

Содержание

Предисловие	9
1. ЯЗЫК И ОПЫТ	13
Магия языка	13
Язык и нейро-лингвистическое программирование	16
Карта и территория	18
Опыт	21
Как язык создает фреймы для опыта	24
Переформирования при помощи фрейма «даже если»	26
2. ФРЕЙМЫ И РЕФРЕЙМИНГ	27
Фреймы	27
Изменение результатов	30
Рефрейминг	33
Изменение размеров фрейма	35
Рефрейминг контекста	38
Рефрейминг содержания	40
Рефрейминг критиков и критики	41
Паттерны намерения и переопределения	46
Упражнение по «однословному» рефреймингу	48
«Вторая позиция» как способ увидеть ситуацию с точки зрения другой модели мира	50
3. ГРУППИРОВАНИЕ	54
Формы группирования	54
«Разделение»	56
«Объединение»	58
«Боковое смещение» (проведение аналогий)	59

Упражнение: поиск изоморфных структур	62
Пунктуация и изменение пунктуации	63

4. ЦЕННОСТИ И КРИТЕРИИ 65

Структура значения	65
Ценности и мотивация	68
Критерии и суждения	69
«Сцепление» критериев и ценностей за счет их переопределения	71
«Разделение» с целью определения критериальных соответствий	73
Стратегии реальности	74
Упражнение на определение стратегии реальности	78
«Объединение» с целью определения и использования иерархии ценностей и критериев	82
Метод определения иерархии критериев	87

5. УБЕЖДЕНИЯ И ОЖИДАНИЯ 90

Убеждения и системы убеждений	90
Власть убеждений	92
Ограничивающие убеждения	94
Ожидания	97
Ожидания и паттерн последствий	102
«Нанесение на карту» ключевых убеждений и ожиданий	105
Оценивание мотивации к изменению	108
Укрепление убеждений и ожиданий с помощью фрейма «как если бы»	110

6. БАЗОВАЯ СТРУКТУРА УБЕЖДЕНИЙ 113

Лингвистическая структура убеждений	113
Комплексный эквивалент	114
Причинно-следственные отношения	115
«Фокусы языка» и структура убеждений	122
Проверка ценностей	125
Проверка убеждений	130
Использование противоположных примеров для переоценки ограничивающих убеждений	133

Вербальные фреймы для выявления ограничивающих убеждений	136
Создание противоположных примеров	137

7. ВНУТРЕННИЕ СОСТОЯНИЯ И ЕСТЕСТВЕННЫЙ ПРОЦЕСС ИЗМЕНЕНИЯ УБЕЖДЕНИЙ

Изменение убеждений естественным путем	140
Цикл изменения убеждений	141
Изменение убеждений и внутренние состояния	146
Упражнение: получение доступа к состоянию и установка якоря ..	150
Менторство и внутренние менторы	151
Процедура цикла изменения убеждений	152
Сцепление убеждений	156
Влияние невербальной коммуникации	160

8. МЫСЛИ-ВИРУСЫ И МЕТАСТРУКТУРА УБЕЖДЕНИЙ

Метаструктура убеждений	163
Мысли-вирусы	166
Предположения	174
Внутренняя референция	179
Теория логических типов	183
Применение убеждения или обобщения к нему самому	184
Метафреймы	188
Логические уровни	190
Изменение логических уровней	196

9. ПРИМЕНЕНИЕ СИСТЕМЫ ПАТТЕРНОВ

Определения и примеры паттернов «Фокусов языка»	198
Паттерны «Фокусов языка» как система вербальных вмешательств	208
«Фокусы языка» как система паттернов и ее применение	208
Создание и поддержание мысли-вируса с помощью паттернов «Фокусов языка»	223
«Фокусы языка» и закон необходимого разнообразия	232

