действующее лицо, связанное с глаголом "было сломано" стерто. Конечно, имеются определенные ситуации, где требуется больше информации. Если бы это было мое окно а данном примере, то я сразу же спросил; "Кто разбил его?!". Однако иногда бывает так, что недостаток информации в предложении может привести к взаимному непониманию. Следующая иллюстрация дает пример возможных последствий при стирании референта. К тому времени, когда молодая женщина выдаст отсутствующую информацию, будет уже поздно. Когда вы слышите предложение, в котором отсутствует референт, то это

является сигналом, что вам нужно больше информации. Часто, запрашивая

референта, вы можете помочь себе идентифицироваться со специфическими

видами опыта говорящего, которые, в действительности, могли отсутство-

вать в его сознании. Это восстановление связи с опытом DS не только даст

вам отсутствующую информацию, но и даст говорящему возможность испытать

более сильное чувство осознания и, следовательно, более широкий выбор

того, как чувствовать и вести себя. Вот другие примеры стертого рефе-

рентного индекса с соответствующими ответными реакциями мета-модели:

Говорящий: "Мне нужна помощь".

Ответ (реакция): "В чем вам нужна помощь?".

Говорящий: "Меня прямо втолкнули в эту кутерьму".

Ответ (реакция): "Кто толкает вас?".

Говорящий: "Его не уважают".

Ответ (реакция): "Кто его не уважает?".

В ситуациях, где человеку не хочется входить в конфликт с кем-либо,

но, однако, хочется выразить недовольствие, такое нарушение очень часто

используется. Оно позволяет человеку сказать что-нибудь, что может быть

противоречиво или вызвать конфликт таким образом: "Меня прямо втолкнули

в эту кутерьму" (стерто - "мой босс"). Таким образом, индивид, который

мог бы отреагировать неприятным образом, стерт (его босс). Такой "безо-

пасный" лингвистический паттерн обычно используется индивидами, с веду-

щими аудиальной и логической системами.

2. Неспецифический референтный индекс встречается, когда существу-

тельное или фраза с существительным не называет конкретно определенного

человека или предмет. Слова, подобные "этот, это, -91- тот, то, та, оно"

- все являются примером неспецифического референтного индекса.

Всегда, когда человек выбрасывает или не определяет важные элементы

предложения, то он идет на риск, что его неправильно поймут. Данный при-

мер продемонстрирует, какие проблемы могут возникнуть (рис. 29).

Рис. 29

В этом примере женщина выражает эмоциональную реакцию на что-то, что

совсем не обязательно связано с мужчиной. Она могла, например, "сходить

с ума" от того, что у нее поехали чулки. Его ответная реакция на ее пер-

воначальное заявление показывает, однако, что он принял это как личное и

устроил сцену со всеми последствиями. Если бы -92- женщина была более

определенной с самого начала, то вся сцена совершенно изменилась.

Вот другие примеры нарушения этой мета - модели:

Говорящий: "Это не работает".

Ответ (реакция): "Что конкретно не работает?".

Говорящий: "Это важно".

Ответ (реакция): "Что важно?".

Говорящий: "Я не хочу говорить об этом".

Ответ (реакция): "О чем конкретно вы не хотите говорить?".

Так же, как и в предыдущем случае с различием мета - модели, стремясь

выявить недостающую информацию, вы преследуете две цели: во-первых, луч-

ше понять собеседника, во-вторых, определить, находится ли данная инфор-

мация в его сознании. Например, если говорящий ответил на вопрос в первом примере: "Конкретно я не знаю. У меня смутное чувство, что что-то не стыкуется", то вы сразу же узнаете несколько важных вещей. Теперь вы знаете, например, что индивид действует на базе аудиальной репрезентативной системы (см. Предпочтение предикатов в Главе 11). Вы знаете также, что первоначальный раздражитель для "смутного чувства" находится вне его сознания и, поэтому, вне его контроля. Обнаружение таких вещей о говорящем может быть важным при определении, из чего состоит его модель мира. Повторное воссоединение говорящего с недостающим материалом DS путем задавания вопросов - реакций мета-модели может часто дать ему большее чувство осознания и, таким образом, больше видов выбора в том, как чувствовать и вести себя.

Такое нарушение мета-модели связано с индивидами, действующими на аудиальной и логической репрезентативных системах. Так же, как и в случае первого различия, неспецифический референтный индекс является одним из способов выражения мыслей и идей, чтобы было трудно бросить им вызов.

Благодаря тому, что они не выделяют то, о чем они говорят, "аудиалы" и "дискреты" создают ситуацию, в которой они наименее противоречивы.

-93Очень важно запомнить, что путем использования подходящих ответов (реакций) на любое нарушение мета-модели, проницательный приверженец ме-

та-модели получает ценную информацию, которая может увеличить его способность установить раппорт. Он также может использовать паттерны для влияния (часто на глубоком подсознательном уровне) на модель мира говорящего. Это сильное лингвистическое воздействие расширяет как восприятие говорящего, так и его опыт реагирования на окружающий мир.

3. Обобщенный референтный индекс - это существительное или местоимение, которое относится к неспецифической группе или категории (рис. 30).

Это нарушение обычно в английском языке и встроено в широко известные

идиомы, часто или "Мужчины не плачут", или "Женщины плохие водители". В

этих двух примерах слова "мужчины" и "женщины" являются обобщенными референтами.

Как и в случае предыдущего различия, это нарушение часто встречается

у аудиалов и дискретов. Вместо того, чтобы идентифицировать специфичес-

кую ситуацию или опыт, некто использует обобщенный референтный индекс:

"Люди, которые делают эти вещи, не очень внимательны". или "Тот, кто

впадает в плохое настроение в такой момент, может считаться довольно

незрелым". Они даже могут говорить о себе в такой же не прямой манере:

"Если бы только можно было рассмотреть такой вопрос..." или "Есть те,

кто не согласился бы с вами".

Это нарушение особенно важно уловить, когда говорящий уже описал

конкретного человека или свой личный опыт и, на основе этого, переходит

к обобщению целой категории явлений. В главе I, например. Шарон де-монстрирует обобщения, как часть своей модели мира: "Все мужчины только и стремятся использовать женщину в своих интересах". Если попросить Шарон уточнить, кого она имеет в виду, под "Все мужчины" и "женщину", то можно определить происхождение этих обобщений. Но, -94- что более важно, так это то, что процесс идентификации непроеизводительных и ограничивающих частей ее модели дал возможность Шарон снова воспринимать ее собственную силу в создании опыта для нее самой. В этом различии обратите внимание

Рис. 30. Обобщенный референтный индекс

на существительные и местоимения, такие как "они", "каждый", "мужчины", "женщины", "никто", "люди" и т. д., и на прилагательные, такие как "все" и "каждый", а также на существительные во множественном числе, например, "Спортивные машины опасны". Данная иллюстрация дает один возможный исход такого заявления, высказанного невинным образом, но не в подходящее время, -95- Другие примеры: Говорящий: "Любовные отношения -это опустошение". Ответ (реакция): "Какие любовные отношения ты считаешь опустошительными!". Говорящий: "Теперь каждый знает". Ответ (реакция): "Кто конкретно знает". Говорящий: "Люди такие беззаботные". Ответ (реакция)! "Кто конкретно беззаботный?"

4. Обратный референтный индекс встречается, когда говорящий, высказывая что-нибудь, как бы принимает действие глагола в предложении, но не выполняет никакого действия, выраженного глаголом (рис. 31). Вы сразу же сможете распознать этот паттерн, который типичен для людей, находящихся в депрессии. Такие заявления, как "Никто не заботится обо мне" и "Я иногда думаю, что каждый готов завладеть мной" являются примерами этого паттерна. В общих предложениях говорящий уходит от того, что он "ответственен" за действие, и передает всю полноту власти кому-то другому. "Обо мне", "меня" или, иными словами, говорящий становится беспомощной жертвой ответственных кого либо или чего-либо. Это обычно встречающийся паттерн, используемый индивидами, действующими на основе кинестетической системы.

Данная иллюстрация показывает другой аспект этого нарушения. Человек не только очевидно воспринимает себя как беспомощного, но он также не может понять, что именно он делает такого, на что он жалуется. Известный психотерапевт, создатель Гештальттерапии Фритц Перлс, назвал этот лингвистический паттерн "проекцией". Мартин Шепард пишет в своей книге "Фритц": "То, во что мы верим или то, что мы видим . в другом человеке или в мире, в большинстве случаев является неизменяющейся проекцией".

кцией. Таким образом, такое заявление, как "Нэнси - это сплетница",
дол-
жно быть перефразировано в "Я сплетница". Она продолжает,
что если
люди
берут ответственность на себя таким путем..., то у них есть
возмож-
ность
получить опыт "Ага!", в -96-

Рис. 31

котором уже есть признаки "Это я!". Это уже относится к
"овладению
проекциями". Требуя от клиентов поменять позицию и стать
"активным"

агентом в предложении, Фритц Перлс, заставлял пациентов
брать на себя

ответственность за их собственное существование. Такая
трансформация

восприятия приводила к положительным изменениям
поведения".

Вот другие примеры такой обратной техники:

Говорящий: "Он для меня не хороший".

Ответ (реакция); "Постарайтесь сказать: "Я нехорош для него",
а затем

расскажите, что вы испытали".

Говорящий: "Каждый ненавидит меня".

Ответ (реакция); "Постарайтесь сказать: "Я ненавижу
каждого".

-97-

Говорящий: "Никто не любит меня".

Ответ (реакция): "Можете ли вы сказать: "Я никого не
люблю?"".

Другая форма нарушения часто демонстрируется людьми,
действующими в

визуальной категории общения. Помните, что "визуалы"
организуют виды

опыта таким образом, чтобы исключить "контакт" с теми, кто вокруг них.

Одним из способов удерживания такой дистанции является лингвистический

паттерн обратного референтного индекса. Реакция мета-модели на эти нару-

шения будет такой же, как вышеуказанная, и, наиболее вероятно, что вы

получите те же результаты, интроспективное "Ага!".

Вот примеры этой формы:

Говорящий: "Кажется, он никогда не поймет меня".

Ответ (реакция): "Интересно, решились бы вы сказать: "Кажется, я никогда не пойму его".

Говорящий: "Она единственная, кто всегда, как мне кажется, вовлекает нас в эту путаницу".

Ответ (реакция): "Будьте любезны сказать: "Я единственный, кто всегда вовлекает нас в эту путаницу"".

НОМИНАЛИЗАЦИИ

С точки зрения лингвистики номинализация - это есть изменение "про-

цесса" DS в "событие" SS. Другими словами, это изменение глагола, актив-

ного по времени, в существительное, статическое или неизменяемое по вре-

мени. Так как глагол является словом, выражающим процесс, он требует ак-

тивного участия одного или большего количества элементов. Существи-

тельное, с другой стороны, является статичным и неизменяемым. Оно не

требует активного участия других элементов. Абстрактные существительные,

называемые номинализациями, являются превосходными примерами процесса

искажения. -98-

Довольно рано, то есть в самом начале нашего образовательного опыта,

мы обучаемся образовывать абстрактные слова. Такие слова, как "дружба", "ощущение", "стратегия", и т. д., помогают нам формулировать и изучать творения и замысловатые

Рис. 32. Номинализация

концепции. Но мы обычно не обучены деноминализировать эти слова. Хотя использование этих слов является важным в нашем сложном, техническом обществе, они могут также и ограничивать чувство контроля человека над своей жизнью. Данная иллюстрация показывает силу этих слов (при очень незначительном различии). В этом случае номинализацией является слово "решение" (рис. 32).

Женщина в этом примере говорит о "решении" несколько особом. Она дает

понять, что она уже -99- не в таком положении, чтобы измениться. Она

полностью отказалась от ответственности делать что-либо или даже быть

заинтересованной в чем-то и возложила всю вину на то, что она не в силах

изменить. Это очень похоже на пример с Шарон,

Рис. 33

данный в Главе I, которая говорит о том, что ее плохие "взаимоотноше-

ния" удерживают ее от сближения с кем-нибудь. Так же, как и в только что

описанной ситуации, когда человек говорит таким образом о "взаимоотноше-

ниях", это может указывать на невозможность признания своего активного

участия или ответственности в постоянном процессе "отношений" с другим человеком (рис. 33).

Вот еще одна иллюстрация, показывающая, как трудно бывает иметь дело

с этим лингвистическим -100- паттерном. Без знания реакции (ответа) ме-

та-модели женщина считает себя находящейся в таком же беспомощном положении, как и мужчина, который номинализировал свой опыт.

