

TOWARDS AN INTEGRAL VISION

Using NLP And Ken Wilber's AQAL Model To Enhance
Communication

Peter McNab

Trafford Publishing

ИНТЕГРАЛЬНОЕ ОБЩЕНИЕ

**Мастерство коммуникации с помощью системы НЛП
и интегральной модели Кена Уилбера**

Питер МакНаб



ОТКРЫТЫЙ МИР

Москва, 2010

Благодарности

Ниже перечислены те титаны, на чьих плечах покоится данный труд. Большинству из них я выражаю признательность и в тексте (если чьё-то имя осталось неупомянутым, это произошло исключительно вследствие нехватки информации, которую надеюсь восполнить в последующих изданиях).

Данным списком я хотел бы поблагодарить многих людей, которые помогали мне совершенствоваться все эти годы. Теперь я понимаю, почему эти списки всегда такие длинные.

Приношу свои извинения тем, кого пропустил.

Коннира и Стив Андреасы, Тамара Андреас,
Ник Бейли, Сью Барретт, Бриджит Беннетт,
Фрэнк Бентли, Сара Кларксон, Чарли Коксон,
Керри Коксон, Майк Дэниелс, Роберт Дилтс,
Тод Эпстайн, Сью Фентон, Питер Филд,
Рич Филд, Рассел Гиббон, Питер Хопкинс,
Майк Китсон, Фред Кофман, Магнус Кулл,
Вэл МакДермид, Джоан МакНаб, Джон МакНаб,
Лесли МакНаб, Мурани Питер, Майкл Нейл,
Джозеф О'Коннор, Марвин Ока, Адам Рейнолдс,
Джеф Салзман, Мерлин Сарджент, Андреа Сигер,
Джон Сеймур, Мэйр Шелли, Кэролин Темпл,
Уайетт Вудсмол,

а также

Кен Уилбер.

И спасибо Линн, которая всё время была со мной и неизменно поддерживала меня в течение всей работы.

Особая благодарность всем участникам всех курсов, которые я когда-либо проводил.

Спасибо за то, что были со мной в моём путешествии-познании.

И в заключение — спасибо Клоду Шалю за его сборники «Buddha Bar», ставшие музыкальным сопровождением этой книги.

Предупреждение

Никоим образом не намекаю я на то, что являюсь примером Интегрального Человека.

Как и все мы, я всего лишь в пути и надеюсь, что описание части моего путешествия поможет другим путешествовать легче и быстрее.

Эта работа, как и моя работа над собой, не завершена.

Содержание

| | |
|---|-----|
| Предисловие Кена Уилбера | 13 |
| Предисловие к русскому изданию | 15 |
| ВВЕДЕНИЕ | 21 |
| Глава 1 ОБЩЕЕ ПРЕДСТАВЛЕНИЕ ОБ ИНТЕГРАЛЬНОМ ВИДЕНИИ. | 45 |
| Глава 2 ЧЕТЫРЕ НОГИ. | 57 |
| Глава 3 МОДЕЛЬ МЭД | 85 |
| Глава 4 МОДЕЛЬ ЦЕЛИ (МОДЕЛЬ МЭД КАК ПРОЦЕСС № 1). | 123 |
| Глава 5 КВАДРАТ ВОПРОСОВ (МОДЕЛЬ МЭД КАК ПРОЦЕСС № 2). | 135 |
| Глава 6 ПОЗИЦИИ ВОСПРИЯТИЯ | 147 |
| Глава 7 ПЕРЦЕПТИВНАЯ МОДЕЛЬ МЭД, ИЛИ СЕКТОРЫ КЕНА УИЛБЕРА. | 175 |
| Глава 8 ИНТЕГРАЛЬНАЯ МОДЕЛЬ ЦЕЛИ. | 197 |

| | |
|--|------------|
| Глава 9 КЛЭР ГРЕЙВЗ И ЭМЕРДЖЕНТНАЯ ЦИКЛИЧЕСКАЯ ДВУСПИРАЛЬНАЯ МОДЕЛЬ БИОПСИХОСОЦИАЛЬНОГО ПОВЕДЕНИЯ ЗРЕЛОЙ ЛИЧНОСТИ | 205 |
| Глава 10 ИНТЕГРАЛЬНАЯ МОДЕЛЬ РЕЗУЛЬТАТОВ..... | 259 |
| Глава 11 КВАДРОНИКА | 283 |
| Глава 12 ИНТЕГРАЛЬНАЯ БЕСЕДА..... | 327 |
| ДОПОЛНИТЕЛЬНАЯ ЛИТЕРАТУРА, МУЗЫКА, ВИДЕО..... | 355 |

Предисловие Кена Уилбера

В мире постмодернизма, лишённом значений и ценностей, всем нам, сбежавшим в моря иронии и безразличия, необходимы практические инструменты и техники ускорения перемен.

Нужно осознавать безотлагательную необходимость в изменениях. В свете чего на одном из учредительных собраний Интегрального института (www.integralinstitute.org) в 2000 году, на котором присутствовал мой друг Питер МакНаб, я говорил, что миру требуется больше книг, предлагающих интегральную модель более широкому кругу читателей. Книга Питера стала ответом на этот призыв.

Цель книги — познакомить с интегральным миром совершенно новый круг читателей. Делясь опытом своего тридцатилетнего пути к интегральному миру, МакНаб приглашает нас присоединиться к нему на этом пути. Питер был одним из первых, кто указал, что работы Клэра Грейвза представляют собой частный случай внутри моей собственной интегральной модели AQAL, и преподавал этот материал наряду с НЛП в течение последних восьми лет. Благодаря чему его книга не просто очень глубока, но и несёт в себе богатый опыт, на котором можно учиться. Это делает книгу мощным, привлекающим всеобщее внимание подходом к индивидуальной трансформации и усовершенствованию общества.

Живая, увлекательная и практичная, эта книга также включает в себя много упражнений, помогающих читателям применить интегральную модель в своей жизни. Он показывает пример того, как можно использовать мою интегральную модель и работы Клэра Грейвза в качестве средств точной оценки и понимания и, кроме того, как можно использовать техники и методы НЛП для достижения описываемых трансформаций.

Это, вероятно, первая интегрально ориентированная книга по НЛП, и в качестве таковой поистине достойна внимания очень широкого круга читателей.

Кен Уилбер

Предисловие к русскому изданию

«Я очень рад тому, что эта потрясающая книга выбрана для представления российской аудитории!»

Кен Уилбер

Пришлось совершить весьма долгое путешествие, чтобы прийти к этому моменту...

Я влюбился в Россию, когда впервые посмотрел «Войну и мир» в экранизации Би-би-си, а затем версию «Доктора Живаго» в исполнении Дэвида Лина. Позднее я прочитал русских классиков — Толстого, Достоевского, Тургенева, Булгакова и Солженицына.

Моя первая поездка за границу представляла собой двухнедельный отпуск, проведённый в Москве, Ленинграде (именно такое название носил в то время Санкт-Петербург), Киеве и Самарканде, когда мне исполнилось 19. Сколько же всего произошло за это время! В тот период я работал налоговым инспектором (высшего уровня) в Британской гражданской службе, и тогда действовало правительственное постановление, согласно которому глава нашего офиса должен был меня проинтервьюировать. Явно смущаясь, он объяснял мне, что нужно вести себя осторожно, дабы не попасть в какую-либо сомнительную ситуацию (было очевидно, что имелись в виду ситуации сексуального характера). Опасность состояла в том, что КГБ тогда бы получил возможность меня шантажировать, хотя в том юном возрасте я не был вполне уверен, зачем людям из КГБ могли бы понадобиться сведения о налоговых декларациях добропорядочных граждан Бирмингема.

В течение большей части своего первого визита я пребывал в состоянии тотальной перегрузки органов чувств: столь много новых и различных перспектив мы увидели и испытали! Наиболее ярким воспоминанием, однако, было то, как

мы опоздали на театральное представление в Ленинграде. То был «Евгений Онегин», первая в моей жизни опера. Нас отвели наверх, к «богам» (верхний балкон), где мы сидели среди публики, состоявшей в основном из детей и молодых людей. Удивительной была их реакция: восхищённое внимание и тишина во время прекрасных арий, громкие подбадривания и гул неодобрения, когда дело дошло до дуэли. Тяжело представить, чтобы подобное могло произойти в Великобритании, за исключением разве что фильмов про Гарри Поттера. К сожалению, нас перехватили в антракте и отвели на предназначенные для нас VIP-места в партере. Сидеть там было гораздо комфортнее, да и вид открывался получше, но веселья поубавилось.

Именно это путешествие и привело меня несколько лет спустя в Ноттингемский педагогический колледж. Туда я поступил потому, что это был единственный колледж такого рода в Великобритании, который давал бы возможность выучить русский язык. Единственный преподаватель русского языка уволился в тот же год, когда я начал там учиться, так что мне так и не посчастливилось пройти курс русского языка, но я, очевидно, пошёл туда с иной целью.

Этот колледж также давал возможность участвовать в программе обмена с США, и я ухватился за неё обеими руками. Как раз таки в период длившихся месяц каникул, под конец программы, я впервые посетил Боулдер, штат Колорадо, и Санта-Круз, штат Калифорния, которые являются родиной для интегрального подхода и НЛП соответственно. Пройдёт ещё два десятилетия... но оба места сыграли значительную роль в моём личном росте и развитии, история которого поведана на страницах настоящей книги.

Второе моё турне по России было совершенно другим. К тому времени я стал социальным работником и воспользовался поводом так называемого делового отпуска («busman's holiday» — отпуска, включающего в себя некоторые элементы работы) для поездки в Москву, Санкт-Петербург и Ригу.

Это было в конце 1980-х, когда всю разворачивалась перестройка. В дополнение к осмотру обычных для туристов достопримечательностей мы также посетили ясли, школу, центр дневного ухода за детьми и психиатрическую клинику. Мы обрели много новых друзей во время этой поездки, и вновь я был ошеломлён гостеприимством наших российских и латвийских коллег. Одно из любимейших моих воспоминаний об этом путешествии — это когда мы, будучи навеселе от русского шампанского, пребывая в номере московского отеля с видом на Кремль, обучались песням на языке кхоса под руководством бежавшего от апартеида южноафриканца.

Два десятилетия спустя я написал и издал эту книгу...

Представьте себе тот сюрприз и полнейшую радость, которую я испытал, когда получил буквально из ниоткуда вопрос, не буду ли я возражать, если моя книга будет переведена на русский язык. Буду ли я возражать? Это будет совершенная честь для меня.

Основная причина, по которой я написал эту книгу, состояла в том, чтобы навести мосты — мосты между интегральным миром и миром НЛП и мосты между миром и разумом Кена Уилбера.

В отношении тех из вас, кто знает и любит НЛП, могу предположить, что, подобно мне, вы, сколь мастерски бы вы ни владели его техниками, достигли его границ. Такое случается довольно часто ближе к окончанию вами курса «НЛП-Практик»: вы научились целому набору инструментов и техник, все они чудесны и трансформационны для вас и многих людей, с которыми вы работаете, но у них есть свой предел. Я убеждён, это из-за того, что НЛП главным образом является инструментом личной трансформации, в этом у него — по моему мнению — нет равных. Однако большинство людей, применяющих НЛП, довольно слабо понимают другие компоненты, которые необходимо учитывать, если мы хотим закрепить изменение.