8 • *Содержание*

Рефрейминг и «выведение из фрейма» мысли-вируса с помощью паттернов «Фокусов языка»	234
Практикум по «Фокусам языка»	240
ЗАКЛЮЧЕНИЕ	248
ПРИЛОЖЕНИЕ	251
Модель ROLE	251
Физиологические ключи: превращение ROLE в BAGEL	254

Предисловие

Это книга, написать которую я готовился много лет. Она рассказывает о магии языка, основанной на принципах и определениях нейро-лингвистического программирования (НЛП). Впервые мне довелось столкнуться с НЛП около двадцати пяти лет назад, на занятиях по лингвистике в Калифорнийском университете (Санта-Крус). Эти занятия вел один из создателей НЛП Джон Гриндер. К тому времени они с Ричардом Бэндлером только что закончили первый том своей основополагающей работы «Структура магии». В этой книге им удалось смоделировать языковые паттерны и интуитивные способности трех наиболее успешных психотерапевтов в мире (Фрица Перлза, Вирджинии Сатир и Милтона Эриксона). Этот набор паттернов (известный как «метамодель») позволил мне — третьекурснику-политологу, не имевшему никакого практического опыта в области психотерапии, — задавать такие вопросы, которые мог бы задать опытный психотерапевт.

Масштаб возможностей метамодели и самого процесса моделирования произвел на меня огромное впечатление. Я почувствовал, что моделирование можно широко применять во всех сферах человеческой деятельности, будь то политика, искусство, менеджмент, наука или педагогика (*Modeling With NLP*, Dilts, 1998¹). Использование этих приемов, на мой взгляд, могло привести к существенным переменам не только в психотерапии, но и во многих других областях, в которых задействован процесс коммуникации. Поскольку в то время я занимался политической философией, мой первый практический опыт моделирования заключался в попытке применить лингвистические фильтры, использовавшиеся Гриндером и Бэндлером при анализе работы психотерапевтов, в целях выделения определенных паттернов в «Диалогах» Платона.

Исследование оказалось одновременно увлекательным и информативным. Несмотря на это я чувствовал, что дар убеждения Сократа невозможно объяснить с помощью одной лишь метамодели. То же касалось и других явлений, описанных НЛП, таких как предикаты репре-

¹ *Дилтс Р.* Моделирование с помощью НЛП. — СПб.: Питер, 2000.

зентативной системы (описательные слова, указывающие на конкретную сенсорную модальность: «видеть», «смотреть», «слушать», «звучать», «чувствовать», «касаться» и т. п.). Эти языковые особенности позволяли проникнуть в суть сократовского дара, но не могли охватить полностью все его измерения.

Я продолжал изучать труды и высказывания тех, кому удалось повлиять на ход истории, — Иисуса из Назарета, Карла Маркса, Авраама Линкольна, Альберта Эйнштейна, Махатмы Ганди, Мартина Лютера Кинга и др. Со временем я пришел к выводу, что все они использовали один базовый набор паттернов, с помощью которых оказывали влияние на суждения окружающих. Более того, паттерны, закодированные в их словах, продолжали влиять на историю и определять ее даже спустя годы после смерти этих людей. Паттерны «Фокусов языка» — это попытка расшифровать часть важнейших лингвистических механизмов, которые помогали этим людям убеждать других и оказывать влияние на общественное мнение и системы убеждений.

В 1980 г. в ходе общения с одним из основателей НЛП Ричардом Бэндлером я научился распознавать эти паттерны и выделять их формальную структуру. Во время семинара Бэндлер, мастерски владеющий языком, представил нам нелепую, но паранойяльно твердую систему убеждений и предложил попытаться заставить его изменить эти убеждения (см. главу 9). Несмотря на все усилия, членам группы не удалось достичь никакого результата: система Бэндлера оказалась неприступной, поскольку была построена на том, что я позднее определил как «мысли-вирусы».

Я слушал всевозможные вербальные «фреймы», спонтанно создаваемые Бэндлером, и вдруг обнаружил, что некоторые из этих структур мне знакомы. Несмотря на то что Бэндлер для большей убедительности применял эти паттерны в «негативном» аспекте, я осознал, что именно такие структуры использовали Линкольн, Ганди, Иисус и др., чтобы способствовать позитивным и радикальным социальным изменениям.