Когда человек систематически пользуется номинализациями, такими как "любовь", "страх" или "уважение", то это может служить хорошим показателем того, что он воспринимает себя, как имеющего ограниченный выбор, а также мало или совсем не имеющего контроля над своей жизнью. Далее мы даем отрывок из высказывания сильно "номинализированного" клиента. Так же, как и молодой человек на рисунке, он удручен ограничением выбора, которое он осознает, а также сильным ощущением, что он потерял контроль над событиями своей жизни. "Именно эти проклятые отношения и приносят неприятности. Я имею в виду, что каждый раз, как я оборачиваюсь, они буквально бьют меня по лицу. Я ничего не могу делать без того, чтобы мне напоминали о моих обязательствах, и вы знаете, какую боль они могут вызывать. Я так устал от всей этой ответственности, бьющей прямо мне в лицо..."

Есть два простых способа определить, является ли слово номинализацией или нет. Одним из способов является фраза: "непрерывные...", которую надо произнести в уме, а затем в пустое место вставить предполагаемое существительное. Если после этого фраза обретает смысл, тогда это номинализация. Если мы используем первое опорное слово в вышеприведенном отрывке, то фраза "непрерывные отношения" обретает смысл. Слово "отноше-

ния" является номинализацией. Если бы мы, например, использовали слово

"парта", то фраза "непрерывные парты" не имела бы смысла, и, таким обра-

зом, слово "парта" не являлось бы номинализацией.

Второй способ определения, является ли существительное номинилизаци-

ей, это визуальное представление тачки. Довольно просто вообразить, как

вы помещаете такие, например, существительные, как "парта", "человек"

или "яблоко" в эту воображаемую тачку. Это все конкретные существитель-

-101- ные. Однако номинализации не "вписываются" в нашу воображаемую

тачку. Потому что они являются искаженными формами глаголов и называются

абстрактными (существительными). Если мы возьмем предыдущий пример, то

такими существительными будут: "отношения", "обязательства", "боль" и "ответственность".

При реакции (ответе) на номинализацию очень важно помочь говорящему

восстановить связь с его опытом, так чтобы он мог понять, какую роль он

играет в происходящем процессе. Путем изменения существительного обратно

в глагол вы помогаете говорящему понять свою роль в качестве активного

участника. Это помогает ему проще воспринимать весь спектр выбора, а

также тот контроль, который он может осуществить.

Работая с "номинализированным" клиентом из вышеприведенного отрывка,

следующие ответы могли бы с успехом быть использованы:

Говорящий: "Именно эти проклятые отношения и приносят неприятности".

Ответ (реакция): "Каким образом то, как вы относитесь друг к другу,

приносит вам неприятности?". (Здесь номинализация заменяется
обратно на
слово, выражающее процесс или глагол, и используется для
запроса от-
сутствующей информации).

Говорящий: "Я ничего не могу делать без того, чтобы мне ни
напоминали
о моих обязательствах..."

Ответ (реакция): "Кому вы обязаны что-то делать? "

Говорящий: "Вы
знаете, какую боль они могут вызывать..."

Ответ (реакция): "Как вы ощущаете эту боль?". (Здесь, чтобы
ответить

на вопрос, говорящий должен изменить номинализацию снова
на процесс-гла-

гол. Если его ответ не даст вам достаточной информации, то
просто запро-

сите стертый материал, как показано в разделе по
неспецифическим глаго-
лам.)

Говорящий: "Я так устал от всей этой ответственности,
бьющей прямо
мне в лицо..."

Ответ (реакция): "Что вы подразумеваете под
ответственностью?". -102-

Деноминализация медицинской модели

В своей статье "Язык эмоций и болезнь" доктор Уоллес
Эллербрук (6)

приводит некоторые довольно проницательные и
необщепринятые наблюдения.

Статья доктора Эллербрука, работающего психиатром в
Метрополитен госпи-

тале в Норуолке, штат Калифорния, показывает воздействие
языка на наши

восприятия и виды поведения. Он утверждает, что "каждое
слово, которое

вы используете в качестве ярлыка для чего-либо, заставляет
вас видеть

это в совершенно ином свете. Он приводит типичный случай
гипертонии. Его

описание включает процесс деноминализации медицинского термина, что является обычно редким явлением в области медицины, где очень много номинализаций. Вопреки принятой всеми медицинской модели он заявляет: "Запомните, я называл все болезни "поведениями", другими словами, вещами, которые люди делают... Когда я устанавливаю, что у пациента повышенное давление (140/90 или выше), я не говорю себе "У него гипертония", а говорю "Он гипертонирует".

Такая трансформация номинализации слова "гипертония", названия, данного определенному набору медицинских условий, обратно в глагол или процесс "гипертонизации" не только изменила восприятие доктором Элленбруком своих пациентов, но также и его поведение по отношению к ним. Это, говорит доктор Элленбрук, вызвало реакции его пациентов на лечение положительные.

Итак, как, только мы начинаем изменять наш язык, как в вышеприведенном примере, мы изменяем наши восприятия процессов здоровья и болезни. В конце концов, это дает нам больше возможности выбора наших физических и эмоциональных кондиций.

Определенные индивиды, особенно в стрессовых ситуациях, стараются диссоциироваться от соматических ощущений. Кажется, что они так комфортно себя чувствуют физически, что стараются справиться с этим путем удаления из своего сознания источника неприятных ощущений: своего тела.

Хотя и "визуалы" -103- стремятся диссоциироваться от кинестетического опыта, это особенно характерно для "дискретов". Они обычно выглядят очень отдаленными от своего тела. Их голоса и движения выглядят неживыми, подобно роботам. Такой стыдливый уход от открыто выраженной то-нальности и жестов подобен внутреннему опыту, связанному с номинализацией, в противоположность глубокой структуре, связанной с формами глагола. По этой причине "дискреты", как говорят, имеют "номинализированное" тело.

Виды работы для "дискретов"

Предпочитаемая репрезентативная система человека может влиять на многие аспекты его жизни, включая выбор карьеры. Может быть даже так,

Рис. 34

что языковые паттерны, связанные с предпочитаемой системой, могут стать важной частью самой работы. Вот пример такого обобщения (рис. 34).

Если вы -104- когда-либо слушали, как два адвоката спорят по поводу ка-

кого-либо дела, то, наверняка, заметили определенные лингвистические

паттерны. Одним из наиболее часто встречающихся средств выражения явля-

ется стирание самих себя (стертый референтный индекс) из речи и заполне-

ние "пустот" номинализациями.

Такие фразы, как "статистика показывает", "изречение данного вопроса

показало", "ситуация требует" или "в настоящих условиях" сочетаются с

невероятно обильным набором юридического жаргона. Это типично для диск-рета.

НЕСПЕЦИФИЧЕСКИЕ ГЛАГОЛЫ

Все глаголы являются неспецифическими в том смысле, что они только

символизируют опыт или процесс, но они не являются опытом или процессом.

Однако для наших целей устанавливаются степени специфичности внутри

группы слов, которые мы называем глаголами. Например, сказать, что некто

"прикасался" ко мне, будет более обобщенно, чем сказать, что некто "лас-

кал" меня. Оба глагола подразумевают контакт с человеком, однако глагол

"ласкал" более специфичный в отношении контакта, о котором идет речь.

Другой пример использования неспецифических глаголов дается в следующей сцене.

Когда я подошел к молодой женщине, сидящей на скамейке, она вытерла

слезы и спросила: "Почему мой муж всегда причиняет мне боль?".

Это хороший пример частого использования неспецифического глагола

"причинять боль, вредить". Снова мы стоим перед выбором между "входом

внутри" и созданием отсутствующей информации, или мы можем просто спро-

сить о ней. Возможность создать неправильную репрезентацию ситуации го-

раздо менее вероятен, когда мы запрашиваем информацию. Если бы мы поста-

рались как-то "построить" недостающий материал, то могли бы решить, нап-

ример, что молодая женщина была избита мужем. -105 Или мы могли бы поду-

мать, что он плохо относился к ней, и она говорит об эмоциональной "боли". Но так или иначе, мы точно не будем знать пока не спросим. Следующая иллюстрация дает пример возможных неприятных воздействий таких неспецифических паттернов. В этом случае, неспецифическим глаголом является "показывать" (рис. 35).

Рис. 35. Неспецифический глагол

Другими примерами этого нарушения и соответствующих реакций являются:

Пациент: "Я чувствую себя плохо".

Ответ (реакция): "Отчего вы чувствуете себя плохо?".

Пациент: "Она прямо давит на меня".-106-

Ответ (реакция): "Каким образом она давит на вас?".

Пациент: "Он мог бы продемонстрировать некоторую озабоченность".

Ответ (реакция): "Каким образом вы бы хотели, чтобы он продемонстрировал озабоченность?".

Иногда реакция пациента на ваш запрос выдать больше информации укажет на правила в пределах его модели мира (см. "Индивидуальные ограничения",

Глава I). В последнем, вышеприведенном примере, пациент мог бы ответить

на вопрос "Каким образом вы бы хотели, чтобы он продемонстрировал озабоченность?" такой фразой: "Он мог бы ответить гораздо быстрее". Это пра-

вило "демонстрация озабоченности - отвечать быстро" может быть особенно

важно в понимании коммуникативного процесса этого человека в определен-

ных ситуациях. Нарушение мета-модели (неспецифические глаголы) типично в

основном для кинестетиков. Они знают, что они имеют в виду, используя

предикаты, такие как "вредить", "чувствовать хорошо/плохо", "глубоко

тронут", "запутанный" и т. д. Они также стремятся предположить, что и

каждый другой знает, что они имеют в виду. Так как это может привести к

недопониманию или неправильному пониманию, очень важно всегда бороться с

этим нарушением. Так как это особый случай стирания, то вашей целью

должно быть получение информации, необходимой для понимания, модели мира

пациента. Если вы будете продолжать это делать, то вы заметите законо-

мерности в модели мира пациента. Это поможет вам стать более эффективным

коммуникатором и будет способствовать процессу положительных изменений.

РАСШИРЕНИЕ ПРЕДЕЛОВ

Расширение выбора оптимальной стратегии поведения позволяет человеку

оптимально реагировать в стрессовых ситуациях. -107-

Схема мета - модели (2)

Оставшиеся реакции (ответы) мета - модели разрушают ограничения, ко-

торые обнаруживаются в модели мира пациента. Эти ограничения первоначаль-

но представлены в форме SS пациента. Путем использования подходящих

ответов мета-модели определяются границы DS. Результатом этого будет

большее количество выборов как чувствовать, видеть и слышать мир, а так-

же альтернативы поведения, которое было неудовлетворительным, болезненным или ограничивающим.

Борьба с границами расширяет модель говорящего. Расширение сначала

имеет места в SS и затем обобщается в модели мира говорящего (рис. 36).

Рис. .36

Модальные операторы - это лингвистический термин, определяющий границы модели мира человека. Чтобы выйти за эти границы, надо вызвать некоторое катастрофическое ожидание, которое, как верит говорящий, он не может контролировать. Ввод этого ожидания в сознание пациента поможет ему проверить и оценить его действенность. Если предел оказывается необоснованным, то границы могут быть удалены из соответствующей части модели мира человека. Этот процесс дает говорящему большее количество выборов его мыслей и чувств. Он расширяет его осознание и позволяет ему развивать альтернативное поведение в ответ на сходные ситуации. Два вида модальных операторов даются ниже. -108-

1. Модальные операторы необходимости (рис. 37).

Они обычно характеризуются в многочисленных примерах императивом "следовало бы". Например, кто-либо говорит: "Мне, действительно, следовало бы быть более гибким в такие моменты, как этот". Подходящей реакцией мета-модели будет "Как по вашему, что случится, если вы не будете более гибким?". Такая форма вопроса требует, чтобы пациент осознал основополагающее катастрофическое ожидание, которое вызвало первоначальное высказывание. Если он определит, что оно действительно, он может решить сохранить его в качестве полезного. Если, однако, окажется, что это приносит ему излишнюю боль или препятствует более адекватному поведению или

росту личности, тогда это должно быть отвергнуто.
Иллюстрация модального
оператора необходимости и катастрофического ожи-

Рис. 37. Модальный оператор необходимости
-109- дания приведена ниже. Эти две вещи часто не
присутствуют вмес-
те, и иногда говорящий бывает удивлен, обнаружив, чем
является его ожи-
дание.

Вот слова, которые выражают недостаток выбора или
указывают на недос-
таток у пациента осознания своего участия и ответственности
за свои
чувства и действия: "должен", "следовало бы", .а также
противоположные
им: "не следовало бы", "не должен" и т. д. Вот примеры этого
нарушения
метамоделей:

Пациента "Я никогда не должен говорить такие вещи".

Ответ (реакция): "Что случится, если вы будете говорить?".

Пациент: "Мне надо было бы понять, когда ему это нравится".

Ответ (реакция): "Как вы думаете, что случится, если вы не
поверите в
это?".

"Следовало" слышится часто, когда один человек обвиняет
другого: "Вам

следовало бы знать это лучше". Этот паттерн типичен для
человека,

действующего на основе визуальной модели, особенно под
влиянием стресса.

Таким способом "визуал" может вербально выразить внешне
свою фрустрацию

или гнев, направленные на человека или ситуацию и в тоже
время исключить

свою ответственность за это.