Именно здесь на сцену выходит AQAL-модель Кена Уилбера (которая уже после первой публикации настоящей книги была расширена до AQALALASAT [«All Quadrants, All Levels, All Lines, All States, All Types», то есть «все сектора, все уровни, все линии, все состояния, все типы»], — невозможность включить эти изменения является наиболее слабым местом данной книги). Если мы не относимся столь же внимательно к внутреннему миру коллективного, сколь и к внутреннему миру индивидуального, и столь же внимательно к внешнему миру коллективного, сколь и к внешнему миру индивидуального, изменению не суждено закрепиться. Если мы не обращаем внимания на уровень развития человека, с которым мы работаем, изменению не суждено закрепиться. Если мы по-настоящему стремимся изменить себя и помочь другим измениться, нам необходимо принять интегральный подход.

С другой стороны, хоть я и считаю интегральную модель Кена самой исчерпывающей из доступных на сегодня карт космоса (этим словом древние греки описывали всю совокупность секторов физического космоса), многие люди, которых я обучаю, задают следующий вопрос: «Ну и что? Теперь у меня есть эта интегральная карта своей организации, и что мне с ней делать дальше?» — И именно тут на первый план выходит НЛП. Как только мы получаем карту и знаем место назначения, нам требуются инструменты и техники, способные помочь нам туда добраться, — НЛП как раз и предлагает такие инструменты. Тем не менее многие люди огранчивают себя использованием этих великолепных инструментов только лишь на индивидуальной основе, вместо того чтобы мыслить нестандартно. Великое множество техник и инструментов возможно адаптировать для работы с группами и командами*.

* Ввиду ограниченного объёма данной книги у нас здесь нет возможности подробно затронуть эти вопросы, однако я буду работать в тесном сотрудничестве со своими российскими коллегами над тем,

Стало быть, в терминах классического НЛП чего я хочу достичь с помощью данной книги? Я был бы рад, если бы больше людей пришли к ещё более искусному применению НЛП. Я был бы рад, если бы больше людей пришли к пониманию интегральной модели. Я был бы рад создать интегральное НЛП. Если большее число людей начнёт искать хорошего преподавателя НЛП в своём регионе и начнёт совершенствовать свои навыки межличностной коммуникации и трансформации, предназначение данной книги будет выполнено. Если большее число людей будет привлечено к чтению работ Кена Уилбера, предназначение данной книги будет выполнено.

Я убеждён, что это даже ещё более важно и безотлагательно сейчас, чем в тот период, когда книга была впервые издана. Мир изменяется, мир продолжает меняться. Единственный сколь-нибудь важный вопрос заключается в том, как мы отвечаем на эти изменения. НЛП и интегральная модель предлагают нам два наилучших инструмента для того, чтобы совладать с изменениями.

Мы стоим на краю,
По ту сторону сможем попасть,
Выбора мы лишены:
То ль взлететь, то ль упасть.

Питер МакНаб
Россендейл, Ланкашир
Апрель 2009

чтобы перевести большее число материалов, посвящённых НЛП, на русский язык и описать их применение на группе. Со временем эти материалы будут доступны по адресу: www.integralbooks.ru.



Введение

Объединяйте

«Объединяйте! В этом призыве была вся суть её проповеди. От единения прозы со страстью выиграет и то и другое, а человеческая любовь предстанет во всём своём величии. Хватит жить в осколках».

Э. М. Форстер. «Конец Говарда», глава 22.

«Объединяйте», — говорит Форстер. Это кажется таким простым, таким лёгким, и вот я сижу, смотрю в окно на долину Россендейл и вижу множество связей, существующих в ней. Согласованность в природе обычна, и она — обычай природы. Деревья напротив дома с каждым годом вырастают всё выше, чтобы вместить всех сорок, которые возвращаются сюда каждый год. Так что здесь для них всегда найдётся вдоволь сухих веточек и хворостинок, чтобы построить свои гнёзда. Так здорово наблюдать, как вырастает гнездо, знать, что, как только строительство закончится, в гнездо будут отложены яйца. Потом самец начинает порхать взад и вперёд с пищей для самочки. Чуть позже они вместе будут носиться туда-сюда, чтобы прокормить птенцов. И всегда для них находится пища, не важно, сколько птенцов вылупилось. Так здорово наблюдать это царство согласованности каждый год, весна за весной.

Однако мне кажется, что мы, наблюдающие, лишились этого. Мы потеряли способность к объединению. Кругом разобщённость. Кругом раздробленность. Кругом недостаток понимания. Мы потеряли саму потребность в объединении, что уж говорить об искусстве объединения. Сегодня мы узнаём из новостей о том, что в Саудовской Аравии кому-то перерезали горло только за то, что этот человек не был мусульманином. Но я уверен, что где-то в мире кого-то другого застрелили или задушили за то, что он мусульманин.

Мы смотрим на мир и видим неудавшиеся попытки общения друг с другом. Распадается небывалое количество

браков. Отдаляются друг от друга дети и родители. Учителя не находят контакта с учениками. А если мы посмотрим шире, то обнаружим, что весь мир расколот на части, и в этом мире лишь немногие способны поделиться своими мыслями с другими, и ещё меньше тех, кто в состоянии понимать других.

Сегодня слова Форстера уместны как никогда. Мы замечаем только поверхности. Мы видим только различия. Мы видим только то, из-за чего мы не можем объединиться. Если мы хотим изменить эту ситуацию и то направление, в каком движется мир, нам необходимо заглянуть в глубину, в то, что скрыто под поверхностями и различиями, потому что только так мы увидим пути, ведущие к объединению и контакту. Единственный способ сделать это — объединить форстеровскую прозу со страстью; внешнее с внутренним; слова и действия с мыслями и чувствами; или, в терминах Кена Уилбера, объединить правосторонние и левосторонние секторы.

Оскар Уайльд изящно выразил эту мысль:

«Ничто, кроме души, не способно исцелить чувств, и ничто, кроме чувств, не способно исцелить душу».

Единственный способ осуществить это — вступить в диалог друг с другом, обменяться мыслями, установить обратную связь.

Эта книга о том, как улучшить существующие связи и образовать новые.

Короче, о том, как развить *интегральное видение*.

Все люди разные?

Сколько я себя помню, меня всегда поражало, что люди настолько же сходны в одних качествах, насколько различны

в других. Оглядываясь назад, на пройденный путь, я понимаю, что это — та нить, которая протянулась через всю мою жизнь. Работая учителем и социальным работником, я удивлялся, насколько по-разному мы можем видеть мир. И ещё больше меня удивляло то, насколько по-разному объясняется существование этих различий в восприятии. Взяв, к примеру, Фрейда, Юнга, Скиннера и Маркса, мы увидим четыре совершенно разных способа объяснения этих различий. Согласно Кену Уилберу, это происходит из-за того, что каждая из этих моделей «истинна, но неполна». Кен говорит, что, сколько себя помнит, он всегда искал взаимосвязи и сходства в моделях и идеях. Он понял, что ни одна модель не может быть *абсолютно* неправильной, в ней должна присутствовать часть истины.

Аналогичным образом ни один человек не может *во всё* ошибаться, и в то же время ни одна модель не может быть *абсолютно* правильной. Все модели «истинны, но неполны». Как только мы это понимаем, искать взаимосвязи становится гораздо легче, процесс, как правило, сводится к тому, чтобы выяснить, откуда автор модели родом и что он или она пережил. Эта книга о том, как нам начать осуществлять это.

Четыре титана

Четыре вышеупомянутых титана полностью изменили наш способ воспринимать себя в двадцатом веке. Фрейд помог нам иначе взглянуть на сокровенные процессы мышления и исцелить себя. Юнг помог подключиться к всеобщему человеческому сознанию, о котором мы раньше могли только фантазировать. Скиннер дал нам способ изучить и изменить принципы поведения, которые мы прежде считали неизменяемыми и непреложными. Маркс показал нам, каким образом мы строим своё общество и какие изменения мы

можем привнести, чтобы сделать его более справедливым в отношении каждого из его членов.

Эти великие титаны опередили своё время и тем не менее не смогли бы сойтись друг с другом в том, что является самым важным аспектом, на который нужно обратить внимание.

Самому мне было трудно это понять. Я видел достоинства каждой точки зрения, и всё же они не совпадали. И тогда я превратился в сороку и взял всё полезное от каждой модели, почувствовав себя при этом мошенником. Я решил назвать свой подход «эkleктическим», но это всё равно было похоже на жульничество, а я по-прежнему оставался мошенником.

Истинные, но неполные

Хотя у меня уже появлялись слабые подозрения, что в моей модели не хватает чего-то, что позволило бы связать все компоненты в более интегральное целое, именно объяснение, предложенное Кеном Уилбером, с использованием его четырёх секторов помогло мне понять, что мои эмоциональные и интуитивные догадки имеют в конечном счёте смысл. Все модели, или карты, этих гениальных людей были истинными, но неполными. Они не передавали всю картину в целом.

Теперь цель моего поиска заключалась в том, чтобы отыскать модель, или карту, отражающую больше истины, чем эти неполные варианты.

Те «сорочьи» дни, когда я хотел просто выбрать и отделить лучшие кусочки в каждой из точек зрения на мир, подходили к концу. В двадцатом веке нужно было быть или фрейдистом, или юнгианцем, или бихевиористом, или марксистом. Вы должны были определиться с выбором, поднять знамёна, а затем все силы своего интеллекта упо-

требить на то, чтобы ругать остальные три идеи, делая всё возможное, чтобы опровергнуть и обесценить их значимость. Я надеюсь, что в двадцать первом веке будет появляться всё больше людей, считающих себя «интегральными» и способными увидеть ценность и значимость каждой точки зрения.

В этой книге даётся описание всем моделям и тому, как, будучи объединёнными друг с другом, они образуют некую ещё более мощную модель, просто и элегантно позволяющую обогатить и улучшить наше общение друг с другом. Данная конкретная версия модели — краткое введение в тему.

Я изучал и преподавал также и другие модели, например, ценностную модель Клэра Грейвза (известную также как спиральная динамика) и эннеаграмму. Я вижу эту книгу как прототип более полной и интегральной книги под рабочим названием «Интегральное НЛП», в которой соединятся все модели, которым я обучаю. В терминах Кена данная книга просто объединяет секторы и уровни и показывает их возможное применение; следующая книга охватит *«все секторы, все уровни, все линии, все состояния, все типы»*.

Это одна из причин того, почему эта книга сложнее других книг сходной тематики. Если не соблюдать осторожность, можно поддаться склонности свести все явления к наименьшему общему знаменателю. Гораздо проще допустить, что люди прозрачны, как стекло, и все находятся на одном и том же уровне развития. А если это так, то нет нужды адаптировать наш подход под их индивидуальные особенности, поскольку есть *«только один размер»*. Мой опыт ясно свидетельствует о том, что это не так.

«Все секторы, все уровни, все линии, все состояния, все типы»

Обращаясь к («всесекторному, всеуровневому») подходу AQAL*, предложенному Кеном, мы можем сказать, что люди весьма отличаются во многих смыслах. В зависимости от того, какой аспект своего опыта люди подчёркивают, они обладают различными преимуществами. Это могут быть их собственные мыслительные процессы и эмоции, или их действия и поведение, или процессы общекультурного мышления, или принципы поведения общественной системы.

Все люди находятся на разных уровнях развития. И хотя кто-то может посчитать это антидемократическим, антиэгалитарным и тому подобным, однако остальные просто принимают этот факт и работают с этим пониманием.