По существу, данные паттерны складываются из вербальных категорий и особенностей, с помощью которых наш язык позволяет формировать, изменять или преобразовывать базовые убеждения человека. Паттерны «Фокусов языка» можно охарактеризовать как новые «вербальные фреймы», оказывающие влияние на убеждения и ментальные карты, на основе которых строятся эти убеждения. За два десятилетия, прошедшие со времени их открытия, эти паттерны заслужили право называться одним из наиболее продуктивных методов эффе-

тивного убеждения, созданных НЛП, и, вероятно, являются наилучшим средством изменения убеждений в процессе общения.

Впрочем, эти паттерны достаточно сложны для изучения, поскольку включают в себя слова, а слова по сути своей абстрактны. В НЛП принято считать, что слова являются *поверхностными структурами*, представляющими или выражающими *глубинные структуры*. Для того чтобы правильно понять и творчески применить какой-либо языковой паттерн, необходимо постичь его «глубинную структуру». В противном случае мы сможем лишь имитировать известные нам примеры. Таким образом, обучаясь «Фокусам языка» и используя их на практике, необходимо различать подлинную *магию* и банальные уловки. Магия изменения берет начало в том, что стоит за словами.

И по сей день обучение данным паттернам сводится к ознакомлению учеников с определениями и вербальными примерами различных лингвистических структур. Ученики вынуждены интуитивным путем постигать глубинные структуры, необходимые для самостоятельного создания паттернов. Несмотря на то что дети учатся родному языку точно так же, этот метод накладывает ряд ограничений.

Некоторым людям (в особенности если английский язык не является для них родным) паттерны «Фокусов языка» при всей своей эффективности могут показаться слишком сложными или непонятными. Даже практикующие специалисты по НЛП с многолетним опытом не всегда ясно представляют себе, как эти паттерны согласуются с другими понятиями НЛП.

Данные паттерны часто используются в полемике как метод ведения дискуссии или построения доказательства. Это принесло им репутацию потенциально могущественного средства.

Некоторые из этих трудностей просто отражают историческое развитие самих паттернов. Я идентифицировал и формализовал эти паттерны прежде, чем получил возможность полноценно исследовать глубинные структуры убеждений и изменения убеждений, а также их связь с другими уровнями обучения и изменения. С тех пор мне удалось разработать целый ряд техник изменения убеждений, таких как реимпринтинг, паттерн превращения ошибки в обратную связь, прием инсталляции убеждения, «метазеркало» и интеграция конфликтных убеждений (*Changing Belief Systems with NLP*, Dilts, 1990¹ и *Beliefs: Pathways to Health and Well-being*, Dilts, Hallbom & Smith, 1990). И лишь

¹ *Дилтс Р.* Изменение убеждений с помощью НЛП. — М.: Независимая фирма «Класс», 1997.

в последние годы я достаточно отчетливо стал представлять себе то, как формируются и закрепляются убеждения на когнитивном и нервном уровнях, чтобы исчерпывающе и вместе с тем сжато описать глубинные структуры, лежащие в основе «Фокусов языка».

Цель первого тома книги — представить читателю некоторые из моих находок и открытий, чтобы на их основе можно было использовать паттерны «Фокусов языка». Моей задачей было раскрыть те принципы и глубинные структуры, на которых основаны эти паттерны. В дополнение к определениям и примерам я хочу предложить вам простые структуры, которые позволят использовать на практике каждый из этих паттернов и проиллюстрируют, как они согласуются с другими допущениями, принципами, техниками и понятиями НЛП.

Я также планирую написать второй том под названием «Язык лидерства и социальных изменений». В нем будут рассматриваться случаи практического применения этих паттернов такими людьми, как Сократ, Иисус, Маркс, Линкольн, Ганди и др., которые стремились создать, изменить и преобразовать ключевые убеждения, лежащие в основе современного мира.