2. Модальный оператор возможности (рис. 38). Он
существенно ограничи-

вает индивидуальную модель мира. Когда человек говорит: "Я
не могу", то

он говорит о чем-то, что он воспринимает как бы вне своей способности или сферы влияния. Однако часто восприятие человека, а не его способность, окружающая среда или ситуация является ограничением. В данной иллюстрации, например, начальное высказывание первого мальчика, следующее за катастрофическим ожиданием, является демонстрацией предела его модели мира, которая не дает ему даже попытаться получить то, что он хочет.

-110-

Имея модальный оператор возможности, вы можете прекрасно исследовать с говорящим ограничения или границу его модели мира. С помощью реакции на вопросы "Что останавливает вас?" или "Что случится, если вы это сделаете?" вы помогаете

Рис. 38. Модальный оператор возможности говорящему определить действенность предела, а также является ли он функциональным или нет для него. Итак, этот вопрос помогает осознать обычно подсознательное катастрофическое ожидание. Вот другие примеры из такого лингвистического паттерна:

Говорящий: "Я не мог бы сказать что-либо подобное этому".

Ответ (реакция): "Что бы остановило вас? Что бы случилось, если бы вы сказали?". -111-

Говорящий: "Я не могу сделать это".

Ответ (реакция): "Что, как вы думаете, случится, если вы действительно сделаете это?".

Говорящий: "Для меня невозможно полюбить когда-нибудь еще".

Ответ (реакция): "Что вас удерживает от того, чтобы полюбить?".

"Кинестетики" под влиянием стресса обычно, воспринимают себя как людей, лишенных возможности управления, как людей, отдавшихся "на милость"

ситуации или каких-либо индивидов. В этом случае они обычно используют

лингвистическую форму "Я не могу...", так как она подходит к их внутрен-

ней репрезентации ситуации.

Вызов на борьбу

Запомните, когда вы начинаете бороться с моделью мира человека (бро-

саете ей вызов), то вы иногда можете расшатать сами основы его системы

веры. Очень захватывающее зрелище, когда люди начинают понимать, что они

действительно могут контролировать ситуацию вопреки ранее сложившемуся

мнению, и что они действительно изменяют свои мысли, чувства и поведе-

ние. Однако неожиданная реализация такой дополнительной ответственности

может быть неприятной или даже травматической для некоторых. Будьте го-

товы оказать дополнительную поддержку и понимание тем людям, которые на-

чинают производить драматические изменения в себе и в своих моделях ре-

альности.

Кванторы общности. Универсальные кванторы. Это слова, которые утверж-

дают абсолютные условия для восприятия реальности говорящим. Они часто

указывают, что обобщение было сделано из специфического опыта в жизни

пациента. В Главе I Шарон выразила такую вещь во время сеанса, что она

верит, "...все мужчины только и думают, как использовать женщин в своих целях". Она сделала обобщение на основе нескольких неприятных опытов, что все мужчины ведут себя вот таким особым -112- образом. С точки зрения лингвистики ее использование слова "все", как универсального квантора, указывает, что такое обобщение было сделано. В ее случае было очень важно разрушить его. Для этого необходимо было показать, как

Модель ограничивает ее восприятие мира. В иллюстрации, приведенной ниже (рис. 39), мужчина так ограничен рамками своего восприятия, что он даже не воспринимает радостные приветствия своей прекрасной, здоровой семьи.

УНИВЕРСАЛЬНЫЕ КВАНТОРЫ (кванторы общности)
Помогая говорящему распознать, что такое заявление является обобщением и что оно совсем не обязательно основывается на реальности, вы начинаете

Рис. 39 -113- вы начинаете расширять его восприятие, снимаете те ограничения, которые приносят ему страдания. Реакция мета-модели на фразы, которые включают такие слова как "всегда", "никогда", "все", "всегда ничего" и т. д., должна быть направлена на спрашивание говорящего, осознает ли он какие-либо противоречия в его высказывании. Другой эффективной реакцией будет повторение его высказывания, акцентируя ваш голос на универсальных кванторах, чтобы показать абсурдность или невозможность высказы-

вания. Вот некоторые примеры:

Говорящий: "Я никогда не делаю ничего правильно".

Ответ: (реакция) "Можете ли вы подумать о моменте, когда вы сделали что-нибудь правильно?"

Говорящий: "Каждый относится ко мне плохо".

Ответ: (реакция) "Каждый относится к вам плохо, каждый кого вы знае-

те, даже ваш лучший друг, даже молочник?"

Говорящий: "Ничего особенного никогда не случается со мной".

Ответ: (реакция) "Интересно, можете ли вы вспомнить, по крайней мере,

один раз, когда что-то особенное случилось с вами?"

Облегчение процесса

Юмор может занимать важное место а лечебной обстановке. Когда клиент

приходит и находится под влиянием стресса и боли, то серьезность ситуа-

ции может иногда охватить весь сеанс. Однако юмор является важной частью

нашего опыта, и когда мы можем смеяться над собой, то бывает проще восп-

ринимать и изменять наши неудачи и просчеты. Врач, который может ис-

пользовать юмор, чтобы облегчить процесс изменения и обнаружения ошибок,

сможет также использовать свой талант для быстрого получения и поддержа-

ния позитивного раппорта с пациентом. -114-

Одним из интересных и полезных аспектов универсальных кванторов явля-

ется то, это ..дам часто имеют встроенные, лечебные двойные связи. Они

могут быть использованы, чтобы помочь говорящему быстро расширять пред-

полагаемый предел. Вот примеры этого:

Если клиент говорит: "Хотя я хочу, я никогда не буду ее уважать; я

всегда получаю от нее то, что я хочу", то врач отвечает: "У меня есть для вас домашнее задание. В течение следующей недели мне хотелось бы, чтобы вы попросили ее дать вам только то, за что вы могли бы ее уважать".

Если клиент входит и говорит: "Вы заставить я никогда не могу выучить

ничего надето во время лечебного сеанса", то консультант отвечает: "Ну

хорошо, вашим заданием на сегодня будет выучить одну вещь вполне опреде-

ленно, а именно то, что вы не можете ничему научиться на этом сеансе".

Изменения значений

Этот раздел, заканчивающий описание мета - модели, имеет дело с логическими значениями (семантикой) слов в SS человека. Все

приведенные далее нарушения мета-модели имеют общую черту незавершенности или логической невозможности. Слова и фразы в этой категории

составляют некоторые из наиболее спорных и полезных мест, откуда можно отправиться в путешествие для последования и расширения модели мира говорящего.

Чтение мыслей. Эта концепция Предполагаете что человек может знать,

что другие люди чувствуют или думают (что представляет собой их внутрен-

ний опыт) без того, чтобы проверить эти знания вместе с ними.

-115-

Рис. 40

Эти тайные предположения относительно внутреннего состояния другого

могут вызвать много боли и взаимного недопонимания (рис. 40). Как вы ви-

дите на этом примере, чтение мыслей может не дать человеку достичь лич-

ных целей. Это тот случай, когда фраза "Если бы только она действительно

знала, что он чувствует..." имеет смысл!

Когда кто-либо делает заявление, которое подразумевает знание внут-

реннего эмоционального состояния или мыслей другого человека, то имеются

два вида реакции мета-модели, которые можно использовать. Одну из таких

реакций (ответов) можно применить в присутствии человека, о котором было

сделано это высказывание. Просто попросите того, кто читает мысли, про-

верить свое заявление вместе с тем человеком. В этом случае другой -116-

человек может помочь говорящему более точно настроиться на его мысли или

чувства. Постоянно настаивая на том, чтобы пациенты постоянно сверяли

свои высказывания, касающиеся чтения мыслей, с людьми, о которых идет

речь, вы создаете хорошую предпосылку для более тонного вовлечения их в

процесс общения.

Есть и другая реакция (ответ) мета-модели. Надо просто спросить гово-

рящего: "Как вы это узнали?". Очень часто его ответ даст вам большое ко-

личество информации о том, как он ощущает мир вокруг себя. Вы можете

также получить указания о личностных правилах (см. Главу II), которые

использует пациент при построении и сохранении своей модели реальности.

Как показывает вышеприведенная иллюстрация, если бы женщину спросили,

как она "узнала", что мужчина "даже не интересуется", то ее ответ мог бы

быть: "Ну, он, как мне кажется, никогда не смотрит прямо на меня, когда разговаривает. И, как мне кажется, он даже не замечает, когда на мне надето что-либо красивое". Получив такую информацию, вы теперь знаете, что для нее "заинтересованность" означает, когда при разговоре смотрят прямо на нее и комментируют то, что на ней надето. Эта информация может быть особенно важной в семейном окружении или при других тесных отношениях.

Ниже приведенный отрывок из сеанса семейной терапии дает пример того,

как часто происходит этот лингвистический паттерн.

"Джек Л., опоздав на сеанс, приходит, сразу обращается к своей жене,

заявляя: "Я знаю, что ты думаешь, и все вы! Вы все разочарованы во мне.

Вы думаете, что я опять подвел вас. Вы даже не любите меня больше. Я для

вас только "бездельник". О, я знаю, вам это неприятно, но я выскажусь".

Каким-то образом Джек решил, что он уже знает, что в голове у каждо-

го, что каждый думает и чувствует. Так как он опоздал на сеанс, эти идеи

не основываются ни на каких "конкретных" доказательствах. Это основыва-

ется только на его -117- собственных ожиданиях, на его собственной моде-

ли мира. И это вполне очевидно, когда мы слышим ответы других членов

семьи на его вербальный "взрыв", когда он вошел в комнату. Его жена,

Джоун, говорит первой, а затем уже 17-летняя дочь Сюзан.

Джоун говорит нежно: "Откуда это ты взял? Ты знаешь, Джек, я только

что собиралась тебе сказать, как мне приятно видеть тебя. Я хочу, чтобы

ты знал, как мне приятно, что ты решил прийти. (Джоун начинает плакать.)

И я совсем не думаю, что ты никчемный человек... Я люблю тебя".

Сюзан: "Я тоже, папочка. Что заставляет тебя подумать, что мы разоча-

ровались в тебе? Мне так приятно, что ты здесь".

Затем врач спросила "Джек, что же привело вас к мысли, что все в вас

разочаровались, что они вас не любят и думают, что вы никчемный чело-

век?". Ответная реакция Джека говорит многое нам о его модели мира,

включая и его собственные правила.

"Ну, я не знаю. Когда я вошел, я увидел, что каждый сидит со скрещен-

ными руками, и вы знаете, как будто они все сошли с ума или еще что-ни-

будь. Когда я сел около жены, она даже не взглянула на меня, она продол-

жала упорно смотреть на пол, вы знаете, так поступают люди, когда они

обозлены. Я знаю этот взгляд! Сюзан, ты хмуро посмотрела на меня, как на

постороннего, как будто я никчемный человек, ты знаешь. Я, конечно, сде-

лал много, чего не следовало бы делать. И поделом, что никто меня не лю-

бит!".

Калиброванное общение

Чтение мыслей играет особую роль при калиброванном общении или при

калиброванных петлях, Это подсознательные, часто причиняющие боль пат-

терны общения, которые можно наблюдать между индивидами в парах или в

семьях (7). Приведенный -118- выше пример показывает, что то, что жена

Джека смотрит на пол, означает что-то специфическое для него. Его "Я

знаю этот взгляд" указывает, по крайней мере, на частичное осознание его части в хорошо знакомом ему паттерне общения между ними. Эта "петля", последовательность "взгляда" и его реакция на него, повторялась несколько раз во время сеанса. Как только жена Джека смотрела на пол, он чувствовал себя подавленным. Его реакция не была связана с содержанием проходящей беседы, а основывалась на незначительных сублиминальных признаках. Все это виды подсознательного невербального общения, которые имеют особое значение для принимающих в них участие индивидов. В случае с Джеком, это рассматривание пола - "быть разозленным". Кем бы вы ни были, врачом, кон-

Рис. 41, Проектируемое чтение мыслей
-119- сультаном или просто человеком, работающим с людьми, ваша способность распознать и ввести эти паттерны в сознание всех людей, принимающих участие в сеансе, может помочь устранить их вредное воздействие. Чтение мыслей довольно коварная вещь, т. к. может работать двумя способами. Один способ, уже показанный выше, происходит из "Я знаю, что вы думаете". Другая форма чтения мыслей встречается, когда человек верит, что другие должны знать, что он думает или чувствует. Ниже дается иллюстрация, которая является примером такой формы обратного или проектируемого чтения мыслей. Используя этот паттерн, пациент направляет в об-

ратную сторону чтение мыслей и проектирует его на других.
Женщина, как

показано на иллюстрации (см. рис. 41), верит в то, что если она "знает"

без вопросов, как сделать мужчину счастливым, то и он "должен знать" без

вопросов, как сделать ее счастливой.