Кроме того, люди находятся на различных уровнях развития в различных сферах жизни. Одним легко даётся решение вопросов, связанных с карьерным ростом, но при этом они оказываются совершенно беспомощными в вопросах личных и семейных отношений, и у них может возникнуть естественное желание исправить этот дисбаланс. Другие достигают очень высокого уровня интеллектуального развития, но осознают при этом, что им необходимо поработать над эмоциональной составляющей их жизни. Или наоборот.

Кроме того, люди разделяются по различным типам, поэтому и способы работы над собой, и направления, в которых им следует работать, также будут различны. Существует множество человеческих типологий. На данный момент двумя наиболее распространёнными являются классификации по Майерс — Бриггс и эннеаграмма. Различные типы

* Аббревиатура AQAL образована от первых букв словосочетания «All Quadrants, All Levels» («все секторы, все уровни»). В настоящее время эта аббревиатура служит для обозначения интегральной модели Кена Уилбера, состоящей из пяти основных элементов: секторов, уровней, линий, состояний и типов. Популярное изложение модели см. в книге «Интегральное видение». — *Прим. отв. ред.*

людей будут по-разному реагировать на разные аспекты нашей интегральной модели. Нам необходимо помнить и учитывать это.

В этой книге делается попытка набросать план действий по применению интегрального подхода к коммуникации и в особенности к социальному общению, которое охватывает и включает в себя все эти аспекты человеческого опыта.

На плечах титанов

Однако требуется с чего-нибудь начать, так что моей отправной точкой будут модели и идеи, которые я преподавал широкой публике, а также в организациях в течение почти двадцати лет. Насколько мне известно, это первая попытка интегрировать их в логически согласованное целое.

Я, конечно же, сознаю, что, как и все остальные, я, по словам сэра Исаака Ньютона, «стою на плечах титанов». Многих титанов. Всё нижеследующее основано на аккумулярованном опыте, истории и знаниях каждого нашего предшественника.

Также верно то, что данное небольшое обобщение обширной полемики составляет ничтожную часть того, что должно последовать. Фактически весь нижеследующий материал основан на работах других людей. Многие более знающие и понимающие люди, чем я, исследовали эти вопросы. Я бы хотел сделать следующее: объяснить, как все эти авторитетные модели можно объединить для исключительно практического применения, для дальнейшего их использования в личной жизни и отношениях каждого человека, для улучшения своего здоровья, в бизнесе, образовании и для решения многих очень сложных проблем, которые мучают сегодняшнее общество. Я хотел бы познакомить с этой информацией более широкую публику. Кен Уилбер как-то сказал, что для того, чтобы действительно продвинуть

интегральные идеи, нужно что-то вроде интегральной версии «Селестинского пророчества»* (но, будем надеяться, с меньшим количеством гор, которые надо покорить). Пусть эта книга послужит трамплином на пути.

«Интересные времена»

Мне думается, что в наши «интересные времена» эта книга нужна как никогда. В Древнем Китае врагов проклинали, предрекая им жить в «интересные времена». Сегодня мы определённо живём в «интересные времена».

Эта книга представляет собой также попытку описать, как мы реагируем на «интересные времена», и предложить другие варианты реагирования на угрозы, которые встречаются нам как индивидам, коллективам, обществам, национальным государствам и видам. Мы сегодня дошли до такого этапа развития, на котором нам вскоре придётся принять сложные решения.

В начале третьего тысячелетия угроза ядерной катастрофы всё ещё реальна и сильна. Великие державы продолжают увеличивать запасы оружия массового поражения. Мы душим нашу планету (и себя), что возвращается к нам в виде сильнейших ураганов, голода или угрожающих многим жизням наводнений. Национальные государства распадаются с пугающей скоростью, порождая невиданного размаха войны между племенами; мы продолжаем безжалостно убивать друг друга внутри наших собственных государств и по ту сторону произвольных границ. Мы оказываем радушный приём людям из других государств, только если можем эксплуатировать их экономически, социально или сексу-

* Нашумевший нью-эйдж роман Джеймса Редфилда. В 2006 г. режиссёром Арманом Мastroяни по нему был снят фильм. — *Прим. отв. ред.*

ально. Эпидемия СПИДа возросла до угрожающих размеров, опустошая целые страны и грозя уничтожить целые континенты, появляются новые штаммы вируса, подвергая опасности уже целые виды. Мы истощаем ресурсы планеты со страшной скоростью и продолжаем при этом думать, что они бесконечны. Даже эти ограниченные ресурсы распределяются всё более неравномерно и несправедливо. А большинство из нас, кажется, даже ничего не замечает; а те, кто заметил, просто игнорируют происходящее. И вправду — «интересные времена».

В то же время мы приближаемся к пониманию нашего генетического устройства, что, в конце концов, может положить конец заболеваниям, несколько лет назад считавшимся неизлечимыми. У нас есть потенциал для того, чтобы полностью расправиться с угрожающими жизни эпидемиями. У нас есть возможности для производства количества пищи, достаточного для всех жителей нашей маленькой планеты. У нас есть потенциал для производства новых, более чистых и безопасных форм энергии. Европейский эксперимент привёл к тому, что сегодня в Европе более безопасно и мирно, чем когда бы то ни было за её историю. Есть знаки, указывающие на то, что у многих людей постепенно формируется мироцентрическая позиция восприятия, которая позволяет нам окончательно осознать, что, если мы хотим сохраниться как вид, мы должны нести ответственность за всех и каждого.

Вот о чём эта книга — о том, что, изучая, как мы связаны друг с другом, мы, если это верно, сможем повлиять на мир, если будем готовы принять на себя ответственность.

От Бирмингема до Боулдера

У меня есть и глубоко личные причины считать, что сейчас такая книга крайне необходима.

Имея за плечами опыт работы учителем и социальным работником (три года, которые я проработал в Инленд Ревенью*, я обычно пропускаю), я стал настоящим прагматиком, поэтому мне интересны только те модели, которые находят применение в каждодневной жизни. Это объясняет обилие примеров с различными контекстами, позволяющими сделать эти модели жизнеспособными. Я хочу показать вам, как они соотносятся с вашей сферой деятельности и как вы можете применить их в своей жизни уже сегодня. Я также надеюсь, что прочтение книги вдохновит вас на то, чтобы изучить оригинальные источники, на которых основана книга, уже имея на руках карту, с которой легче будет проложить курс через сложные, переменчивые воды жизни.

После того как я шесть лет обучал социальных работников, я уволился и в 1993-м начал собственное дело по преподаванию НЛП (практические курсы, мастер-классы и тренерские курсы) широкой публике, корпоративному преподаванию служащим престижных компаний, преподаванию в местных органах управления, добровольных организациях и благотворительных обществах в более чем двенадцати странах на трёх континентах. Так что моё понимание этих моделей и техник зиждется на опыте представления их сотням людей.

Однако отправная точка пути от Бирмингема до Боулдера лежит на самом деле в начале 1960-х, когда мне было шесть или семь лет. Однажды я прибежал из школы и сказал родителям, что хочу стать учителем. Однако у меня были сложные отношения со средней школой, и я сдал экзамены, прямо скажем, не блестяще, так что идею об учительской миссии мне пришлось оставить. Но сама миссия учителя меня не оставила.

* Инленд Ревенью — до апреля 2005 г. отдел британского правительства, ответственный за осуществление прямого налогообложения. — *Прим. пер.*

Проработав три года на госслужбе в Инленд Ревенью Бирмингема, я стал учителем в профессиональном училище в Ноттингеме, мне шёл тогда 21-й год. Между этим училищем и училищем в Пенсильвании действовала программа обмена, поэтому нас отправили в США. Осень и зиму 1975-го я провёл в литературных классах с девятиклассниками (ребятами 13–14 лет), и у меня оставался месяц до конца года, чтобы поездить по стране. На автобусах «Грейхаунд»* (которые в то время были совсем другими) я прочертил широкую полосу через все Соединённые Штаты, побывав в Филадельфии, Вашингтоне, Чикаго, на Ниагарском водопаде, в Денвере, Солт-Лейк-Сити, Сан-Франциско, Лос-Анджелесе, в Большом Каньоне, Новом Орлеане, во Флориде, Атланте и Нью-Йорке. Для человека в моём возрасте, столь юного и впечатлительного, это путешествие было просто замечательным. Из всего, что я видел, мне особенно запомнились два места.

Во-первых, Санта-Круз, морской курорт в Калифорнии, расположенный на побережье, южнее Сан-Франциско. Там находится университет, построенный во времена правления президента Рейгана для детей богатых калифорнийцев, которые иначе могли и вовсе упустить шанс получить диплом. Мне рассказали, что там не было ни экзаменов, ни различных баллов. Концепция заключалась в том, что достаточно было просто посещать университет (позже станет понятно, как подобный «зелёный» университет мог выжить в те времена), обучение в котором уже являлось свидетельством успеха. Университетский городок выглядел очень мило. Каждый факультет был надёжно отделён от другого лесами и лужайками, по которым бродили олени. Именно здесь британский философ и мыслитель Грегори Бейтсон

* Легендарные автобусы дальнего следования в США, ставшие участниками многих историй и сказаний современной Америки. — *Прим. пер.*

провёл много лет в пору своей зрелости. Здесь также встретились Джон Гриндер и Ричард Бендлер и вместе с Лесли Кемерон-Бендлер, Джудит Делозье, Дэвидом Гордоном и Робертом Дилтсом в середине семидесятых создали НЛП. Вскоре к ним присоединились Коннира и Стив Андреас и учредили собственные курсы НЛП в Колорадо в качестве Комплексного курса НЛП. Увидев Санта-Круз, я полюбил его и отметил как место, которое нужно посетить ещё раз, — что я и сделал, но не раньше, чем через шестнадцать лет.

Следующим местом, приведшим меня в восхищение, был Боулдер в штате Колорадо. Ещё раньше, на другой стороне континента, я познакомился с несколькими студентами, очень дружелюбными и гостеприимными. Услышав, что я собираюсь быть в Боулдере в декабре, они предложили мне заглянуть к их друзьям, приехавшим недавно в местный университет. И вот я, вооружённый адресом, отправился их искать, грязный, голодный и уставший, как собака, после последнего испытания Грейхаундом (чтобы сэкономить время и деньги, спал я в основном в автобусах; в конце концов, это было начало семидесятых). Друзья знакомых оказались совершенно невозмутимыми. Когда я приехал, они как раз собирались уходить, но кинули мне ключи, велели чувствовать себя как дома — поесть, принять душ, отдохнуть — и сказали, что мы увидимся вечером по их возвращении. Вернувшись домой, они также вели себя более чем гостеприимно. Они показали мне город и университет, пригласили меня на обед, но лучше всего было то, что мы поднялись с ними в парк Шатокуа, где мне открылись невероятные красоты Боулдера с его равнинами, как будто выглаженными утюгом. Я влюбился в Боулдер, но, прежде чем я смог продолжить свои с ним отношения, прошло восемнадцать лет.

Шло время. Я стал учителем, преподавал коррективный курс английского языка и драматургию в Вондсворте и Хендсворте, а потом снова увлёкся социальной работой

в жилищном строительстве и работал вначале в Бирмингеме, а потом в Корнуолле. Через несколько лет я объединил оба занятия и уехал на северо-запад Англии, где получил назначение в качестве офицера-инструктора в отделе социальной службы.