«Фокусы языка» — увлекательнейший предмет. Их сила и ценность заключаются в том, что с их помощью можно научиться говорить нужные слова в нужное время — без помощи формальных техник или специальных контекстов (традиционно связываемых с терапией или дискуссиями). Я надеюсь, что вы получите удовольствие от путешествия в мир магии языка и вербальных способов изменения убеждений.

Эта книга с признательностью и уважением посвящается Ричарду Бэндлеру, Джону Гриндеру, Милтону Эриксону и Грегори Бейтсону, которые научили меня магии языка и языку «магии».

*Роберт Дилтс,
Санта-Крус, Калифорния*

Магия языка

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

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

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

- Женщина-полицейский получает срочный вызов в один из домов своего участка по поводу семейной ссоры с элементами насилия. Она встревожена, поскольку знает, что именно в таких ситуациях ее здоровье подвергается наибольшей опасности — никому, тем более людям, склонным к насилию и вспышкам гнева, не нравится, когда полиция вмешивается в их семейные дела. Подъезжая к дому, офицер полиции слышит громкий крик мужчины, характерные звуки ломающихся предметов, испуганные вопли

женщины. Неожиданно из окна вылетает телевизор и разбивается вдребезги прямо у ног полицейского. Та подбегает к двери и со всей силы колотит в нее. Изнутри доносится голос разъяренного мужчины: «Кого там еще черт принес?» Взгляд женщины падает на останки разбитого телевизора, и она выпаливает: «Мастер из телеателье». На мгновение в доме наступает мертвая тишина, а затем мужчина начинает смеяться. Он открывает дверь, и теперь уже полицейский может смело войти в дом, не опасаясь никакого насилия. Впоследствии она говорит, что эти несколько слов помогли ей не меньше, чем месяцы тренировок по рукопашному бою.

- В психиатрическую клинику попадает молодой человек, пребывающий в уверенности, что он — Иисус Христос. Целыми днями он слоняется по палате без дела и читает проповеди другим пациентам, не обращающим на него никакого внимания. Врачи и обслуживающий персонал не способны убедить юношу отказаться от своей иллюзии. Однажды в клинику приходит новый психиатр. Понаблюдав за пациентом, он решает заговорить с ним. «Насколько я понимаю, у вас есть опыт в плотницком деле?» — говорит врач. «Ну... в общем-то, да...» — отвечает пациент. Психиатр объясняет ему, что в клинике строится новая комната отдыха и для этого нужен человек, имеющий навыки плотника. «Мы были бы очень признательны вам за помощь, — говорит врач, — разумеется, если вы принадлежите к тому типу людей, которым нравится помогать другим». Не сумев отказаться, пациент принимает предложение. Участие в проекте помогает ему подружиться с другими пациентами и рабочими и научиться строить нормальные отношения с людьми. Со временем юноша покидает клинику и устраивается на постоянную работу.
- Женщина приходит в сознание в послеоперационной палате больницы. Ее навещает хирург. Все еще слабая после наркоза, женщина с тревогой спрашивает о том, как прошла операция. Хирург отвечает: «Боюсь, что у меня для вас плохие новости. Опухоль, которую мы удалили, была злокачественной». Женщина, худшие опасения которой подтвердились, спрашивает: «И что теперь?», на что врач отвечает: «Ну, есть и хорошие новости: мы удалили опухоль настолько тщательно, насколько это возможно... А остальное зависит от вас». Вдохновленная словами «остальное зависит от вас», женщина всерьез задумывается над своим образом жизни и возможными альтернативами, меняет диету, начинает регулярно заниматься спортом. Осознав, насколько неблагоприятной и напряженной была ее жизнь в годы перед операцией, она встает на путь личностного развития, определяя для себя убеждения, ценности и смысл жизни. Дела идут на поправку, и спустя несколько лет женщина чувствует себя счастливой, свободной от рака и здоровой как никогда.
- Молодой человек ведет машину по скользкой зимней трассе. Он возвращается с вечеринки, на которой выпил несколько бокалов вина. За одним из поворотов перед ним неожиданно возникает человек, переходящий