Борьба с такой формой чтения мыслей так же важна, как и борьба с дру-

гой формой. Вот несколько примеров различных видов чтения мыслей:

Пациент: "Я знаю, что хорошо для него".

Ответ: (реакция) "Как вы узнали, что хорошо для него?".

Пациент: "Я могу сказать, что она меня не любит".

Ответ: (реакция) "Как вы можете говорить, что она вас не любит?".

Пациент: "Ему надо было бы знать это лучше".

Ответ:(реакция) "Каким образом он должен был узнать, что не надо это
делать?".

Пациент: "Если бы она действительно заботилась обо мне, то ей не надо

было бы спрашивать, что мне надо".

Ответ: (реакция) "Если она не спросит, то как бы она узнала наверня-

ка, что вам нужно?".

Паттерн чтения мыслей часто связан с визуалами. Он может проявиться в

обвинении "Я знаю, что ты думаешь!" или более непосредственно "Тебе сле-

довало бы знать это лучше!". Такая лингвистическая форма подразумевает

необходимость для пациента контролировать окружение посредством всезнаю-

щего "знаю" и часто использовать слова: "Я не должен был говорить тебе".

-120-

Причина и следствие. Это наиболее широко распространенное, вызывающее

боль нарушение мета-модели. Существует уверенность, что действие, такое как вербальное или мимическое выражение, может вызвать у другого человека определенную эмоцию или "внутреннее состояние". Человек, которому надо реагировать (отвечать), верит, что у него нет выбора для ответа. Например, высказывание типа "Вы сводите меня с ума". Пациент хочет снять с себя ответственность за создание своего собственного эмоционального состояния. Построение ложной причинно-следственной связи становится очевидной, когда некоторые действия одного человека приводят к совершенно обратным реакциям других, как показано на рис. 42.

Существуют два способа, с помощью которых системы причины и следствия могут принести боль или несчастье. Первый: вера в то, что кто-то еще может создать в вас эмоциональное состояние, подразумевает, что вы не можете контролировать свои собственные чувства или мысли. Без такого контроля вы не только не можете изменить ваш внутренний опыт, чтобы чувствовать себя лучше и спокойнее, но вы становитесь зависимыми от других, чтобы создать "хорошие" ощущения внутри вас.

Второй: так как вы верите, что вы можете заставлять другого человека испытывать приятные эмоции, то отсюда следует, что вы так же можете заставлять его переживать боль и грусть. С такой "силой" приходит чувство ответственности, и вы становитесь причиной. Когда вы "делаете" кого-либо мрачным, тогда вы чувствуете себя виноватым и часто хотите знать, могу

ли я что-нибудь "сделать", чтобы они "чувствовали себя лучше".
С такой
системой верований вполне возможно наказать себя тем, что вы
совершенно
не можете управлять, так как вы не можете вызывать или
создавать другой
исход. Последствия такого паттерна показаны ниже. Человек
оказывается в
затруднительном положении в результате системы причины и
следствия, в
которую он верит. Выявление таких квази-каузальных связей
часто может
помочь человеку расширить свой выбор. -121-

Рис. 42

Однажды, когда я работал преподавателем от семинаре по
мета-модели
мне стала задавать вопросы молодая женщина, которая твердо
верила, что
чувства и эмоции клиента находятся э значительной степени в
руках врача.
Она выразила свою веру и то, что "врач" несет ответственность
за хорошее
самочувствие клиента. Хотя я и согласился, что
"безответственное поведе-
ние" со стороны любого, кто помогает людям, является
неэтичным, я про-
должал настаивать, что один человек не может "зять
ответственность и
быть причиной для эмоций другого (рис. 43). Вот выписка из
этого семина-
ра, которая дает возможную реакцию .(ответ) на эту систему
причины и
следствия, в которую верят. -122-

Рис. 43

Б. Л.: "Итак, вы говорите, что неправильно ходить вокруг и
нажимать
кнопки других людей".

Женщина: "Только, если это заставляют их чувствовать себя плохо. У

вас есть обязательство, особенно перед клиентами, говорить таким обра-

зом, чтобы заставить их чувствовать себя лучше".

Б. Л.: "Вы имеете в виду, что важно нажимать кнопки хорошего настроения?".

Женщина: "Да, совершенно верно. Как врач вы можете выборочно нажи-

мать кнопки, которые заставляют клиента чувствовать себя лучше".

Б. Л.: "То что вы говорите означает, что если вы мой клиент, то мне

можно нажимать ваши кнопки. Пожалуйста, скажите мне быстро, где они у

вас? Спереди или сзади? Я не хотел бы случайно нажать не ту кнопку!".

-123-

После того как смех несколько успокоился (женщина тоже смеялась от

души) я продолжал: "Если говорить серьезно, то я думаю, что важно для

каждого из вас решить самому, где эти кнопки, а также интересно верите

ли вы действительно, что они внутри или снаружи. Если вы думаете, что

они снаружи, то немедленно обращайтесь к профессионалам за помощью! Если

вы думаете, что они внутри, тогда слава богу! По крайней мере, вы знае-

те, кто нажимает их сейчас, не так ли?!".

Борясь с этой системой верований, когда она непродуктивна или вызыва-

ет ненужную боль, вы можете помочь говорящему получить больше видов вы-

бора, как чувствовать и действовать в мире. Имеются два способа борьбы с

этим нарушением. Попросите говорящего рассказать именно вам, как он зас-

тавил другого человека чувствовать себя определенным образом. Это даст вам много информации о том, как говорящий осмысливает мир и как он воспринимает себя по отношению к другим. Эта информация может быть бесценной в непрерывных процессах роста и положительных изменений. Этот паттерн типичен для "кинестетиков". Вобщем, он проявляется в виде таких фраз, как "Вы причиняете мне боль, когда вы говорите такие вещи (я не управляю моими чувствами)" или "Я извиняюсь, если я оскорбил ваши чувства (я не заслуживаю такой власти над вами; я виноват, что использую ее)". Вот некоторые примеры и реакции мета-модели:

Пациент: "Их смех сводит меня с ума".
Ответ: (реакция) "Как их смех может сводить вас с ума?".
Пациент: "Она расстраивает меня".
Ответ: (реакция) "Что, конкретно, она делает, что вас расстраивает?".
Пациент: "Я чувствую себя плохо, когда заставляю ее плакать".
Ответ: (реакция) "Что вы такое сделали, что заставляет вас верить, что вы заставили ее плакать?". -124-

Выборы

Не всегда бывает необходимо непосредственно бороться с системой причины и следствия в лечебном окружении. Когда люди вводят этот паттерн в свою SS, то иногда более важно заставить их осознать специфические типы поведения, которые, по их мнению, являются причиной эмоциональных состояний.

Иногда возникает одно ошибочное понятие во время изучения концепции причины и следствия в группах. Некоторые думают, что она подразумевает,

что человек может делать все, что он хочет, не принимая во внимание других. Я хотел бы обратить внимание на то, что человек, который берет на себя ответственность, достаточно осведомлено других, включая и то, как они реагируют на его поведение. Большинство индивидов не обращают внимание на то, что они проводят время с теми, чье поведение им неприятно.

Люди рано обучаются тому, какой тип поведения они предпочитают, и затем он входит в их модель мира. Каждый всегда действует в соответствии с этими моделями.

Потерянный перформатив. Вовремя психотерапевтического сеанса пациенты

обычно высказывают утверждения в форме генерализаций о самом мире. Эти

утверждения являются истинными в их модели мира. В иллюстрации, пред-

ставленной на рис.44, трудно сказать подражает ли девочка чему-то, что

она слышала или, действительно, верит в то, что говорит. Конечно, ответ

(реакция) мальчика на ее первое высказывание указывает на то, что он думает об этом.

Каждая поверхностная структура в этих утверждениях выведена из глу-

бинной структуры, для которой характерно предложение типа: "Я заявляю

(говорю) вам, что S..." (где S - это поверхностная структура). Это пред-

ложение и называется перформативным. Причем, в большинстве случаев оно в

нашей речи опускается в ходе трансформации, которая называется опущение

(потеря) перформатива. Таким образом, предложение, которое в поверх-

но-125- стных структурах представляется как генерализация о мире, в глу-
бинной структуре представлено как генерализация, включенная в модель ми-
ра пациента. Требуя от говорящего идентифицировать "судью", который вы-
носит эти ценные суждения, вы можете помочь ему в борьбе с пределами или
правилами в его модели мира. Как только они будут идентифицированы, их
надо проверить на прочность, особенно, если они не дают говорящему жить
полнокровной жизнью.

Рис. 44

Вот некоторые примеры такого нарушения, которые часто указывают на
бессознательные ограничивающие правила:
Говорящий: "Глупо .делать это".
Ответ: (реакция) "Глупо по отношению к кому?".
Говорящий: "О, это совсем не важно".
Ответ: (реакция) "Это неважно кому?".
Говорящий: "Не хорошо быть строгим".
Ответ: (реакция) "Не хорошо кому?".
Заставляя говорящего пользоваться такими фразами, как "Я думаю..."
или "Моя вера есть....", можно добиться того, чтобы говорящий смог иден-
тифицировать себя как определенного человека, который сам создает сужде-
ние, мысль, верование или действие. Без такой идентификации любой вызов,
брошенный системе верований, останется только вызовом. -126-
Придерживаясь своей тенденции быть "номинализированными" и отстраня-
ясь от положения, которое могло бы сделать их открытыми для критики и
"борьбы с ними", "аудиалы" и "дискретны" обычно чаще всего используют

этот паттерн. Вполне возможно делать быстрые обобщения, выражать глубокие истины и важные суждения, но не идентифицировать себя как их создателя. Вот пример такого паттерна: "Говоря с точки зрения статистики, результаты показывают, что в начальных условиях все участвующие лица больше всего заинтересованы в том, что очень важно быть настойчивым".

Резюме

Еще раз состав мета-модели.

Теперь, после того как вы изучили мета-модель, я даю краткое обобщение

модели языком семи основных вопросов реакции мета-модели.

СБОР ИНФОРМАЦИИ

1. Кто, что, где, когда, как конкретно?

Использование: Когда информация отсутствует в SS говорящего (стерта) или когда она была не определена, или была обобщена.

Пример: Когда пациент говорит: "Я подавлен", то спросите: "Что делает

вас подавленным?" или "Из-за чего вы чувствуете себя подавленным?". При-

мер: Когда кто-то говорит: "Каждый против меня", спросите: "Кто конкретно против вас?".

2. Можете ли вы сказать это о самом себе?

Использование: Когда пациент говорит что-либо о другом человеке, что может быть отнесено и к нему.

Пример: Когда пациент говорит: "Она, кажется, никогда не понимает ме-

ня", скажите: "Можете ли вы сказать: "Я, кажется, никогда не понимаю ее?". -127-

Пример: когда пациент говорит: "Мой босс ненавидит меня", скажите;

"Что вы испытываете, когда говорите: "Я ненавижу моего босса?"

РАСШИРЕНИЕ ПРЕДЕЛОВ

3. Что останавливает вас? Что могло бы произойти, если бы вы это сделали? (катастрофические ожидания).

Использование: Когда вы слышите такие слова, как "не могу" или "следовало бы", "должен".

Пример: Когда пациент говорит: "Я не могу любить", спросите: "Что останавливает вас, что вы не можете любить?"

Пример: Когда пациент говорит: "Я должен буду это понять", то спросите: "Что случится, если вы этого не поймете?"

4. Можете ли вы подумать о моменте (ситуации), когда вы сделали что-то (или не сделали)?

Использование: Когда пациент говорит: "Каждый думает, что я глуп", то

спросите: "Можете ли вы назвать мне одного человека, который так не думает? Вы утверждаете, что каждый думает, что вы глупый, даже ваш близкий друг?"

Пример: Когда пациент говорит: "Я всегда опаздываю", то спросите:

"Можете ли вы подумать о каком-либо моменте, когда вы не опоздали?"

ИЗМЕНЕНИЯ ЗНАЧЕНИЙ

5. Как вы узнали?

Использование: Когда пациент считает, что он может читать мысли.

Пример: Когда пациент говорит: "Я знаю, что он не любит меня", то

спросите: "Как вы узнали?"

Пример: Когда пациент говорит: "Ему следовало бы знать лучше", то

спросите: "Как именно ему следует это знать?". -128-

6. Как они (вы) заставили вас (их) чувствовать себя именно так?

Использование: Когда пациент выражает отношения причины-следствия

вместе с другими эмоциями.

Пример: Когда пациент говорит: "Она заставляет меня сердиться", то

спросите: "Как она заставляет вас сердиться?".

Пример: Когда пациент говорит: "Я чувствую себя плохо из-за того, что

сделал ее несчастливой", то спросите: "Что вы сделали, чтобы поверить,

что сделали ее несчастливой?".

7. По отношению к кому?

Использование: Когда вы слышите неподтвержденные мнения.

Пример: Когда пациент говорит: "Это было глупо так сделать", то спро-

сите: "Глупо по отношению к кому?".