Через пару недель меня попросили «посидеть» с иностранным инструктором. В мою задачу входило следить за тем, чтобы было достаточно раздаточных материалов и чтобы кофе подавался вовремя. Курс назывался *«Введение в нейролингвистическое программирование»*. На тот момент я не знал о предмете ничего, а название казалось чрезвычайно скучным. Так что я взял с собой книжку и приготовился притаиться в уголке.

Через час после начала я был на крючке: несмотря на то что тренер был не ахти какой, я понимал, что в этом было нечто, чего я искал. У меня впервые появилось полное и завершённое ощущение того, что я контролирую свои эмоции. Как и большинство ранее встречавшихся мне людей, до этого я считал, что моими эмоциями управляют окружающий мир и другие люди — *«он разозлил меня», «она заставила меня почувствовать себя виноватым», «они заставили меня испытать стыд»*. В тот день я узнал о НЛП-технике самоякорения. Это очень простой процесс, который занимает всего десять минут. В тот же день я установил то физическое действие, благодаря которому я достигаю состояния уверенности в себе, где и когда сам захочу. С того дня в 1989 году до сегодняшнего это состояние меня не покидает.

За время своей работы, сначала в качестве преподавателя, а потом социального работника, я узнал о существовании множества моделей человеческого поведения и развития. Идеи Фрейда о бессознательном были мне совершенно понятны и оказались весьма полезны для понимания детей и молодых людей, с которыми приходилось работать. В то же время мне очень пригодилось несколько идей Скиннера

о принципах поведения, которые помогли мне изменять некоторые детские привычки и поведение. Но ни та, ни другая теория, казалось, не учитывала окружение, в котором ребёнок живёт. Мне казалось, что при работе с семьями важно учитывать более широкий набор факторов. Чуть позднее в общий котёл добавились во многом полезные идеи Юнга о коллективном бессознательном и мифологических архетипах. По мере изучения всех этих различных моделей и точек зрения я начинал осознавать, что не могу быть ни фрейдистом, ни скиннерианцем, ни бихевиористом, ни марксистом, ни юнгианцем, ни роджерсианцем. Каждая из этих моделей приносила что-то своё, но ни одна не казалась абсолютно «правой». Я чувствовал себя интеллектуальной сорокой, просто подбирающей кусочки и осколки, которые могут пригодиться, чтобы помочь другим людям изменить сковывающие модели поведения. В лучшие времена я называл себя «эkleктиком», однако на самом деле чувствовал себя мошенником. Всё изменилось, когда я открыл для себя НЛП.

Нейролингвистическое программирование

НЛП — это, если говорить просто, способ моделирования успешного поведения. Разработки теории были начаты такими терапевтами, как Вирджиния Сатир, Милтон Эриксон и Фриц Перлз, однако с тех пор техники НЛП внедрились в сферы бизнеса, продаж, лидерства, образования, здоровья, музыки, изобразительных искусств, спорта и в другие области жизни. Техника эта сама по себе очень эkleктична (один из ранних разработчиков сказал, что *«если что-то работает — это НЛП»*), и я находил привлекательной совокупность знаний, где никто не стыдится заимствований из других теорий и их синтеза.

В тот день я решил, что буду изучать НЛП на самом глубоком уровне. Через пару недель я увидел рекламное объявление о семинаре Джона Сеймура «Введение в НЛП для тренеров» и при поддержке своего начальника подал заявку на участие. Я посетил семинар и познакомился с людьми, которые знали это дело, могли обучить ему и обладали той ясностью мыслей, которой недоставало остальному НЛП-сообществу. Вознамерившись усердно учиться, я подал заявку на интенсивный курс обучения на мастера-практика, который вели Роберт Дилтс и Тодд Эпстэйн. Они находились в Южной Калифорнии, а курс проводился в кампусе университета Санта-Круз. Через пару лет я был помощником на занятиях, которые проводили Андреасы. Их месячные летние очные программы всегда проводились в Винтер-парке штата Колорадо (который, по словам некоторых, послужил прототипом для «Южного парка»*), хотя они жили и работали в Боулдере. Круг начал смыкаться, когда я понял, что спустя четверть века оказался вдруг так близко к двум моим любимым американским городам.

«Краткая история всего»

Именно в этот период, когда я был проездом в Лондоне, мне на глаза попала книга Кена Уилбера под названием «Краткая история всего»**. Чувствуя странное притяжение к книге и обложке, я сначала не мог заставить себя купить книгу с таким надменным названием. На тот момент я не

* «Южный парк» — сатирический мультсериал для взрослых, созданный Мэттом Стоуном и Треем Паркером — выпускниками университета Колорадо. Сериал высмеивает недостатки американской культуры, а также подвергает критике множество глубоких предрассудков и табу. — *Прим. отв. ред.*

** Уилбер К. Краткая история всего. — М.: АСТ, 2006. — *Прим. отв. ред.*

был хорошо знаком с чувством иронии у американцев, поэтому воспринял название буквально. (С тех пор я имел возможность убедиться, что у Кена великолепное чувство юмора, а большинство наших с ним бесед были разговорами о фильме «Красиво жить не запретишь» и Эдди Иззарде*.) Предполагалось, что название будет ироничным, но оно оказалось странным образом точным.

В то лето в Боулдере я почти уже купил внушительный том с названием «Пол, экология, духовность» (текст, на котором основана «Краткая история всего»), но потом отказался от этой идеи из-за веса — если я плачу за перевес багажа, это всегда происходит благодаря книгам. Из информации на обложке книги я выяснил, что Кен Уилбер живёт в Боулдере и у него бритая голова, как и у меня. Круг почти замкнулся.

И хотя я изучал НЛП (а на это я тратил очень много времени и энергии, обучаясь у одних из самых известных людей в мире НЛП — Конниры и Стива Андреасов, Роберта Дилтса и Тодда Эпстейна, Тэда Джеймса и Уайета Вудсмолла, Джона Сеймура и Джозефа О'Коннора), я знал, что чего-то недостаёт. НЛП уделяет много внимания внутренней работе с мыслями и эмоциями, и, возможно, именно потому, что НЛП было в основном создано интровертными индивидуалистами, в нём мало что связано с внешним миром. Кроме того, оно горделиво заявляет, что свободно от оценок, что, конечно же, не так. Одно из величайших прозрений, которое проявляется благодаря секторам Кена Уилбера, заключается в том, что ничто не свободно от оценок, ниже я в деталях расскажу об этом.

Я продолжал преподавание НЛП широкой публике, а также в крупнейших престижных компаниях на северо-западе Англии и по всему миру (на трёх континентах и бо-

* «Красиво жить не запретишь» («Absolutely Fabulous») — комедийный английский сериал, идущий с 1992 года. Эдди Иззард — английский комедийный актёр. — *Прим. отв. ред.*

лее чем в десятке стран в течение девяти лет), но продолжал осознавать, что чего-то не хватает. Во время одного из своих рабочих визитов в Боулдер я наконец прочитал Уилбера, и многие вещи вдруг встали на свои места.

В своей работе учителя и социального работника я применял кусочки методов и практик, почерпнутые из множества различных теорий, исследований и книг. На интеллектуальном уровне это казалось неприемлемым и каким-то недостойным типом мышления, однако на эмоциональном и духовном уровне ощущалось абсолютно правильным.

Открытия, сделанные Кеном Уилбером, и в особенности его четыре сектора, помогли мне во всём разобраться. Как часто говорит Кен, любая работающая модель, которая была разработана умным человеком, не может быть совершенно неправильной; единственным объяснением может быть, что она верна, но неполна. Эта мысль по-настоящему открыла меня, так что я немедленно стал применять её ко всему, что знал, и особенно к миру НЛП. Когда я вобрал в себя тот аспект секторов, который связан с развитием (что составляет значительную часть НЛП и модели Грейвза), множество вещей встало на свои места. Я внезапно понял, почему определённые процессы и техники срабатывали для одних людей, а для других — нет (например, процессы «самоякорения» и «позиций восприятия»). Я мог теперь выстраивать объяснения о том, почему срабатывают другие процессы, хотя в них не видно никакого логического смысла (как, например, «концепция нейрологических уровней» Роберта Дилтса и Тодда Эпстейна).

Примерно в это же время я познакомился с моделью развития ценностей Клэра Грейвза. Я уже читал о ней в книгах «Стратегия дельфина» («Strategy of the Dolphin») и «Терапия линией времени и основа личности» («Time Line Therapy & The Basis of Personality»), но извлёк не особенно много пользы. По мере того как я понимал работу Кена, во всём начало появляться больше смысла.

Интегральный подход

В 1994 или 1995 году, когда наша группа работала над очередной программой по НЛП для практикующих мастеров, я рискнул создать что-то совершенно новое. Через пару дней, принимая душ, я вдруг представил обе эти модели вместе, а потом вообразил, как они наслаиваются друг на друга, — так родилась модель Уилбера — Грейвза. Я разработал возникшую идею и преподавал её некоторое время в течение последующей пары лет (участников тех первоначальных программ я хочу искренне поблагодарить за то, что они были моими подопытными кроликами).

А через год или около того, как гром среди ясного неба, раздался звонок из Парижа. Мой американский коллега, с которым я не общался больше десяти лет, спрашивал меня, что это за разработки я провожу, интегрируя Кена Уилбера и НЛП, — он как раз компилировал книгу о прикладных программах в Европе с Кеном Уилбером (она, кстати, до сих пор так и не материализовалась). Он попросил меня прислать материалы и пояснения по этому вопросу, а когда получил их, спросил, можно ли ему переслать их Кену. Я был очень польщён и, конечно, согласился. Пришедший ответ был весьма воодушевляющим (что-то вроде «на сегодняшний день это самое продвинутое применение моих идей», но Кен всегда очень великодушен), и в результате мы с Кеном стали переписываться по электронной почте.

В это же время произошло ещё одно невероятное совпадение. Во время своего визита в Боулдер я ассистировал на семинаре по сущностной трансформации, где встретил человека, знакомого с Кеном, который рассказал мне, что для того, чтобы расслабиться, Кен смотрит «Красиво жить не запретишь». Вначале я был шокирован. Многие люди неоднократно рассказывали мне об отшельнических наклонностях Кена, и я всегда думал, что это не очень-то соответствует интегральному образу жизни. И вдруг ещё несколько кусочков

встали на свои места. Кен Уилбер обладал не только чувством юмора, но и чувством иронии. Наша переписка претерпела изменения, и я вскоре выяснил, что он тоже любит Эдди Иззарда (позже я показал ему «Лигу джентльменов» и «Маленькую Британию»^{*}).

Интегральный институт

Примерно тогда я был приглашён вступить в Интегральный институт, который некоторое время назад основали Кен и ещё несколько людей.

Вот что написано об этом на веб-сайте самого Интегрального института (www.integralinstitute.org):

«В 1997 году группа меценатов предложила Кену Уилберу довольно солидную сумму на создание организации или института, который бы занимался разработкой более комплексных и интегральных подходов к решению всё более сложных мировых проблем. Уилбер пригласил около 400 ведущих интегральных философов со всего мира для проведения ряда встреч у него дома, в Боулдере. Джо Фирмейдж, посетивший несколько таких собраний, заявил, что «нигде в мире нет организации, которая делала бы то, что делает Интегральный институт», и незамедлительно передал в дар миллион долларов наличными. Благодаря этому пожертвованию был официально основан Интегральный институт».

Институт ставит перед собой три цели:

- 1) интегрировать как можно большее количество исследований в как можно большем количестве дисциплин;

^{*} «Маленькая Британия» — популярное комедийное шоу. — Прим. пер.