дорогу. Водитель жмет на тормоза, однако машину заносит и пешеход попадает под колеса. Долгое время после происшествия молодой человек не может прийти в себя, парализованный собственными переживаниями. Он знает, что лишил жизни человека и нанес непоправимый ущерб его семье. Он понимает, что несчастный случай произошел по его вине: если бы он столько не выпил, то увидел бы пешехода раньше и мог отреагировать быстрее и адекватнее. Все глубже и глубже погружаясь в депрессию, молодой человек решает покончить жизнь самоубийством. В это время к нему в гости приходит его дядя. Видя отчаяние племянника, дядя некоторое время сидит рядом с ним молча, а затем, положив ему руки на плечи, говорит простые и правдивые слова: «Где бы мы ни были, мы все ходим по краешку пропасти». И молодой человек чувствует, что в его жизни появилась какой-то просвет. Он полностью меняет свой образ жизни, начинает изучать психологию и становится терапевтом-консультантом, чтобы работать с несчастными жертвами пьяных водителей, алкоголиками и людьми, арестованными за вождение в нетрезвом состоянии. Многим клиентам он дарит возможность излечиться и наладить свою жизнь.

- Девушка собирается поступать в колледж. Из всех возможных вариантов она предпочла бы подать документы в бизнес-школу одного из самых престижных университетов в округе. Однако конкурс ей кажется настолько большим, что у нее нет никаких шансов быть принятой. Стремясь «реально смотреть на вещи» и избежать разочарования, она собирается подать документы в одну из школ «попроще». Заполняя анкету для поступления, девушка объясняет свой выбор матери: «Я уверена, что университет будет просто завален заявлениями». На это мать отвечает: «Для хорошего человека всегда найдется место». Незамысловатая истина этих слов вдохновляет девушку на то, чтобы подать заявление в престижный университет. К своему изумлению и восторгу, она оказывается принятой и со временем становится чрезвычайно успешным бизнес-консультантом.
- Мальчик пытается научиться играть в бейсбол. Он мечтает оказаться в одной команде со своими друзьями, однако не умеет ни бросать, ни ловить и вообще боится мяча. Чем больше он тренируется, тем сильнее падает духом. Он сообщает тренеру о том, что намеревается бросить спорт, потому что оказался «плохим игроком». Тренер отвечает: «Плохих игроков не бывает, просто есть те, кто не уверен в своих способностях». Он становится напротив мальчика и вручает ему мяч с тем, чтобы тот передал его обратно. Затем тренер отходит на один шаг и легонько бросает мяч в перчатку игрока, заставляя вернуть пас. Шаг за шагом тренер отходит все дальше, пока мальчик не обнаруживает, что с легкостью бросает и принимает мяч на большом расстоянии. С чувством уверенности в себе мальчик возвращается к тренировкам и со временем становится игроком, ценным для своей команды.

Все эти примеры объединяет одно: всего несколько слов меняют жизнь человека к лучшему за счет того, что в его ограниченных убеж-

дениях происходит сдвиг в сторону перспективы с большим количеством альтернатив. На этих примерах мы видим, как нужные слова, сказанные в нужный момент, могут дать значительные позитивные результаты.

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

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

Язык и нейро-лингвистическое программирование

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

Сутью нейро-лингвистического программирования является то, что функционирование нервной системы («нейро-») тесно связано с языковыми способностями («лингвистическое»). Стратегии («программы»), с помощью которых мы организуем и направляем наше поведение,

ние, складываются из нервных и языковых паттернов. В своей первой книге «Структура магии» (1975) основатели НЛП Ричард Бэндлер и Джон Гриндер попытались дать определение некоторым принципам, на которых основывается упомянутая Фрейдом «магия» языка:

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

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

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

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