Пример: Когда пациент говорит: "Его некомпетентность раздражает ме-

ня", то спросите: "Кто верит, что он не компетентен?". -129-

Глава IV

ВИЗУАЛЬНАЯ МОДЕЛЬ

Девушка попыталась найти ответ, обратив свой взгляд в направлении,

указанном стариком. Но там ничего не оказалось. И только тогда, когда

она снова взглянула на его лицо, то поняла, что он не направлял ее вни-

мание на далекий пейзаж, а скорее внутрь, в бездонные глубины ее сущест-

ва.

РЕАКЦИЯ ЗРАЧКА

В начале 60-х годов на рынке появились уникальные защитные очки про-

тив солнца. Они очень напоминали одностороннее зеркало: человек, носив-

ший эти очки, мог видеть все прекрасно сквозь них так же, как и через

обычные затемненные очки, но никто другой ничего не мог видеть сквозь них

снаружи, ибо они имели отражение, как у зеркала. Они быстро стали попу-

лярными и получили разговорное название "жулики".

Значение этого названия кроется в глубоком, интуитивном осознании на-

ми важности наших глаз в общении. Некоторые люди более чувствительны,

чем другие, к тому, что передается глазами. Обсуждая культуры Ближнего

Востока, Холл считал, что арабы уже давно знали о реакции зрачков. Эта

подсознательная реакция является "эмоциональным индикатором". Холл гово-

рит, что "так как люди не могут контролировать реакцию своих глаз, кото-

рая несомненно выдаст их намерения, то многие арабы носят темные очки,

даже внутри помещений".

Десмонд Моррис так же описывает этот феномен в своей книге "Наблюде-

ние за человеком", где он пишет: "Торговцы нефритом в предреволюционном

-130- Китае часто носили темные очки, чтобы скрыть расширенные от воз-

буждения зрачки, когда они получали особо Ценный образец нефрита"(2).

Наши глаза играют исключительно важную роль в коммуникативных процес-

сах, особенно в западных культурах, где правило "посмотри - послушай"

широко распространено.

ВИЗУАЛЬНАЯ СИСТЕМА

Эта схема визуальной системы показывает, как визуальный ввод переда-

ется зрительным нервом к мозгу. Обратите внимание, как ввод от правого и

левого поля зрения проходит в противоположные стороны мозга. Такой пере-

ход происходит на стыке, называемом перекрестом зрительных нервов (рис. 45).

Рис. 45

Окципитальная кора

Визуальные ощущения могут вызываться не только стимуляцией света, но и давлением на глазное яблоко, а также электрической стимуляцией определенных частей мозга. -131-

Существует симпатический отдел вегетативной нервной системы (ANS),

который изменяет размер зрачка в ответ на эмоциональную стимуляцию. Даже

небольшое возбуждение или проявление интереса будут систематически вли-

ять на зрачок. Знание того, что эмоциональные состояния вызывают эти

систематические изменения, могут дать внимательному наблюдателю специ-

альный вид "инсайта" во внутреннее состояние человека.

Экхард Гесс начал изучать расширение зрачков, работая психологом в

Чикагском университете. Его исследование, в значительной степени, стиму-

лировало интерес к "выразительным глазам". Оно показало, что расширение

или сужение зрачка является чрезвычайно точным индикатором реакции чело-

века на стимуляцию. Результаты показали, что, когда человек заинтересо-

ван или возбужден, зрачок расширяется. Когда человек сталкивается с неп-

риятными раздражителями, то зрачок сужается.

ЗРИТЕЛЬНЫЕ КЛЮЧИ ДОСТУПА

Когда кто-либо старается "запомнить" что-то, то часть того, что вы

видите, если вы смотрите с близкого расстояния, является специфическим

паттерном движения и изменений в процессе запоминания.
Когда вы будете

читать последующие примеры, то представьте, что вы
наблюдаете за людьми
с близкого расстояния.

Рита рассказала нам, что была сбита с толку. Она долго сидела,
накло-

нив голову, и покачивая ею из стороны в сторону. Наконец,
посмотрев вниз

на пол налево от себя, она проронила: "Все же чувствую, что
что-то не

так". Из слов Риты вы можете очень просто угадать, что она
глубоко пог-

ружена в свои чувства. Однако есть еще другой источник
важной информа-

ции, а именно, ее взгляд.

Как будто потолок сзади меня мог как-то дать ему ответ. Он
намеренно

искал что-то глазами, взгляд вперед и назад, поверх моей брови,
пригова-

ривая при этом: "Дай-ка мне посмотреть". -132-

Слова этого человека сразу же дают разгадку: он визуально
"ищет" ин-

формацию. И снова мы имеем аналоговое жестикулирование,
дающее информа-

цию тем, что он делает глазами.

В середине 70-х годов Бэндлер и Гриндер(4) начали изучать
паттерны

движений глаз человека, когда они думают и говорят. Они
открыли, что эти

движения прекрасно соотносятся с определенными видами
поведения поиска

информации. Эти систематические паттерны поведения были
естественно фор-

мализованы в модель, называемую ключи доступа.

Паттерны глазного сканирования

Когда люди думают и говорят, они двигают глазами
яблоками, и такие

движения называются паттерны глазного сканирования. Эти
движения кажутся

вполне симптоматичными, т. к, они стремятся получить доступ к информации, закодированной в нашем мозгу в одной или более репрезентативных системах (см. Главу II). Когда человек "уходит внутрь", чтобы восстановить память или создать новую мысль, то его зрительная реакция указывает на репрезентативную систему, к которой он имеет доступ в настоящий момент. Два вышеприведенных примера показывают эти виды поведения доступа в действии.

МЕЖПОЛУШАРНАЯ АССИМЕТРИЯ МОЗГА: ДВА В ОДНОМ

Такое исследование в Калифорнийском технологическом институте в 50 - 60-е годы открыло совершенно новую область исследования мозга. Под руководством Роджера Сперри целая группа проводила исследование на пациентах-эпилептиках, перенесших операцию по отделению мозолистого тела и связанных с ним тел. Эта процедура изолировала -133- одно полушарие мозга от другого путем рассечения связей между ними.

Основным результатом исследований было выявление специализации полушарий. Каждое полушарие мозга совершенно очевидно придерживается разных методов обработки информации (см. схему, представленную ниже).

Вполне возможно, что такая специализация функции мозга соотносится с движениями глаз во время сканирования, когда человек думает и вызывает различные части мозга, чтобы обработать информации). Ниже приведенный перечень слов, представленный Дж. Е. Богеном (6), указывает на парал-

тельные пути "знания".

Схема показывает два полушария мозга и двусторонний перекрест, кото-

рый наиболее очевидно проявляется в том, какой рукой .наиболее часто

пользуется человек. У праворукого доминирует левое полушарие, у леворукого - правое.

Левое полушарие

интеллект

конвергентный

цифровой

вторичный

абстрактный

направленный

проблемный

аналитический

линейный

рациональный

последовательный

объективный

последовательный

Правое полушарие

интуиция

расходящий

аналогичный

основной

конкретный

свободный

воображаемый

целостный

нелинейный

интуитивный

множественный

субъективный

одновременный

Глазодвигательные реакции являются наиболее простыми для наблюдения

за поведением. Описания, которые будут даны ниже, основаны на паттернах,

используемых обычно правшами (доминирующее левое полушарие). Естествен-

но, что для некоторых -134- левшей эти паттерны будут обратными. Пожа-

луйста, обратите внимание, что это еще одна обобщенная модель. Лучше,

когда есть возможность проверить ваши наблюдения прямым .опросом или пу-

тем сопоставления глазных паттернов с другими видами путей доступа. (см.

также раздел "Составление психологической карты" в этой главе.)

Когда вы наблюдаете за людьми, разговаривающими или думающими, то мо-

жете заметить, что их глазные яблоки находятся в постоянном движении

вперед и назад, вверх и вниз, случайно разглядывают предметы и людей, но

также часто "фокусируются" и на внутреннем опыте. Как уже указывалось

ранее, эти движения являются показателем того, как люди думают. В после-

дующих описаниях слово "смотрящий" относится к движению глаз человека в

указанном направлении. "Налево" обозначает слева от этого человека, а

"направо" означает справа от него. Очень полезно всегда помнить, что

глазодвигательные реакции репрезентируют внутренний мир человека. Иными

словами, в момент поиска информации люди обычно не осознают внешние ви-

зуальные раздражители. Скорее, они концентрируются на внутренне хранимых

и внутренне вырабатываемых образах, звуках, словах и чувствах. Пожалуйс-

та, обратите внимание, что далее написанные курсивом слова указывают на

вид информации, к которой имеется доступ.

Взгляд вверх и вправо: конструированные образы. Это визуальные образы

или картины, которые создаются индивидом. Они могут быть повторными пе-

регруппировками частей предыдущего визуального ввода (см. "Эйдетичные

образы") в "овне части или в пойме формы и последовательности, или они

могут быта, созданными образами, сконструированными в ответ на другие

сенсорные раздражители. Сконструированные образы обычно плоские или не-

достаточна глубокие, а иногда и бесцветные. -135-

Взгляд вверх и налево: эйдетичные образы. Это хранимые визуальные об-

разы или картины прошлых событий, а также других ранее испытанных визу-

альных раздражителей. Они включают сны и конструированные образы, кото-

рые уже были испытаны. Эти образы обычно характеризуются как глубиной,

так и движением (как в кино), а также цветом.

Взгляд горизонтально и вправо: конструированная речь. Этот паттерн

обычно связан с .процессом создания разговорного языка. В этом положении

человек "вкладывает в слова" то, что он хочет сказать дальше.

Взгляд горизонтально и налево: запомненный звук. Он включает в себя

такую тональную репрезентацию как "алфавитную мелодику", буквы, звуки

рекламы, номера телефонов, а также слэнг и ругательства. Он встречается

также, когда человек часто двигает глазными яблоками при воспоминаниях о

слышанном ранее слуховом образе, хранимых в коротких, часто мелодичных

или ритмичных паттернах, чье существование не осознается из-за частого

повторения. Например, линия "Запомни -взять - молоко - на - обратном -

пути - домой - с работы", так часто произносится утром, что, естествен-

но, выпадает из осознания.

Примечание: следующие два паттерна глазодвигательных реакций часто

бывают обратными у правшей и левшей. Очень важно определить какой пат-

терн "использовался" индивидом (см. "Составление психологической карты")

перед тем, как вы сможете использовать информацию, полученную в ре-

зультате наблюдения за движениями глазных яблок.

Взгляд вниз и вправо: чувства. В этом положении человек может полу-

чить доступ как к производимым чувствам (эмоциям), так и к хранимым ки-

нестетическим воспоминаниям. Вспомните позу, которую часто вы можете

наблюдать у человека в депрессии: голова вниз, плечи опущены, тело со-

вершенно по-136- никшее. Такой человек буквально ушел "в свои ощущения".

Запомните, что для некоторых индивидов путем доступа будет взгляд вниз и

налево.

Взгляд вниз и налево: внутренний диалог(7). Обычно связано "Глубокой

мыслью", слова и звуки внутреннего происхождения сопровождают этот про-

цесс. (Иногда эти звуки и восклицания могут "просачиваться" без осозна-

вания этого человеком: "Пожалуйста, перестаньте бормотать себе под нос"

- часто слышится реакция на эту утечку.) Внутренний диалог является ком-

ментарием вашего текущего опыта. В более спокойные моменты он может быть

аналитическим орудием комплексного, рационального и логического мышле-

ния. (Это, вероятно, будет "рациональным" и "логическим" только по отно-

шению к модели реальности индивида.) Этот паттерн доступа для некоторых

индивидов может выражаться взглядом вниз и вправо.

Расфокусированные глаза: визуализация. Это может произойти в любом из

вышеперечисленных положений и часто используется во время разговора ли-

цом к лицу между индивидами, которые общаются по правилу "посмотри-пос-

лушай". Это обычно является доступом к эйдетичному или конструированному

визуальному воображению, но может быть также указанием на допуск к дру-

гим формам информации. Если сомневаетесь, тогда проверьте!

Закрытые глаза: вкус и запах. Хотя люди часто закрывают свои глаза,

чтобы запомнить определенный вкус или запах, поглядите за движениями

глазных яблок под веками. Эти движения могут указать на любые из описан-

ных выше ключей доступа и могут быть интерпретированы, как будто бы гла-

за были открыты. Данная иллюстрация показывает, как положение глаз

представляется наблюдателю. Сведенные вместе, они образуют схему ключей

доступа (см. рис. 47-52). -137-

Рис. 47. Взгляд вверх и вправо: конструирование образов

Рис. 48. Взгляд вверх и влево: вспоминание образов

Рис. 49. Взгляд по горизонтали и вправо: конструирование речи

Рис. 50. Взгляд по горизонтали и влево; вспоминание звуков

Рис. 51. Взгляд вниз и направо: чувства (ощущения)

Рис. 52. Взгляд вниз и налево: внутренний диалог

-138-

Примечание: Такая схема будет обратной для некоторых девушек.