- 2) проводить на базе этих исследований разработку прикладных продуктов и услуг;
- 3) использовать это интегральное знание и метод решения проблем для решения критических и срочных вопросов.

Я посетил первое собрание секции медицины в 2000 году и теперь являюсь членом Интегральной консалтинговой службы и встал на путь тренера Интегрального института.

Я продолжал преподавать НЛП в самых разных местах: в Бельгии, Белфасте, Будапеште, Дании, Дубае, Дублине, Испании, Лондоне, Лос-Анджелесе, Румынии, Хаддерсфилде, Шардже, Швеции, Шеффилде, Эр-Рияде и Южной Африке. Мне доводилось работать с некоторыми американскими тренерами: Коннирой и Стивом Андреасами и всесторонней командой НЛП, Робертом Дилтсом, Марвином Ока и Уайетом Вудсмоллом. Я стал одним из первых мастеров-практиков НЛПТА и тренеров по сущностной трансформации. Я всё больше узнавал о самых передовых разработках и творческих проектах, которые происходили в Европе, по крайней мере, за последние десять лет. Кроме того, я добавлял всё больше и больше материала из Уилбера и Грейвза и теории эннеграммы как в курсы практиков, так и практикующих мастеров. В то же время команда, занимавшаяся вопросами интегрального лидерства, разрабатывала десятидневные программы для старших администраторов, генеральных директоров и лидеров сообществ. С июня 2000 года эта программа успешно проводится, по крайней мере, два раза в год.

«Интегральное общение»

Из всего этого и выросли книги *«Интегральное общение»* и *«Интегральное НЛП»*. Выросли, кажется, очень быстро,

но вместе с тем очень органично. Обычно я не суеверен, но в данном случае у меня возникает ощущение, что здесь вмешались какие-то иные силы и будто всему этому суждено было случиться.

Итогом, я думаю, станет некая техника, которая сможет изменить наш способ общения, если мы решимся её применять. Эти принципы и саму технику можно использовать в различных контекстах и ситуациях, когда несколько людей пытаются наладить общение, — это могут быть друзья и любовники, родители и дети, мужа и жёны, учителя и ученики, конкуренты и коллеги, начальники и подчинённые, сообщества и национальные государства.

Я предлагаю данную книгу в качестве скромного вклада в растущий хор голосов в поддержку идеи о необходимости обращаться к этим вопросам, если мы хотим выжить как вид, не говоря уже о том, чтобы создавать эти связи, крайне важные для сохранения людского рода. Потому что в одиночку нам не выжить и до тех пор, пока мы не научимся выстраивать подобные связи, мы обречены.

Я ещё раз хотел бы повторить, что эта книга не увидела бы свет без моих учителей и коллег по тренингам, но самую большую благодарность я бы хотел приберечь для участников всех тех курсов и программ, которые я когда-либо преподавал за последние двадцать лет. У вас я почерпнул гораздо больше того, чему вы когда-либо могли научиться у меня. Спасибо вам.

Я надеюсь, что эта книга сможет хоть чуть-чуть изменить тот мир, в котором мы с вами живём.

Питер МакНаб
Россендейл, Ланкашир
Декабрь 2004 г.



Глава 1

Общее представление об интегральном видении

Секрет Жизни

Великий Дух созвал всех Богов, чтобы обсудить очень серьёзное и важное дело. Он решил создать человеческих существ, но знал, что они не смогут совладать с Секретом Жизни, и решил держать его втайне от них. Он поручил Богам найти место, где можно спрятать Секрет Жизни.

Боги собрались и стали обсуждать и спорить, и взвешивать, но прошло несколько недель, а они всё не могли придумать, куда спрятать Секрет Жизни.

И тогда один Бог предложил решение, которое одобрили почти все. Он предложил спрятать Секрет Жизни глубоко под самой высокой горой, потому что люди никогда не смогут отыскать его там.

Боги были довольны собой и собирались уже сообщить Великому Духу об этом решении, но один Бог взял слово. Он сказал, что, хотя людям и понадобится много времени, чтобы найти это место, они отыщут его. В конце концов они отыщут самую высокую гору и заберутся на неё. В конце концов они построят бурильную машину и докопаются до самых глубоких глубин под самой высокой горой. Может, это займёт тысячи лет, но они найдут это место.

Боги всерьёз обеспокоились. Близится время, когда Великий Дух сотворит человеческих существ, а они всё ещё не нашли решение.

Через некоторое время кто-то предположил, что, может быть, подойдут глубины самого глубокого океана?

И снова Боги были в восторге и собирались уже пойти к Великому Духу. Но снова их остановил всё тот же Бог. В конце концов люди найдут самый глубокий океан. В конце концов они создадут подводную лодку. В конце концов они установят бурильную машину на подводную лодку. В конце концов они отыщут Секрет Жизни. Может, это займёт тысячи лет, но они найдут его.

Теперь Боги были в отчаянии. Великий Дух создаст человеческих существ уже завтра, а они всё ещё не нашли решение проблемы.

Верный ответ приходит порой в тишине, потому что, если сидеть тихо достаточно долго, можно услышать слова Самого Маленького Бога. Он всегда там, тихонько сидит позади всех, ничего не говоря. Но, когда всё-таки произнесёт что-то, это стоит послушать.

И Самый Маленький Бог сказал, что нужно предложить Великому Духу спрятать Секрет Жизни внутри самих человеческих существ, потому что им никогда не придёт в голову посмотреть внутрь самих себя.

(Я рассказываю эту старую историю уже много лет и встречал множество разных версий, но впервые я услышал её из уст Чарльза Хэнди в программе «Сегодня» на радио «Фор».)

Внутри или снаружи?

А ведь и в самом деле, часто бывает так, что ответ уже существует *внутри* нас, не так ли? Но мы проводим слишком много времени, плача и жалуясь на других и на то, какая плохая у нас жизнь, что совсем не остаётся времени заглянуть *внутри* себя и поискать другие варианты. Это отчасти происходит из-за *магического числа семь плюс-минус два*, о котором я во всех деталях расскажу чуть позже.

И ещё это происходит потому, что мы верим, будто карта, которую мы создали для себя, чтобы ориентироваться во внешнем мире, не похожа на карты, которые носят в своих головах другие люди.

И наконец, это происходит потому, что мы верим, будто наш внутренний мир и внешний мир совпадают, хотя на самом деле это не совсем так.

Об этом и о многом другом идёт речь в книге «Интегральное общение». Она о том, как открыть в себе *Секрет Жизни* и как помочь другим сделать это.

Новинка месяца

Это случается всякий раз, когда я попадаю в аэропорт. Я проглядываю стойки с журналами и книжные полки с целью найти что-нибудь почитать в полёте. И меня тут же тянет к очередному гуру менеджмента. У меня в портфеле всё ещё лежит непрочитанная копия книги предыдущего гуру менеджмента, но меня всё равно притягивает. Я читаю отзывы на передней и на задней стороне обложки; просматриваю первые несколько страниц с рекомендациями. И, несмотря на то что отзывы написаны тем же гуру, чья книга лежит у меня в портфеле, я покупаю и эту книгу. Может быть, в этой книге отыщутся ответы на те вопросы, которыми мы ежедневно задаёмся. Мы всё это делаем, продаёмся через великое множество книг по менеджменту, которые есть в продаже, стараясь в этот раз выбрать то, что работает.

Конечно, новинка появляется каждый месяц. Может быть, как раз вот этот способ рассказывать о бизнесе и управлении и даст ответ. Может быть, лидерские качества Спартака или Билли Бантера помогут нам управлять собственной командой. Однако, если бы существовал единственно верный ответ, такой книгой пользовались бы все, и такую теорию стали бы внедрять все компании и организации.

Но, даже прочитав обзор, прочитав комментарии на обеих обложках, авторство которых принадлежит гуру прошлого месяца, даже купив книгу и прочитав одну-единственную главу, в глубине сердца мы знаем, что в следующий раз в аэропорту снова будем искать очередной ответ на свои вопросы.

И это касается не только сферы менеджмента и управления. Тот же процесс протекает и в различных предметных областях здоровья, личностного роста и развития, духовности, образования, выполнения родительских обязанностей и воспитания детей. Список на этом не заканчивается.

Интегральное видение

Как такое может быть? Откуда берутся все эти теории и идеи о менеджменте, написанные таким количеством разумных людей? Как можно успешно использовать в бизнесе и управлении все эти идеи и теории, если они противоречат друг другу? Нас обманывают? Держат за дураков? Эти гуру менеджмента действительно верят в то, что пишут, и верят, что это работает? Я действительно искренне полагаю, что все эти гениальные люди стремятся поделиться с нами своими невероятно полезными идеями и моделями. И тем не менее...

Эта книга и те, что за ней последуют, являются попыткой исследовать эту область, объяснить, почему существует так много теорий и почему они одновременно соглашаются и не соглашаются друг с другом. Это попытка разработать модель, которая позволит интегрировать все предыдущие модели, потому что все теории действительно по-настоящему взаимосвязаны; всё, что нам нужно, — это карта, отображающая эти взаимосвязи.

Эта книга также представляет собой попытку показать, как можно использовать более интегрированную теорию в бизнесе и управлении организациями; теорию, которая «трансцендирует и включает» все другие модели. Только такая модель позволит нам выжить и преуспеть в нашем вечно меняющемся мире, смело встретить вечно обновляющиеся вызовы, которые ставят перед нами всё новые и новые проблемы.

Ключевая роль в книге отводится чрезвычайно мощному инструменту, благодаря которому мы можем трансформировать своё общение. Использовать его можно в любом контексте, в котором затрагивается общение с другими людьми. Когда вы станете более опытным, этот же инструмент можно использовать и в отношении самого себя для исследования своих внутренних комментариев или внутреннего диалога.

Однако вначале я хотел бы сделать небольшой шаг назад и поподробнее описать структуру книги. Есть несколько тем, рассматривающихся в наших открытых программах, которые могут пригодиться здесь, — «Личное Мастерство», «Постановка себя на место причины», «Ограничения, возложенные на самого себя» и «Экологичность».

Личное Мастерство

Один из вопросов, с которым мы предлагаем людям разобратся, — это то, чего они действительно хотят от жизни. Кому-то нужно зарабатывать в десять раз больше, чем сейчас; кто-то хочет стать самым лучшим родителем; кто-то может захотеть стать лучшим тренером или терапевтом, или учителем, или инженером, или офицером полиции. Другие хотят двигаться дальше по пути духовного развития. Чего бы ни хотели люди, мы предлагаем им достигнуть этого, то есть овладеть Личным Мастерством. Существенной частью этого мастерства является умение понимать то, чего ты хочешь.

Трудность, конечно же, заключается в том, что люди не знают, чего же они хотят, вот почему наши программы посещает так много народу. Они знают, что не получают от жизни того, чего хотят; они знают, что всё может быть иначе и лучше; они знают, что готовы к переменам. Программа помогает людям разобраться в себе и выбрать, какому курсу, какому направлению они хотят следовать.

У большинства людей наблюдается постепенный прогресс по мере того, как они разбираются с проблемами из прошлого и приходят к реальному пониманию того, как они сами, по существу, тормозят свой процесс роста и развития. Помимо этого они узнают, что существует множество инструментов, техник и процессов, направленных на то, чтобы помочь им в развитии и росте. В НЛП есть несколько упражнений, которые помогают поставить правильно сформулированные цели, существует примерно дюжина способов трансформации ограничивающих установок в установки, придающие силу, существуют также специальные техники для выявления фобий и различного рода неприятий и их ослабления или избавления от изнуряющих привычек. Всё это позволяет людям продвигаться далее на пути к Личному Мастерству.

Постановка себя на место причины

Основной задачей при овладении Личным Мастерством для большинства людей становится умение *«ставить себя на место причины»*. Серьёзный прорыв в процессе самораскрытия часто происходит при реализации нашей веры в схему *«причина > следствие»*. Большинство людей, с которыми я встречался, всё ещё живут в *«причинно-следственной»* вселенной. Вероятно, это больше не соответствует истине, но если вести себя так, как будто соответствует (а так и делают многие люди), тогда придётся делать выбор, находимся ли мы на уровне *«причины»* или на уровне *«следствия»*. Это всего лишь концепция, но, как и в случае с большинством концепций, то, во что мы верим, очень сильно влияет на то, как и что мы думаем, чувствуем и делаем. Вследствие того что вселенная, по всей видимости, не является *«причинно-следственной»*, по большому счёту, безразлично, считаем ли мы, что находимся на уровне *«причины»* или на уров-

не «следствия», потому что оба варианта неверны. Однако, если учитывать факт того, что мы склонны принимать эту парадигму, важным становится то, какое значение мы ей придаём.

Большинство людей, с которыми я пересекаюсь, считают себя находящимися на уровне «следствия». Они реагируют на всё, что посылает им мир. Подобно пробкам они качаются на волнах реки жизни, плывя туда, куда несёт их течение, — бьются о скалы, прибиваются к берегу, устремляются в заводи забвения. Решать, что именно произойдёт с ними, не в их компетенции, всё считается скорее «предопределённым». Жизнь у таких людей просто происходит, у них нет ни выбора, ни влияния на неё.

В организациях я постоянно сталкиваюсь с таким отношением. Каждый винит другого в том, что что-то не так. Это всегда вина кого-то ещё, и этот «кто-то» всегда находится где-то ещё — стоит или выше в структуре организации, или ниже, или «где-то там». Помимо того что это самоограничивающая и мешающая людям чего-либо достичь позиция, это также и замечательное оправдание; влиянием обладают только другие люди, так что, если что-то пошло не так, это наверняка не моя вина.

Но, конечно же, ничто из вышесказанного не верно.

Ограничения, возложенные на самого себя

Это концепции, которые мы создаём на основе наших карт. Верно то, что есть ограничения, которые накладывают на нас окружающий мир и другие люди, но очень часто оказывается, что эти ограничения мы накладываем сами на себя. В наше время ведётся много разговоров о подавлении, но гораздо лучший и гораздо более эффективный способ подавления людей — распространение идеи самоподавления.

Перенести себя на место «причины» вместо «следствия» — хорошее начало для борьбы с этой идеей.

Поскольку ничто из этого в действительности не верно, единственное, что мы могли бы выбрать, — это действовать так, как будто находимся на уровне «причины». Сделав это, мы начнём открывать мир с разных сторон и сможем начать новое путешествие, в котором нам известно направление пути, поскольку у нас есть карта. Мы хорошо подготовились и запасли всё необходимое. Мы обладаем свободой выбирать, на что реагировать из того, что происходит с нами. Похоже на максимум Джорджа Бернарда Шоу: *«Разумный человек приспособливается к миру, неразумный приспособливает мир к себе. Поэтому весь прогресс зависит только от людей неразумных»*.

Эти изменения не произойдут сразу. Они являются частью процесса. Отправная точка — это стремление узнать себя лучше.

В НЛП предлагается несколько способов запустить этот процесс.

Для большинства людей отличным началом могут стать метапрограммы. Эти фильтры дают нам хорошую возможность изучить, как мы формируем свой опыт. А потом, поняв, как вы обрабатываете информацию, вы сможете выработать гибкость и изменить свои метапрограммы. Если по ходу вы наталкиваетесь на ограничивающие убеждения, существует дюжина способов изменить их.

«Поставить себя на место причины» — это по-настоящему важный первый шаг на этом пути.

Экологичность

Однако, безусловно, никто из нас не существует в вакууме, так что нам нужно учитывать остальных людей и воздействие, которое мы можем на них оказывать, особенно

в процессе изменения себя, что и приводит нас к концепции «экологичности».

Фрэнк Херберт в своём научно-фантастическом романе «Дюна» определяет «экологию» как «изучение последствий».

НЛП-программы вдохновляют участников изучать последствия их мыслей и воздействий на самих себя и на окружающих.

Как правило, первым шагом в НЛП для большинства людей становится выяснение своих желаний, определение того, что мы называем «правильно сформулированным результатом». Способы сделать это вы найдёте в главах 2 и 10. После этого людям предлагается исследовать последствия любого изменения со всех возможных точек зрения: какое влияние могут оказать на вас перемены; есть ли гарантия того, что все части вашего существа хотят этих перемен; уверены ли вы в том, что просчитали все последствия, которые окажут производимые изменения на других людей, и какими могут быть эти последствия в различных контекстах, а также во что они превратятся в отдалённом будущем. Возможно, необходимость такой «экологической проверки» покажется очевидной, однако ниже мы рассмотрим её со всеми подробностями.



Глава 2

Четыре ноги

ЧЕТЫРЕ НОГИ

НЛП



Четыре ноги

Сердце НЛП — это искусство моделирования преимуществ, и отсюда я заимствовал принцип «Четырёх ног».

Названия этих «ног» таковы: Результат, Чувственная осознанность, Гибкость и Действие.

Результат: знайте, чего вы хотите добиться

Большинство людей знают, чего они не хотят, — «я не хочу чувствовать себя расстроенным», «я не хочу здесь работать», «я не хочу поддерживать эти отношения». С другой стороны, все эти люди не знают, чего же они хотят. Итак, для начала нужно спросить себя, в чём будет заключаться желаемый результат.

Чувственная осознанность: замечайте, что происходит с вами и с окружающими вас людьми

Вам нужно обращать больше внимания на то, что происходит вокруг вас, включая то, что вы можете увидеть и услышать, а также то, что происходит внутри вас, — что вы видите, слышите и чувствуете внутри себя. Замечать все эти вещи, вот что означает осознание, или сенсорная восприимчивость.

Гибкость: осознайте, что вы можете мыслить, чувствовать и поступать иначе

Теперь, когда вы знаете, чего хотите, и начали замечать, что происходит вокруг и внутри вас, вам нужно развить способ-

ность действовать как-то по-другому, если вы хотите достичь результатов, отличных от тех, что вы достигали ранее. Вам нужно другое поведение, другие привычки, другие модели мышления и другие убеждения. Развитие гибкости приведёт к этим изменениям.

Действие: действуйте активно, предпринимайте что-нибудь ещё

Если то, что вы делаете, не приносит результатов, попробуйте что-нибудь ещё. Действуйте. Как говорит Энтони Роббинс: «Действуйте активно».

«Скажи мне, чего ты хочешь. Чего ты очень-очень хочешь»

Первое, что нужно сделать, когда вы думаете о своей жизни или об отношениях, — решить, чего вы хотите. Чего вы очень-очень хотите. Когда я работаю со своими клиентами в сессиях коучинга, или в обучающих сессиях, в «консультировании» или «терапии», первое, что мы делаем, — это определяем желаемый результат. Люди обычно знают, чего они не хотят: «я не хочу там работать», «я не хочу поддерживать эти отношения», «я не хочу курить», «я не хочу быть толстым». И большинство из них не знают, чего же они хотят.

Мы постоянно игнорируем это древнее послание, но Боги столь щедры, что посылают нам его снова и снова, помогая нам, несмотря на наше сопротивление. Самая недавняя их попытка осуществилась в 90-е годы прошлого века. Пятеро их эмиссаров донесли до нас божественное послание громко и ясно, и большинство людей слышали его, но немногие услышали. «Скажи мне, чего ты хочешь. Чего ты очень-очень хочешь», — пели «Спайс Гёрлз».

Это первый шаг и отправная точка любого путешествия. Первое, о чём нужно подумать в жизни и в отношениях, —

это о том, чего вы на самом деле хотите. Чего вы очень-очень хотите.

Есть несколько причин, почему это так важно. И одна из них — «Закон семь плюс-минус два».

Магическое число: семь плюс-минус два

Наш мозг постоянно бомбардируется большим количеством сведений. Просто подумайте об этом сейчас, когда вы сидите и читаете эту книгу. Основное ваше внимание сосредоточено на этой странице, но осознаёте ли вы, шрифтом какого вида и размера она напечатана? Заметили ли вы цвет страницы? А что находится на периферии фокуса вашего внимания? Что ещё вы увидите, если переключите своё внимание? Можете ли вы слышать звуки, о которых вы только что не имели понятия? Слышите ли своё дыхание? А что насчёт чувств и ощущений? Ощущений переваривающегося обеда?

В 1956 году Джордж Миллер установил, что человек может в единицу времени держать в поле сознательного внимания «*семь плюс-минус два*» фрагмента информации. Много ли из того, на что я обратил ваше внимание, вы замечали? Невозможно держать в поле своего внимания всё, что происходит с нами в данный момент.

Просто представьте, сколько времени у вас займёт описание всего, что вы видели, слышали, ощущали, чувствовали, обоняли с того момента, как сегодня утром поднялись с постели. Это невозможно, и именно поэтому нам нужно выбирать, на что обращать наше внимание.

Фиолетовый крокодил

Некоторым людям сложно в это поверить, поэтому можете не принимать меня всерьёз. Представьте себе *фиолетового*

крокодила. Просто представьте и посмотрите, какой он длинны. Этот *фиолетовый крокодил* трёх или пяти метров в длину? Его голова расположена слева или справа от вас? А зубы у него какие — белые, розовые или фиолетовые? По-настоящему сконцентрируйтесь на нашем *фиолетовом крокодиле*. Вы точно видите его прямо перед собой?

А теперь я попрошу вас подумать о чём угодно, только ни в коем случае не думайте о *фиолетовом крокодиле*, потому что этот самый *фиолетовый крокодил* — последнее, о чём я хочу, чтобы вы сейчас думали. Так что думайте, о чём хотите, но ни в коем случае не думайте о *фиолетовом крокодиле*.

Конечно же, большинство читателей уже представили себе фиолетового крокодила, и им очень сложно думать о чём-либо другом, кроме фиолетового крокодила, даже сейчас. Некоторые самонадеянные люди, возможно, полагают, что они не думают о фиолетовом крокодиле, потому что они не играют в эту игру. Но, конечно же, отрицая тот факт, что они играют в эту игру, они тем самым играют в эту игру, если вы понимаете, о чём я.

Хотя мы тут вроде как просто играемся с фиолетовыми крокодилами, на самом деле эта игра показывает очень важную мысль, которая имеет очень много последствий и которую мы обсудим на страницах этой книги. Нашему бессознательному уму очень сложно понять суть отрицательной команды, потому что, прежде чем не делать чего-либо, ему нужно удалить это действие.

Сокращения, обобщения, искажения

Мы сокращаем, обобщаем и искажаем данные таким образом, чтобы окружающая действительность имела для нас смысл. Для большинства из нас в большинстве случаев это приемлемо и даже хорошо. Фактически это естественный способ управляться с миром.

Сокращения

Если теория Миллера верна — а его никто не опроверг за последние пятьдесят лет, — нам нужно что-то сокращать, чтобы нормально функционировать в нашем мире. Мы в буквальном смысле слова не можем обращать внимание на всё происходящее с нами. Если использовать метафору карты, то мы не должны — да и не сможем — носить с собой карту, полностью эквивалентную территории, которую она отображает, потому что она будет слишком громоздка. На карте удалена ненужная информация. Нам не нужно знать, сколько домов стоит на этой улице. Всё, что нам нужно, это её название.