Предупреждение: Она выражает обобщение поведения человека.

Запомните: Если сомневаетесь, проверяйте!

ДРУГИЕ ПАТТЕРНЫ ДОСТУПА

Дыхание

Существуют и другие видимые виды поведения, связанные с паттернами

доступа. Дыхание, например, может быть прекрасным указателем на паттерны

поиска определенной информации. Очень часто, когда люди осуществляют

доступ визуально, конструируя образ или вспоминая эйдетичные образы, их

дыхание становится очень поверхностным. Оно может даже остановиться сов-

сем! Следующий эпизод из лечебного сеанса показывает, как полезен может

быть этот вид информации.

Врач обратил внимание, что когда муж (Джо) смотрит на свою жену, то

происходят очень часто длительные паузы при дыхании Джо, Иногда, в особо

стрессовых ситуациях, он даже задерживает дыхание. Он даже признался,

что когда жена смотрит на него "определенным образом", то он чувствует

себя подавленным (см. "комплексные эквиваленты").

Врач: "Не мог бы ты сказать мне, Джо, как твоя жена смотрит, что зас-

тавляет тебя быть подавленным?" Взгляд наверх и налево является мгновенной невербальной реакцией на вопрос со стороны Джо. Когда он делает это, его дыхание почти останавливается, и наступает длительная пауза перед тем, как он снова заговорит. Это соответствует поведению, которое наблюдалось раньше врачом. Джо: "Я не знаю. Я просто думаю, что я ей противен, или она сердится на меня, или на что-то" (8). -139-

Из аналоговой реакции Джо врач получает очень важную и потенциально полезную информацию. Весьма вероятно, что он "видит" внутренний образ из своего прошлого опыта (эйдетичный образ). Когда Джо "видит" этот образ, он становится подавленным. Важно отметить, что он совершенно не осознает этот процесс. ("Я не знаю. Я просто думаю...")

Если это так, то в действительности не жена смотрит на него "определенным образом", что вызывает у Джо депрессию, а скорее некоторые визуальные воспоминания, проникающие в сознание под воздействием этого взгляда. В конечном счете, Джо реагирует на опыт внутреннего происхождения, а не на внешние раздражители. После определения с помощью Джо, что его жена все еще смотрит на него "определенным образом", вмешательство (интервенция) врача показывает, как небольшое изменение в поведении Джо может оказать выраженный терапевтический эффект.

Врач: "Джо, интересно, если ты снова посмотришь на свою жену, то мне хотелось бы, чтобы ты сделал две вещи: первое, продолжай смотреть на

нее, не отворачиваясь, и второе, сделай несколько медленных глубоких

вдохов и выдохов. Сделаеть это?"

Джо: "Конечно, мне кажется да". Когда он выполнил указания врача, то

сначала почувствовал некоторое замешательство, но оно прошло, и он ска-

зал: "Вы знаете, к моему удивлению, я почувствовал себя лучше, чем

раньше".

Остаток времени лечебного сеанса был посвящен указаниям Джо, как и

когда он должен использовать это "новое поведение", и как помочь ему

достичь своей цели "лучшего общения" с женой.

Позы также могут быть хорошим указателем о том, как человек осу-

ществляет доступ к информации. Гораздо проще "увидеть", когда вы прини-

маете позу "визуала": спина прямая, подбородок поднят и выдвинут вперед,

глаза смотрят вверх, а дыхание поверхностно. Для доступа к чувствам

(ощущениям) опустите несколько плечи и спину, наклонитесь вперед и дыши-

те глубже, используя брюшную по-140- лость. Принимая позу "телефона",

наклонив голову в сторону, мы можем облегчить доступ к аудиальной инфор-

мации, в то время, как поза со сложенными руками назад "дискрета" явля-

ется хорошим способом доступа к логической информации.

МИНИМАЛЬНЫЕ КЛЮЧИ

Часто люди обнаруживают очень небольшие отклонения от своей "нор-

мальной позы". Такие виды поведения являются "минимальными ключами".

Тренируя себя различать эти небольшие сдвиги, вы сможете уловить ма-

ленькие нюансы общения, которые обходят большинство людей на уровне создания.

Аудиальный доступ - это часто просто небольшой наклон головы, когда

человек вспоминает "ленточные петли" или старается вспомнить, что кто-то

сказал. Глубокая задумчивость, использующая внутренний диалог, выглядит

почти так же, как известная скульптура Родена "Мыслитель" с различными

личными модификациями.

ДВИЖЕНИЯ

Входили ли вы когда-нибудь в комнату и затем, забыв зачем вы пришли,

делали несколько шагов назад, чтобы вспомнить? В этом случае вы просто

переместили ваше тело обратно в физическое положение, которое поможет

вам вспомнить. (Конечно, визуальные и др. ключи также помогут.) Часто,

чтобы точно описать определенное сложное движение, например при игре в

гольф или теннис, человек, который объясняет, буквально сам воспроизво-

дит все эти движения. Это два примера особого случая кинестетического

доступа при описании движения. После того как вы станете более восприим-

чивыми к минимальным ключам, которые заметны у людей -141- во время об-

щения, то заметите непроизвольную реакцию мышц, реагирующих малозаметны-

ми движениями, при описании людьми сложных движений.

СОСТАВЛЕНИЕ ПСИХОЛОГИЧЕСКОЙ КАРТЫ

Это процесс, с помощью которого вы можете определить предпочитаемую

репрезентативную систему индивида, а также паттерны доступа с помощью

глазодвигательных реакций у человека. Например, с помощью части А вы

сможете определить, смотрит ли человек систематически вниз налево для

выражения чувств или для внутреннего диалога. Так как ключи доступа мо-

гут быть обратными для некоторых левшей, то важно определить, какая

конструируется воображением. Как только вы узнаете эту информацию, то

обнаружите, что дна остается в достаточной степени постоянной для любого

индивида. Паттерны доступа остаются стабильными для взрослых и детей

старше семи лет. Это, вероятно, связано с тем, что межполушарная асим-

метрия до 7 лет не наблюдается.

Часть Б процесса составления психологической карты показывает, как

человек реагирует на окружение в определенный момент и может также пока-

зывать типичные паттерны доступа к информации. С помощью этой информации

вы можете определить предпочитаемую репрезентативную систему человека, а

также иерархию репрезентативных систем. Запомните, однако, что она может

меняться в зависимости от таких переменных как окружение, величина

стресса, испытываемая индивидом, а также его или ее внутренняя реакция

на вас.

Составление психологической карты может быть использовано просто для

проверки значения каких-то деталей поведения. В примере, где Джо проде-

монстрировал аналоговое поведение глаза вверх и налево, врач смог прове-

рить, что он "видел" эйдетиный образ, просто задав вопрос, касающийся

подводящего состояния психологической карты. Вы можете
-142- даже составлять такую карту о человеке перед официальным психотерапевтическим сеансом. Составление психологической карты можно производить открыто, или
нужные вопросы могут задаваться скрытно в процессе обычного интервью. В конце концов, если вы "подстроились" к людям вокруг вас, то вы обнаружите, что процесс составления психологических карт людей становится автоматической частью вашего собственного поведения. Такой процесс, проходящий почти неосознанно, может стать чрезвычайно полезным средством для сбора важной информации и получения раппорта.

Часть А: Составление психологической карты (схемы ключей доступа).

Когда вы будете задавать вопросы, приведенные ниже, то обратите внимание на глаза человека, а также на изменение позы и дыхания. Иногда, реакция такая минимальная, что ее очень трудно обнаружить. Если вам не удалось получить удовлетворительную реакцию, переходите к следующему вопросу, а к предыдущему возвратитесь позже. Вопросы, приведенные здесь, это только примеры. Вы можете проявить в этом деле творчество и создать свои вопросы, но обратите внимание на предикаты, которые вы будете использовать.

1. Конструируемые образы

Задайте визуальный вопрос о будущем, например, такой: "Как вы думаете, как (я, этот город, то дерево) будет выглядеть десять лет спустя?".

Это потребует от человека сконструировать образ, чего-то, что он еще не

испытывал.

2. Эйдетичные образы

Задайте визуальный вопрос о прошлом, например, такой: "Какого цвета был ваш первый автомобиль?" или о специфической информации, такой, например: "Сколько окон на передней стене вашего до-

ма?". Это вызывает в голове уже испытанный образ. -143-

3. Конструируемая речь

Задайте вопрос; "Что означает быть предрасположенным?". Если вы пред-варите этот вопрос некоторыми указаниями: "Только подумайте о том, что бы вы сказали без ответа", то вы как бы разрешаете "репетицию" речи.

4. Запомненные звуки

Запросите аудиальный вызов из недавнего прошлого, такой, например, как: "Какой был первый вопрос, который я задал вам?" или "Какая буква перед буквой Р в алфавите?".

5. Чувства

Задайте вопрос, который предполагает кинестетическую систему, например: "Как вы себя чувствовали накануне перед вашим последним днем рождения?" или "Какой наиболее (волнующий, жуткий, счастливый) опыт вы когда-либо испытали?". Предлагая человеку просто подумать об опыте без вербальной реакции, вы можете получить лучший аналоговый ответ (реакцию).

6. Внутренний диалог

Часто его очень трудно обнаружить. Этот ключ лучше всего наблюдать,

когда он возникает естественно, обычно, когда человек не взаимодействует

с другими. Иногда его можно выявить такими вопросами: "О чем вы думаете во время наиболее спокойных моментов в вашей жизни?".

Важно отметить, что люди используют паттерны доступа, которые для них

наиболее удобны. "Визуал", например, может сначала осуществить доступ с

помощью визуального паттерна доступа, когда его спросили, какая буква

перед буквой Р в алфавите. Все, что он делает, так, это использует веду-

щую систему, чтобы создать образ алфавита и ответить на вопрос. -144-

Моделирование позы, тональности и других минимальных ключей, которое

соответствует репрезентативной системе, заранее предполагаемой при зада-

вании вопросов, может помочь вам выявить тот паттерн, который вам нужен

при тестировании. Например, задавая "кинестетический вопрос", опустите

немного ваши плечи, наклонитесь вперед, говорите более низким голосом, а

также используйте "умиротворяющий" жест (ладонь повернута вверх). Все

это может помочь направить внимание человека на подсознательный уровень

к нужному паттерну доступа.

Часть Б: Составление психологической карты.
(Предпочитаемой системы и иерархии.)

В последующих разделах вы опять будете наблюдать ключи доступа (дви-

жения глазных яблок, сдвиги в дыхании и изменения позы), а также другие

указатели систематического использования видов поведения для поиска ин-

формации. Так как для понимания последующих разделов важно знать, что

собой представляют типичные для человека паттерны доступа (например,

взгляд вниз налево или вниз направо для выражения чувств), то необходимо

иметь уже составленную схему ключей доступа человека (см. Часть А). Пу-

тем наблюдения за реакцией человека в каждом разделе, приведенном ниже,

вы сможете определить как его предпочитаемую репрезентативную систему,

так и его иерархию репрезентативных систем. Так же, как в части А, все

установи, что говорить, выражают только вероятность того, что могло бы

быть сказано. Используйте свои собственные идеи при создании установок и

вопросов, которые наиболее соответствуют вашему обычному способу обще-

ния.

Раздел I. Сначала дайте следующие установки перед тем, как перейти к

последующим трем фазам: "Я собираюсь сказать несколько слов, и я хочу,

чтобы вы прислушались к ним, подумали о них и были бы уверены, что вы

знаете, что они означают. -145- Вам не надо говорить мне что-либо. Прос-

то слушайте и понимайте. Вы готовы?"

1. Конкретное существительное. Произнесите какое-нибудь конкретное

существительное, например "собака", "дерево" или "лодка", затем, сделай-

те паузу и наблюдайте невербальную реакцию.

То, что вы увидите, и будет паттерном доступа. Например, услышав сло-

во "собака", "кинестетик" возможно посмотрит вниз и направо, вспоминая

свои ощущения, связанные с этим словом "Визуал", возможно, посмотрит

вверх и налево, создавая образ собаки, связанный с его пониманием, в то

время как "аудиал" или "дискрет" могут смотреть из стороны в сторону.

Продолжая действовать согласно последующим разделам, обращайтесь внимание

на постоянство разделам, обращайтесь внимание на постоянное использование

одного из этих паттернов.

2. Абстрактное существительное. Произнесите абстрактное существи-

тельное (номинализацию), например "дружба" или "обнародование" и затем

подождите невербальной реакции. Реакция обычно последует незамедли-

тельно.

3. Бессмысленные слова. Произнесите слово, например такое: "термона-

кар" или "фрусерах" (будьте изобретательны), затем сделайте паузу и по-

дождете реакции. Этот метод особенно эффективен так как для осмысления

услышанного человек должен привлечь, информацию из собственной модели

мира. Вы нарушили его ожидания, произнеся слово, не имеющее значение, и

замешательство, получившееся из-за этого, создает небольшую стрессовую

ситуацию, в которой он наиболее вероятно использует свою предпочитаемую

систему.

Раздел II. Дайте следующую установку перед тем, как переходить к пос-

ледующим двум фазам: "Я собираюсь попросить вас подумать о некоторых ве-

щах, которые вы испытали или, возможно, испытаете, но я не прошу вас

описывать их мне. Просто думайте о них. Готовы?".

1. Прошрое событие. "Можете ли вы вспомнить ваш последний (день, рож-

дения, отпуск, приятный уик-энд)?" Использование неспецифического глаго-

ла -146- "вспомнить" вызывает у человека реакцию его ведущей репрезента-

тивной системы. Итак, снова дайте человеку время для полного реагирова-

ния перед тем, как переходить к следующему вопросу.

2. Будущее событие. "Где, как выдумаете, вы будете жить через десять

лет?". Обратите внимание на использование несенсорного - специфического

слова "думать". Понаблюдайте, какую систему использует человек, чтобы

создать ответ (реакцию) на этот вопрос.

Раздел III, Этот конечный раздел потребует некоторой спонтанности с ва-

шей стороны, а также внимание к тому, что вы делаете и что вы говорите:

они будут разными! Вашей целью будет определить, какая из двух, одновре-

менно представленных, различных сообщений принята человеком, с которым

вы работаете. Это даст вам возможность определить иерархию репрезента-

тивных систем человека. Изучите тщательно эти примеры, попрактикуйтесь

сами перед тем, как опробовать их. Обратите внимание, что каждая фаза

имеет две части "скажите" и "делайте"., которые переплетаются друг с

другом, как указано.

1. Аудиальное/визуальное несоответствие.

Скажите,: "Я собираюсь попросить вас обратить внимание на ваш внут-

ренний опыт в то время, как мы будем делать две вещи".

Сделайте: Когда

вы произносите слово "два", поднимите три пальца на какое-то мгновение,

а затем опустите. Сделайте это непреднамеренно и некоторое время спустя

спросите человека: "Что вы первым осознали из того, что я недавно говорил?".

Ответ человека (реакция) на вопрос покажет, к чему он более склонен:

к аудиальной части опыта или к визуальной. Если он укажет на несоот-

ветствие между тем, что вы сказали и что сделали, то он предпочитает ви-

зуальное, а не аудиальное.

2. Кинестетическое/аудиальное несоответствие.

Скажите: "Обратите внимание на ваши мысли, когда я дотронусь до вашего правого колена".

Сделайте: Когда вы сказали "правого", то дотроньтесь слегка до его

левого колена. Это особенно -147- эффективно, если вы поддерживаете ви-

зуальный контакт человеком с помощью вашего лица, а не руки. Делайте

это, наблюдая за лицом человека, когда вы говорите и протягиваете руку,

чтобы дотронуться до колена. Затем спросите: "Что вы осознали, когда я

дотронулся только что до вас?". Если человек определяет несоответствие,

то он предпочитает кинестетическое, а не аудиальное.

3. Визуальное/кинестетическое несоответствие. Скажите; "Скажите мне,

что вы осознаете, когда я делаю это".

Сделайте: Когда вы сказали слово "это", слегка дотроньтесь до челове-

ка одной рукой, а другой рукой "опишите дугу" поперек поля зрения чело-

века.

Это покажет, привлечено ли внимание человека. Реакция человека даст

вам знать, что он предпочитает. Конечно, такое Тестирование иерархии ос-

тавляет в стороне дискретную репрезентативную систему.
"Дискрет" скорее
всего предпочтет аудиальную и визуальную , а не
кинестетическую. Однако
"дискрет" склонен также предпочитать визуальное, а не
аудиальное, в то
время как человек, предпочитающий "аудиальное", предпочтет,
конечно, ау-
диальное, а не визуальное. В любом случае важно учесть все
аспекты ком-
муникативного выхода человека. Навыки составления
психологической карты,
описанные выше являются только одним из способов, как
способствовать по-
ниманию и определению, какую систему общения использовать,
чтобы полу-
чить раппорт и доверие, необходимые . для влиятельного
общения. Обрати-
тесь к Приложению Б, чтобы получить больше сведений об
идентификации ие-
рархии человека.
Резюме
Визуальная модель дает нам возможность понимать и
изменять поведен-
ческие паттерны. Основанные частично на исследовании и
практическом
-148- применении модели Бэндлера Гриндера, эти методы
позволяют опреде-
лять репрезентативную систему, используемую индивидом в
данный момент.
Реакция зрачка является очень точным индикатором интереса
или некото-
рого возбуждения. При хорошем освещении реакцию зрачка
можно видеть с
расстояния пяти футов или более. Пристальное наблюдение глаз
человека во
время произнесения ключевых слов или фраз может помочь
вам определить
его области ответственности и интереса. Как уже давно поняли
торговцы

нефритом и арабы, эту реакцию нельзя контролировать, так как она управ-

ляется симпатической нервной системой. Глазодвигательные реакции также

дают информацию о том, как думает индивид. В сочетании со сдвигами в ды-

хании и изменениями позы они могут быть чрезвычайно полезными, помогая

людям найти и изменить ограничивающие и вызывающие боль виды поведения.

Как уже было показано в примере, когда Джо создает неприятные ощущения

из неосознанного эйдетичного образа, эти виды поведения обычно действуют

вне человеческого осознания и контроля.

Процесс составления психологической карты может помочь вам в опреде-

лении значения определенных паттернов поведения. Часть А предназначена

помочь вам идентифицировать определенные движения глазных яблок, связан-

ные с каждым видом мышления. Разделы I и II части Б дают вам информацию

о том, какую репрезентативную систему (или системы) человек обычно ис-

пользует (предпочитаемую репрезентативную систему), а раздел III показы-

вает вам, как определить иерархию репрезентативных систем человека.

Зная предпочитаемую систему человека, вы можете легче получить рапорт

и доверие, необходимые для эффективного общения. Знание иерархии репре-

зентативных систем человека может помочь вам понять, как люди системати-

чески стирают определенные аспекты опыта из своего сознания, а также что

представляет собой этот опыт. Обладая этой информацией, вы сможете по-

мочь людям стать -149- восприимчивыми к ситуациям, в которых они постоянно не видят, не слышат и не чувствуют ввод. Как уже было продемонстрировано на примере Шарап в Главе 1 и на примере жертвы пожара в Главе 11, стирание частей опыта из модели мира человека является потенциально вредным и ограничивающим позитивную и здоровую жизнь. Эти методы составления психологической карты могут использоваться в любое время: во время интервью, лечебного сеанса или в любой другой обстановке, где происходит вербальное общение. Важно запомнить, что надо постоянно поддерживать непрерывность и раппорт. Неожиданное обращение к кому-либо со-словами; "Можете ли вы назвать цвет вашего первого автомобиля?" может оказаться гораздо менее эффективным, чем непреднамеренный рассказ во время беседы анекдота о вашем первом автомобиле. Затем вы можете сказать: "Вы знаете, я даже не помню какого он был цвета... А вы помните цвет вашего первого автомобиля?" Как только вы поняли концепцию и начали ее постоянно использовать, то вы обнаружите, что обычно нет необходимости проходить сквозь формальный процесс составления психологической карты. Многие люди дадут вам всю информацию, которая вам нужна, во время обычной беседы. -150-

ПРИЛОЖЕНИЯ

Приложение А

Схема, представленная ниже, иллюстрирует три ограничения, которые влияют на создание наших моделей мира. Как уже было сказано в Главе I,

мы начинаем с "сырым материалом" опыта. Он пропускается
сквозь наши сен-
сорные органы, через наши неврологические фильтры. В любой
момент време-
ни у нас имеется один полный кортеж 4, который включает
опыт видения,
чувства, звука, вкуса и запаха.
Далее наш опыт модифицируется с помощью языка и других
социальных
фильтров, которые улучшают наше восприятие или снижают его.
Наконец, наш
большой объем хранимых воспоминаний создает
индивидуальный фильтр, кото-
рый далее модифицирует наше восприятие, иногда улучшая, а
иногда и ухуд-
шая первоначальные сенсорные данные. Этот опыт внутреннего
происхождения
может иметь место в любом из четырех параметров 4Т в любой
момент време-
ни. Полный 4Т вместе с комбинацией опытов внешнего и
внутреннего проис-
хождения затем попадает в память, где он может быть вызван,
чтобы моди-
фицировать будущие виды опыта по мере их появления (рис. 53).

-151-

ТЕСТ СМЕЩЕНИЯ РЕПРЕЗЕНТАТИВНОЙ СИСТЕМЫ

Перед вами четыре высказывания. Они не закончены. Под
каждым из них
имеются четыре окончания. Обозначьте окончание, которое
больше всего
подходит Вам цифрой 4, которое немного хуже подходит Вам -
цифрой 3 и т.
д. Поставьте 1 перед окончанием, которое меньше всего
подходит Вам. Про-
делайте это под каждым из четырех высказываний.
Высказывание под номером
5 закончены, но они разные, и поэтому их надо' также оценить.
После этого будет подсчет очков в таблице.
1. Я принимаю важные решения, основанные на:

- хорошо выверенных чувствах.
- том, что звучит лучше.
- том, что выглядит для меня лучше всего.
- точном, старательном изучении вопроса.

2. Во время спора на меня чаще всего влияет:

- тон голоса другого человека.
- могу ли я или нет ясно видеть точку зрения другого человека.
- логика аргументов другого человека.
- чувствую я или нет, что я в контакте с другими настоящими

чувствами

этого человека.

3. Я могу очень просто понять, что происходит со мной с помощью:

- того, как я одеваюсь.
- чувств, которые я разделяю.
- слов, которые я выбираю.
- своего тона голоса.

4. Для меня просто:

- подобрать Идеальную громкость и звучание на стерео системе.

- выбрать места, наиболее относящиеся к интеллектуальному, по интере-

сующему меня предмету.

- выбрать чрезвычайно удобную мебель.

-153-

- выбрать комбинации (сочетания) насыщенных цветов.

5. - Я буквально настраиваюсь на звуки в моем окружении.

- Я хорошо умею осмысливать новые факты и данные.

- Я очень чувствителен к тому, как предметы одежды воздействуют на

меня.

- Я сильно реагирую на цвета и на то, как выглядит комната.

ПОДСЧЕТ ОЧКОВ ПРИ ПРОВЕДЕНИИ ТЕСТА СМЕЩЕНИЯ РЕПРЕЗЕНТАТИВНОЙ СИСТЕМЫ

Первая ступень: в каждый из пяти блоков последовательно занесите выс-

тавленные вами баллы.

Вторая ступень: сложите цифры (баллы), связанные с каждой буквой. Для

каждой буквы в таблицу будет внесено пять цифр.

Таблица

V

K

A

D

1

2

3

4

5

Итого:

V

K

A

D

Обозначения:

K - кинестетическая.

A - аудиальная

V - визуальная

D - дискретная

1. -----K -----A -----V -----D

2. -----A -----V -----D -----K

3. -----V -----K -----D -----A

4. -----A -----D -----K -----V

5. -----A -----D -----K -----V
-154-

Третья ступень: сравнение общей суммы баллов из вышеприведенной таблицы даст относительное предпочтение (иерархию) для каждой репрезентативной системы.

Примечание: вполне очевидно, что такой упрощенный и короткий тест, как этот, не даст абсолютно точных данных. Однако он может быть применен в различном окружении, включая анализ стилей делового менеджмента, а также консультации по вопросам брака и семьи.

Быстрая обратная связь и возможность сравнивать поставленные оценки (баллы) способствуют здоровой и продуктивной дискуссии между участниками. -155-

Приложение В

МОДЕЛЬ КАТЕГОРИЙ ОБЩЕНИЯ

Таблица, представленная ниже (см. стр. 157, 158), составлена на основе

четырёх предпочитаемых репрезентативных системах. Это визуальная, кинестетическая, аудиальная и логическая системы. Эта таблица является

визуальной репрезентацией Модели, какой она представлена в тексте. Этот

сильно обобщенный формат составлен для того, чтобы быть вашим путеводи-

телем к вашим собственным наблюдениям. Как только вы привыкнете к разли-

чиям, представленным здесь, то вы также сподойно будете пользоваться и

необходимыми "интерпретациями". Запомните, мы все очень сложные индиви-

ды, а это только модель определенных вздев коммуникативного поведения.

Это обобщенная, стертая и искаженная репрезентация этих видов поведения.