То же самое и с реальной жизнью. Мы должны определить, на что нам обращать внимание. Часто мы выбираем это сознательно, но ещё чаще бессознательно. Кроме того, множество выборов стали настолько стандартными и привычными, что нам в голову не приходит обратить на них внимание сознательно. Это прекрасно, потому что позволяет нам легче справляться с ежедневной жизнью. Тем не менее очень часто выборы, которые мы делаем, оказываются не слишком удачными. Мы делаем предположения и начинаем терять или стирать жизненно важную информацию. Мы считаем, что нам всё ясно и понятно в себе и окружающих, и это ведёт к недопониманию или даже разрыву отношений.

Обобщения

Кроме того, мы обобщаем мир точно таким же способом, как карта обобщает изображаемую на ней территорию. Нам не нужно знать всех подробностей, поэтому у нас появляется система символов, которая обозначает культовые сооружения, парки, почты и тому подобное. В общем-то,

это всё, что нам требуется. Но что если мы ищем синагогу, а культовое сооружение, обозначенное на карте, оказывается сикхским храмом? Обобщения и в самом деле помогают нам ориентироваться в мире и делать это с большей лёгкостью. Например, большинство из нас сделали такое обобщение: предмет из стали или дерева, имеющий четыре ножки, сиденье и спинку, называется стулом. На стуле можно сидеть, и не нужно каждый раз перед тем, как усестыся на него, проверять его прочность. Оно оказывается справедливым до тех пор, пока в один прекрасный момент стул под нами не ломается. То же самое происходит и в нашем внутреннем мире. Мы делаем обобщения относительно окружающего мира и нашего места в нём, а потом эти убеждения превращаются в каменные скрижали. Это может быть чрезвычайно удобным и усиливать наши позиции, но также и ограничивать и ослаблять нас. В моих частных консультациях я очень много времени уделяю тому, чтобы помочь людям выявить и изменить их ограничивающие убеждения.

Искажения

Искажения — наименее осознанные и наиболее мощные из описанных здесь моделей мышления. На карте мы делаем искажения, чтобы облегчить себе жизнь. Если вы едете по трассе М60, всё, что вам нужно знать, — это где можно въехать на неё и где с неё съехать. Когда вы смотрите на карту, всё, что вы видите, это почти прямую синюю линию между двумя развязками, на которой нет ни одной канавы. Это искажённая картина реальности, но это не имеет значения, потому что у нас по-прежнему есть вся необходимая нам информация. К сожалению, в коммуникации всё не так просто. Мы смотрим на выражение лица нашего собеседника и придаём ему совсем не тот смысл, который есть на самом

деле. А может, у него просто запор, но мы, как существа, созданные для извлечения смысла из всего, извлекаем смысл и из этого. А если к обобщениям добавить искажения, то мы окажемся на верном пути к взаимонепониманию. То же самое мы делаем с тоном голоса, пытаясь по нему прочесть мысли собеседника. Мы можем делать это и вовсе по одному только произнесённому слову. И хотя в английском языке очень много слов, нам всё ещё удаётся подбирать неверные. Последнее стало особенно проблематичным в связи с тем, что мы всё чаще используем для общения электронную почту, текстовые мессенджеры и «эмотиконы» (символы, которыми мы выражаем эмоции в письменном сообщении).

Карты мира

И вот из таких сокращений, обобщений и искажений мы составляем карту окружающего нас мира и представление о его функционировании. Мы выросли в определённом месте — на юге или на востоке; в определённое время — в 60-х или 70-х годах, к примеру; в определённой семье — Смитов или Пателов; в нашей семье у нас была определённая позиция — возможно, мы были старшим ребёнком, или средним среди других братьев и сестёр; мы учились в определённой школе — в местной общеобразовательной или в школе-интернате; у нас был определённый преподаватель — мисс Джоунс или мистер Саттерсуэйт; у нас были определённые друзья и враги; мы посещали местную методистскую церковь или вообще в церковь не ходили. Все эти события выглядят случайными, но тем не менее из этих случайных событий мы начали формировать карту наших убеждений относительно того, чем является и как функционирует окружающий нас мир.

В нашей жизни происходили те или иные события, мы пытались придать им определённый смысл. В самом деле

наша особенность придавать всему смысл часто называется определяющим отличием человека от животного. Поскольку мы не в состоянии принять во внимание всю информацию, часть её мы должны стереть. Ещё раньше мы уже начали делать обобщения относительно мира и людей. Если бы мы этого не сделали, мы должны были бы каждый раз заново обдумывать, как вести себя в ситуации, которая возникает в нашей жизни ежедневно или даже ежечасно. (Чтобы лучше представить, что это такое, посмотрите фильм «Помни» («Memento») с Гаем Пирсом, герой которого может припомнить только последние 15 минут своей жизни.) Если мы не будем делать обобщений, тогда каждый раз, как мы входим в комнату, нам надо будет проверять каждый стул — тот ли это стул, что стоял здесь, когда мы находились в этой комнате в последний раз.

Просто задумайтесь на минутку, сколько других вещей вы обобщили и сколько бы вам потребовалось энергии на то, чтобы принимать решения с нуля каждый раз, как вы бы сталкивались с ними.

В любом процессе, связанном с изменениями, выявление карты или модели мира человека является первостепенно важным. Такая карта показывает, как человек воспринимает мир, какие фильтры он использует и какие впечатления получает. Убеждения, ценности и метапрограммы позволяют нам жить и действовать в мире, с которым братья наши меньшие не справились бы. Это убеждения о самих себе и об окружающих. Для тех, кто успешен в определённой области, эти убеждения чаще поддерживающие, чем ограничивающие.

Ценности чаще бывают открытыми и расширяющими возможности, нежели закрытыми и сужающими возможности. У них чаще всего есть способность быть открытыми и гибкими к тому, как они «обрабатывают» сведения о мире посредством метапрограмм. Они понимают, что карта — это не территория. Карта — это всего лишь одна из версий

реальности, и они используют её для достижения желаемого результата. В такую карту можно вносить поправки и добавления. Она не является чем-то окончательным и постоянным.

Карта — это хорошая метафора, которая отсылает нас к известному высказыванию Коржибски: *«Карта не есть территория»*.

С другой стороны, в наших картах существуют скрытые факторы, согласно которым мы вырабатываем определённое поведение и реакции на внешний мир. Они становятся привычными, и мы больше не обращаем на них сознательного внимания. Тогда мы перестаём понимать, почему ведём себя тем или иным образом. Мы становимся той рыбой, которая не знает о том, что её окружает вода. Прежде чем усмехнуться, вспомните, что только в семнадцатом веке мы поняли, что нас окружает воздушная среда, а не пустота. Точно так же многие наши поведенческие привычки становятся инстинктивными. Но то, что мы видим и слышим от другого человека — это поведение и слова. И мы реагируем именно на них. Но если мы сможем отвечать на более глубокие потребности — то есть ценности и убеждения, лежащие за этими словами и этим поведением, мы сэкономим время и энергию, получив лучшие результаты за короткое время.

Книга «На пути к интегральному видению» — как раз об этом: об исследовании этих карт, выяснении того, как мы создаём наши карты, как другие создают их собственные и как мы можем не только научиться понимать эти карты, но и изменять их. Если мы сможем понять, что человек ведёт себя определённым образом потому, что он так понимает окружающий мир, а не потому, что умышленно пытается нас разозлить, тогда мы перестаём эмоционально реагировать и пытаемся отомстить, а начинаем вырабатывать стратегии, которые позволят нам достичь наших собственных результатов.

«На что обращено ваше внимание прямо сейчас?»

Мы можем увидеть, как это работает, на практике. Я работал со множеством людей, которые хотели бросить курить. А как бывший курильщик могу сказать, что это было одной из самых сложных задач, с которыми я сталкивался в жизни.

Как один из тех, кому это всё же удалось, я понимаю, что самое главное в этом процессе — это не думать о курении, потому что, как только вы вспоминаете об этом, вы сразу вспоминаете все картины, звуки, чувства, вкус и запах курения. И таким образом напоминаете себе о том, о чём вы думать категорически не хотите. «Эффект фиолетового крокодила» — та самая вещь, которая не даёт вам бросить курить.

Стакан молока

Примерно то же самое происходило, когда вам, малышу, впервые доверили донести стакан молока из кухни в гостиную. И вот вы, ужасно гордый собой, очень-очень осторожно несёте стакан. Тут кто-то из взрослых — благослови их Господь! — говорит: *«Не разлей!»* До этого времени вы даже и не думали ничего разливать, но теперь всё, что приходит вам в голову, — это картины разлитого молока, звуки разбивающегося стакана и гневных криков родителей и ваше чувство разочарования и страха, что вам никогда больше не позволят сделать что-нибудь «взрослое». Что происходит дальше? Ну, я бы, вероятнее всего, уронил стакан. Представьте, что бы произошло, если бы, гордясь своим чадом, родители сказали: *«Вот здорово, что ты донёс стакан!»*

Я могу привести множество других примеров. Подумайте, что получится у людей, которые:

- во время собеседования по поводу приёма на работу думают о последнем отказе;
- точно знают, сколько не хотят платить во время обсуждения контракта;
- думают о том, чего не знают, на экзамене;
- думают о том, что не хотят нервничать, во время важной презентации.

Этот список можно продолжать до бесконечности.

«Кто за всё в ответе?»

Всё это кажется бессмысленным большинству людей, потому что в нашей культуре считается, что человек не властен над вышеперечисленными переживаниями. Это убеждение не даёт многим изменить свою жизнь. Они также убеждены, что другие люди и мир в целом отвечают за их чувства и мысли. И я должен признаться, что и сам придерживался такого же убеждения, пока не познакомился с упражнением НЛП «Самоякорение», которое помогло мне понять, что я могу получить доступ к любой желаемой эмоции в любое время. Многие люди считают, что это невозможно, но на самом деле это очень просто и прекрасно работает согласно принципу Миллера.

Осознание

Наша вторая «нога» — это осознание. Как только мы осознаем, чего же мы хотим, следующий шаг — понять, что будет, когда мы это получим. Поскольку существуют две части опыта — внутренний и внешний, нам нужно сразу определиться, помня принцип «семь плюс-минус два», на что мы будем обращать внимание, потому что, если мы не сделаем

этого выбора сознательно, бессознательное сделает это за нас, и нам может это не понравиться.

Внутренний опыт подразделяется на две части: наш внутренний процесс, или мысли, и внутренние состояния, или эмоции. Внешний опыт — это наше внешнее поведение. Всё это соответствует модели МЭД, которую мы рассмотрим в главе 3.

Для того чтобы выработать стратегию, как нам продвигаться туда, где мы хотим оказаться, нам нужно понять, что мы получаем в теперешней нашей ситуации. В терминах НЛП мы начинаем обдумывать, как попасть из Текущего состояния в Желаемое состояние.