-156-

Паттерны

"Визуальный"

"Кинестетический"

"Аудиальный"

"Логический"

Предикаты, заключающие репрезентативную систему

Кажется, взгляд, яркий, перспективный, фокус, красочный

Чувствую, схватывание, прикосновение, прочный, теплым, спокойный

Тон, громкий, находит отзвук, от как..., благозвучный

Говоря на языке цифр, разумный, логичный, знаю

Поза

Поза прямая, расправленная, голова и плечи приподняты

Искривленная, согнутая, голова и плечи опущены

"Телефонная" поза, голова наклонена вбок

Скременные на груди руки, прямая осанка, поднятая голова

"Типы" тела и движения

Как тощий так, тучный, движения скованы, судорожны

Пухлый округленный, мягкий, движения свободные, плавные

Неустойчивое, движения то зажаты, то свободны

Мягкое, полное, движения негибкие

Форма губ

Тонкие, узкие

Пухлые, мягкие

Различная

Узкие, стянутые

Дыхание

Высокое грудное

Низкое брюшное

В полном объеме

Ограниченное

Тональность, скорость и сила голоса

Высокий, чистый, быстрый, громкий

Низкий, неестественный, медленный, мягкий

Мелодичный, ритмичный, меняющийся

Монотонный, прерывистый, густой

Направление взгляда по отношению к окружающим
Над окружающими
Под окружающими
Глаза опущены
Смотрит над толпой
Правила смотрения
"Посмотри, что бы услышать"
Скорее прикоснется, нежели посмотрит
"Чтобы услышать, не смотри"
Никакого зрительного контакта
Категория Сатир
"Прорицатель"
"Умиротворитель"
"Путаник"
"Компьютер"
Нарушения Мета - модели
Противоположные ссылки, моральные операторы
необходимости
Неспецифические глаголы, модальные операторы возможности
Генерализованный и стертый референтивный индекс
Генерированные и стертые референты, номинализации
Патологические значения Мета - Модели
Чтение мыслей
Причина и следствие
Потерянный перформатив
Потерянный перформатив
Ключи доступа
Вверх налево и направо
Вниз налево и направо
Уровень левый и правый (голова часто склонена на бок и
опущена)
Уровень левый и правый (голова обычно поднята)
-157- -158-
Приложение I
ТОЛКОВЫЙ СЛОВАРЬ ТЕРМИНОВ
Абстрактное существительное - см. "Номинализации".
Аналог - любая форма вывода (выхода), иными словами,
поведение за
исключением слов-символов.

Аудиальные ленточные петли - мысли, выражения и настойчивые идеи, хранимые в коротких, часто мелодичных или ритмичных аудиальных паттернах.

Ведущая система - система, которую использует человек, когда он впервые начинает использовать доступ к внутренне хранимой информации.

Ведущая система не всегда та же система, что и предпочитаемая система человека.

Виды поведения поиска информации - движения и жесты, которые симптоматичны для церебральных процессов, связанных с поиском хранимой (запомненной) информации. Сюда же относятся движения глазных яблок, паттерны дыхания и позы.

Глубокая структура (DS) - наиболее глубокая лингвистическая репрезентация опыта. DS человека является лингвистической моделью его модели мира.

Доверие - в контексте эффективного общения, доверие является таким ощущением человека, которое появляется у него, когда он верит, что его понимают. Доверие является необходимой составной частью в "магии" эффективного общения и позитивного изменения.

Зрительные ключи доступа - см. "Ключи доступа".

Иерархия репрезентативных систем - ведущей является та система, используя которую человек получает наибольшее количество информации об окружающем мире.

Индивидуальные ограничения - набор нашей прошлой личной истории (на-

шего полного набора хранимых и запомненных видов опыта), посредством

-159- которого мы фильтруем наш непрерывно проходящий опыт.

Искажение - универсальный процесс человеческого моделирования, с по-

мощью, которого мы манипулируем нашими восприятиями и запомненными вида-

ми опыта. Этот процесс часто изменяет опыты таким способом, который наи-

более подходит к нашей собственной модели мира, и, что тоже важно, под-

ходит к творческим процессам фантазирования, планирования и наслаждения

произведениями искусства и литературы.

Калиброванное общение - иногда называемое "калиброванная петля" - это

подсознательные паттерны общения, в которых взгляд, жест или выражение

непреднамеренно вызывают реакцию другого человека. Часто основываясь на

подсознательных ключах (минимальных местах, действующих вне осознания

индивидов), эти калиброванные петли общения могут стать источником бо-

лезненного, неправильного общения между парами, членами семьи и сотрудниками.

Категории Сатир - преувеличенные позы и ассоциированные внутренние

чувства о себе. Они включают в себя "обвинителя", "плакатера",

"компьютера".

Ключи доступа - движения глазных яблок, которые являются симптоматич-

ными для мозговых процессов поиска мыслей и других видов опыта, хранимых

в мозгу.

Комплексные эквиваленты - отношение между словом или действием и зна-

чением, приданным ему наблюдателем. Он называется "комплексный", так как вербальное описание эквивалента значительно более детализировано, чем слово или действие, которое было определено ("картина стоит тысячи слов"). Комплексный эквивалент человека является более точной репрезентацией ассоциаций его глубокой структуры с определенным словом или действием.

Конкретные существительные - см. "Номинализации". -160-
Кортеж 4 (4T) - один момент времени, включающий четыре параметра визуального, кинестетического, аудиального и обонятельного / вкусового опыта. Записывается как VKAO.

Логические типичные ошибки - ошибочное принятие "карты" за "территорию", которую она представляет. Предположение, что то, что вы ощущаете (основанное на вашей собственной модели мира), является реальностью, а также, что это тоже самое, что воспринимают другие люди.

Мета-модель - лингвистический инструмент для использования частей разговорного или письменного поведения человека, чтобы определить, где он обобщил, стер или исказил виды опыта в его модели мира. Он включает специфические "реакции метамоделей" на эти "нарушение метамоделей", которые помогают получить более полную репрезентацию из глубокой структуры человека. Определенные реакции также помогают восстановить связь говорящего с его глубокой структурой так, что возможно расширение его восприятия, а также появление большего числа выборов в том, как чувствовать и

вести себя.

Мета-перспектива - осознание паттернов, участвующих в процессах обще-

ния, а также самой сути.

Модальные операторы - нарушение мета-модели, которые идентифицируют

ограничения модели Мира человека. Модальные операторы необходимости вы-

ражаются такими императивами, как "следовало бы", "должен", в .то время

как модальные операторы возможности выражаются такими словами, как "не могу".

Модель - репрезентация вещи или процесса, который может быть ис-

пользован в качестве инструмента для лучшего понимания, что он представ-

ляет, а также для предсказания, как она будет действовать в различных

ситуациях. Модель является обобщенной, стертой и искаженной копией того,

что она представляет.

Модель категорий общения - основывается на четырех репрезентативных

системах. Эта модель -161- включает поведенческие паттерны, связанные с

каждой из систем (см. "Репрезентативные системы". Эти паттерны включают

предпочтение предикатов, позу и тип тела, дыхание, губы, тональность го-

лоса, направление взгляда, правила для смотрения, категории Сатир, нару-

шение мета-модели, а также ключи доступа. Полная таблица таких видов по-

ведения для каждой системы дается в Приложении В.

Модель мира- перцептуальная репрезентация нашего опыта мира. Являясь

личной моделью "реальности", она разная у каждого человека" зависимости

от неврологической конституции, а также от социального и индивидуального опыта.

Неврологические ограничения - фильтры нашего мозга и сенсорных орга-

нов. Различия в "чувствительности" людей к разным раздражителям частично

объясняются различиями между моделями мира людей.

Неспецифические глаголы - нарушение мета-модели, в которой человек

использует глагол, который стирает качества: как, когда или где действие

имело место, а также продолжительность или интенсивность действия.

Номинализация - нарушение мета-модели, в которой "абстрактное сущест-

вительное" образуется из глагола (такого, например, как "относиться"),

который превращается в существительное "отношение").

Номинализация отли-

чается от "конкретного существительного", которое обозначает человека,

место или вещь.

Номинализированный - дессоциированный от кинестетических аспектов

опыта посредством использования языка. "Дискрет" часто описывается как

"номинализированный" человек.

Обобщение - универсальный процесс человеческого моделирования, свя-

занный с привлечением одного набора видов опыта для понимания и предска-

зания подобных новых видов опыта.

Обратная связь - см. "Раппорт". Ограничения - фильтры на процессах

построения

модели. Неврологические, социальные и индивидуальные ограничения вли-

ают на наши модели мира - тем, что дают возможность обобщать, сти-

рать и искажать виды опыта.

Отзеркаливание - см. "Раппорт".

Пейсинг - см. "Раппорт".

Перцептуальный усилитель - влияние языка на наше восприятие. см. так-

же "Социальные ограничения".

Поверхностная структура (SS) - разговорная или записанная часть обще-

ния, которая является производной от DS при использовании процессов

обобщения, стирания и искажения.

Подсознательные ключи - см. "Калиброванное общение".

Потерянный перформатив - нарушение мета-модели, в которой человек

высказывает утверждения в форме генерализации о самом мире, говоря конк-

ретно это правило, которое он сформулировал для себя.

Предпочитаемая репрезентативная система - система, используя которую

человек делает наибольшее количество различий относительно себя и окру-

жающего мира. Ведущая репрезентативная система других помогает сортиро-

вать и осмысливать получаемую информацию.

Предпочтение предикатов - многократное использование определенных

предикатов (глаголов, наречий и прилагательных), которые указывают на

систематическое использование - одной из репрезентативных систем для вы-

ражения мыслей чаще, чем других. Предпочтение предикатов часто является

хорошим указателем на предпочитаемую репрезентативную систему человека.

Причина и следствия - нарушение мета-модели, при которой говорящий

обнаруживает веру, что один человек может непосредственно вызвать у дру-

гого человека определенную эмоцию.

Производные чувства - см. "Эмоции".

Раздражители внутреннего происхождения - виды опыта, ВКАО, которые

вызваны из памяти. Этот "синтетический опыт" может включать любой или

все параметры, принадлежащие 4 Т, а также за- -163- менять в момент по-

лучения доступа соответственный внешний опыт в 4 Т.

Раппорт - Это едва уловимые формы обратной связи, вызывающие в себе-

седнике ощущение того, что он нравится, а также чувство доверия к комму-

никатору. Два метода пейсинга, приводящие к раппорту: использование в

беседе предпочитаемых предикатов человеком, а также "отзеркаливание" по-

зы, жестов, темпа дыхания и т. д.

Реакция зрачка - подсознательная реакция на эмоциональное возбужде-

ние. Управляемые вегетативной нервной системой, зрачки расширяются, ког-

да человек сталкивается с приятными раздражителями и сужаются, когда он

сталкивается с неприятной ситуацией.

Реальность консенсуса - из-за сходства неврологических механизмов в

каждом из нас, а также из-за того, что мы разделяем вместе социальный и

культурный опыт, мы можем создавать схожие репрезентации мира, называе-

мые реальностью консенсуса.

Репрезентативные системы - если буквально обратиться к презентациям

опыта, то они включают визуальную, кинестетическую, аудиальную, цифровую

и осмическую системы.

Референтивный индекс - нарушение мета-модели, при которой в высказы-

ваниях употребляются слова, не имеющие конкретного смысла.

Синтетический опыт - см. "Раздражители внутреннего происхождения".

Составление психологической карты - процесс, с помощью которого вы можете определить схему ключей доступа человека, его предпочитаемую репрезентативную систему, а также иерархию его репрезентативных систем.

Социальные ограничения - культурные фильтры восприятия. Язык, например, может улучшить восприятие чего-либо, называя это (перцептуальный) или может ограничить восприятие, не обеспечивая названия (ярлыки) для определенных аспектов опыта.

Стирание - универсальный процесс человеческого моделирования, который препятствует осознанию видов опыта. Основной функцией мозга и центральной нервной системы является фильтрация наибольшего сенсорного ввода, чтобы мы могли перейти к нашим различным действиям без перерыва.

В языке стирание является процессом упрощения репрезентацией глубокой структуры, путем оставления вещей в поверхностной структуре.

Стресс - важный фактор при определении, как человек будет реагировать

в определенной ситуации. Стресс часто заставляет человека "отступить" в

репрезентативную систему, где он делает наибольшее количество различий

(его предпочитаемая система), ограничивая, таким образом, как его осоз-

нание мира, так и его выбор реагирования.

Универсальные процессы человеческого моделирования - три механизма,

типичные для всех действий по построению модели: процессы обобщения, стирания и искажения.

Универсальный квантор - нарушение, мета-модели, в которой обобщение

было сделано так, что оно указывает на то, что человек не осознает ка-

ких-либо исключений, . кроме своего высказывания, используя такие слова

как "каждый" и "никогда".

Фильтры - см. "Ограничения".

Чтение мыслей - . нарушение мета-модели, в которой человек выражает

идею о возможности узнать, что кто-то другой думает или чувствует.

Эмоции - комплексный набор физических ощущений в сочетании с другими

процессами мышления, такими как внутренние образы и мысли. Эмоции обычно

также называют "чувствами", возможно из-за того, что физические ощущения

играют важную роль в нашей возможности придавать значение этим комплекс-

ным "производным чувствам".