Можно привести пример из мира бизнеса. Я работаю с компанией, которая доставляет еду в самолёты. По своей природе она живёт в мире постоянного давления, постоянных авралов. То есть авралы случаются в этой компании по сто раз на дню. Работникам нужно доставить определённую еду для определённого самолёта сотни раз за день. Опасность здесь состоит в том, что, находясь в условиях постоянного аврала, компания может сосредоточиться исключительно на том, что происходит *сейчас*. На самом деле в этой индустрии говорится, что о тебе судят по последнему полёту. Или, для многих, по последней ошибке. В этой отрасли есть тенденция сосредоточиваться исключительно на борьбе с текущими проблемами и исправлении текущих ошибок. Я был поражён тем, как изменилось отношение и поведение сотрудников компании, когда я предложил службе по работе с клиентами более широкую перспективу и указал на то, что большая часть их работы была успешной — почти 99% полётов прошли успешно. Если правило «семь плюс-минус два» работает, то жизненно важно — на что именно вы обращаете внимание.

Вот ещё один пример — более личный. Вы идёте на собеседование о приёме на работу. Опять же, очень важно заметить, на чём вы сосредоточены. Я могу начать вспоминать

предыдущие собеседования, которые прошли неудачно. Бывало пот лил с меня градом, когда я отчаянно пытался вспомнить какой-то особенно важный факт и так и не смог ответить на последний вопрос работодателя. Я могу сравнить собеседование с каким-то унижительным случаем в школе и заметить, насколько схожи эти две ситуации. Я могу очень глубоко погрузить себя в эти негативные чувства и провалить собеседование. А моё соответствующее поведение на собеседовании подтвердит, что я абсолютно прав и больше никогда не должен проходить собеседования, потому что совершенно точно провалюсь.

Даже если вы больше ничего не запомните, пожалуйста, запомните следующее: жизненно важно то, на что вы обращаете ваше внимание. Или же вы превратитесь в одного из тех зомби, которые слоняются по супермаркету жизни, держа в руках список покупок, которые им абсолютно не нужны.

Гибкость

Четвёртой нашей «ногой» будет гибкость, что означает способность делать то, что вы делаете, разными способами.

Меня никогда не переставало удивлять, как можно сесть в самолёт в Манчестере и приземлиться в Денвере через несколько часов. Одна бетонная полоса, потом такая же — на другом краю земного шара. Очевидно, самолёт при этом летит в «неправильном» направлении 95% времени. То же происходит и со многими кораблями.

Проще всего понять это при помощи модели «гибких значений», которая утверждает, что «чёткие значения» ведут к «гибким результатам», тогда как «гибкие значения», вероятнее всего, приведут к «чётким результатам».

Эта модель подкрепляется одной из основных пресуппозиций НЛП, где говорится: *«Если вы всегда делаете одно и то же, результат всегда будет одним и тем же. Если то,*

что вы делаете, не приносит результата, сделайте что-нибудь другое».

Кто-то с синдромом «фиксированных значений» точно знает, как ему проехать на работу, и следует своим маршрутом каждый день, что превращается в устоявшуюся привычку. *«Я выезжаю из дома, поворачиваю направо в конце улицы, потом третий поворот налево, следующий — направо...»* — и так далее.

Эта стратегия хорошо работает в большинстве случаев большую часть времени. Проблемы начинаются тогда, когда кто-то перегораживает конец улицы и вам приходится свернуть налево. Когда мы функционируем в таком автоматическом режиме, мы просто продолжаем делать то, что привыкли делать, и можем при этом очутиться где угодно. И я готов побиться об заклад, что с вами, так же как и со мной, нечто подобное случалось за последнюю пару недель. Вы ехали куда-то новой дорогой и в какой-то момент обнаруживали, что пропустили поворот, следуя привычке.

Мы — создания привычек, и это становится проблемой в запутанных, новых или сложных ситуациях, потому что именно тогда, когда нам нужно быть творческими и гибкими, мы просим совета у нашего прошлого опыта. В сложных ситуациях нам надо вести себя по-другому, но ведём мы себя в них как раз именно так, как привыкли.

Англичане и французы

Англичане ощущают это на собственном опыте каждый раз, когда оказываются за границей. Несмотря на то что мы живём в непосредственной близости друг к другу (или как раз вследствие этого), англичане и французы на самом деле друг друга недолюбливают. По правде говоря, они воевали друг с другом больше, чем с какими-либо другими странами. (Хотя... в XX веке мы переключились на немцев. Эдди

Иззард предположил, что мы таким образом проходим весь алфавит, так что в XXI веке мы, возможно, начнём воевать с венграми, а потом перейдём к итальянцам*.) Хотя, по правде, англичане испытывают по отношению к французам некое завистливое уважение: ведь что там ни говори, а у них прекрасная культура, кухня, по-настоящему хорошие вина, города и замечательная система высшего образования. И всё это несмотря на то, что они даже не говорят по-английски!

И вот мы, англичане, в окружении незнакомой культуры. И, конечно же, нам подавай нашу рыбу с жареной картошкой (ну, раз у них такая великолепная кухня, они же должны уметь приготовить рыбу с жареной картошкой) и наше «кровное», как сказал Монти Пайтон, «Уэтнейз Рэд Баррел» (ну, раз у них такие прекрасные вина, у них же и пиво должно быть отменное).

К сожалению, у французоз два недостатка: они медлительны и глухи. Так что первое, что делает англичанин, это требует еды и питья, но делает это *очень и очень* медленно. Это крайне редко даёт положительный результат, и поэтому англичанин начинает говорить ещё медленнее. Каждое слово при этом становится бесконечным потоком гласных, значение которых *никто* не в состоянии понять. Потерпев неудачу, англичанин предполагает, что этот конкретный француз глух, и повторяет свою просьбу всё громче и громче. Вот так очень часто мы прибегаем к привычному способу, хотя он никогда не работал, а потом виним окружающих в неудаче.

Самое последнее, что приходит в голову англичанину, это подучить французский. (Или, в моём случае, испанский, португальский, шведский, датский или американский вариант английского.)

* На английском названия национальностей идут в алфавитном порядке: French, Germans, Hungarians, Italians. — *Прим. пер.*

Я однажды рассказал эту историю на одном из своих семинаров. Когда ко мне подошла француженка, я немного обеспокоился, что она будет высказывать своё недовольство. Но она всего лишь рассказала, что на прошлой неделе та же история произошла с её матерью в Париже, когда она пыталась общаться с её английским другом. Язык, конечно, был другой.

То же верно и во взаимоотношениях. Когда мы попадаем в сложную ситуацию, когда всё происходит не так, как мы себе представляли, мы прибегаем к нашим привычным моделям поведения. И, естественно, это вопрос изменений как таковых. Измениться легко. Проблему составляет наша привязанность к привычному. Гораздо проще вернуться к удобному, к тому, что мы уже знаем, даже если это приносит страдания. Когда я работал в Корнуолле, я был достаточно глуп, удивляясь тому, что женщины, подвергшиеся физическому и эмоциональному насилию, вновь и вновь возвращаются в травмирующие обстоятельства, хотя, казалось, наша работа с ними давала результаты. Или наша работа с подростками в центре помощи. Центр был прекрасно оборудован спортивными залами, игровыми площадками и прочим, но они возвращались к привычным способам проведения времени, как только попадали в привычное окружение.

Причина очевидна. Мы — творения собственных привычек, и у нас были тысячелетия, чтобы сотворить эти привычки. Лишь изменяющаяся окружающая среда заставляет нас адаптироваться и, в свою очередь, изменяться. Это не было ни желательным, ни необходимым всего лишь пару поколений назад.

Закон необходимого разнообразия Ашби

Обойти это обстоятельство можно, применив закон необходимого разнообразия Ашби.

Если коротко, Ашби утверждает, что чем больше гибкости у того или иного элемента системы, тем больше у него контроля. Проще всего объяснить это следующей метафорой.

Система центрального отопления

Если вы представите себе систему центрального отопления, то вы увидите несколько больших батарей, расположенных в каждой из комнат, также там должен быть большой насос, который качает по ним воду, и бойлер, который эту воду нагревает. Но часть, которая контролирует эту систему и больше всех влияет на неё, гораздо меньше тех, что я уже перечислил, потому что она наиболее гибкая. Это термостат.

Если мы примем теорию систем, то любое изменение в одном элементе системы будет создавать изменения и в других элементах этой системы. Тогда, очевидно, наиболее гибкий элемент будет обладать наибольшей степенью контроля за системой.

То же мы видим в моделировании НЛП. В чём бы ни преуспели люди, использующие это моделирование, все они обладают как пониманием того, что они хотят делать или думать, так и достаточной гибкостью для того, чтобы изменять своё поведение, если это необходимо.

Роберт Дилтс выявил это во время своей работы с руководством компании «Фиат». Он спрашивал руководителей, какое, по их мнению, качество делает руководителя руководителем. Один из них ответил: *«Хороший руководитель — это тот, кто изменяет вторую часть своего предложения в зависимости от того, какую реакцию получит на первую»*. Вот это настоящая гибкость!

У гибкости есть свои пределы, и это приводит нас к понятию о вторичных выгодах.

Вторичные выгоды

Один из факторов, помогающих нам оставаться теми же самими, несмотря на желание измениться, — это «вторичная выгода». Мы должны спросить себя: а что мы получаем от текущего поведения? Если мы предположим, что люди, в общем-то, умны, тогда они поддерживают бесполезное или нежелательное поведение по какой-то причине. Зачем бы ещё им это делать? Мы можем не осознавать этих вторичных выгод и часто не осознаём. Нам на помощь снова приходит принцип «семь плюс-минус два».

Чтобы было понятнее, давайте вернёмся к старому доброму курению, о котором я знаю, потому что был курильщиком многие годы. Каждый раз, когда я собирался бросить курить, часть меня этого совершенно не хотела. Это было сверлящее чувство в животе и отчаянный голос, тоскующий, что никогда больше я не выкурю ни одной сигареты. Ну, я же мужчина, и у меня есть Сила Намерения, так что я просто отталкивал от себя и ощущение, и голос, и не обращал на них внимания. И конечно, они возвращались через несколько дней с большей силой. И конечно, я снова их отталкивал. И каждый раз они возвращались, становясь всё сильнее и громче, до тех пор, пока в один прекрасный день я не ломался и не начинал курить снова. И в течение недели я возвращался к своей норме — пачка в день.

Я обращал внимание только на первичную выгоду, пренебрегая вторичными. Когда я обратил внимание на части, которые возражали против того, чтобы я «бросил курить» (и мы вернёмся в своё время к отрицательным результатам и принципу «семь плюс-минус два»), дело начало сдвигаться с мёртвой точки. Это произошло только после того, как я по-настоящему осознал, какие выгоды я получаю от курения, и убедился, что я продолжу это получать и после того, как брошу. Только тогда я смог бросить и не курю уже 20 лет.

Что же это за вторичные выгоды? Комфорт. Я понял, что курение даёт мне ощущение комфорта, и изобрёл другие способы получить это ощущение. Как только у меня это получилось, я просто перестал курить. Я не мог поверить, насколько это было просто. Другие говорили о том же. Как только мы осознаём вторичные выгоды, больше нет необходимости поддерживать деструктивное поведение, и оно просто сходит на нет.

Возможная проблема здесь такова. Если вы будете недостаточно внимательны, то замените поведение, от которого хотите избавиться, на что-то столь же неправильное. Так, часто люди, бросившие курить, начинают слишком много есть и набирают лишний вес. Фокус в том, чтобы забросить «сеть экологии» как можно дальше и как можно шире. Запросто может случиться, что вы замените одну деструктивную привычку на другую, и тогда у вас будет ещё одно оправдание, чтобы вернуться к первоначальному поведению. Вам нужно выяснить «вторичную выгоду» от «вторичной выгоды» и так далее до тех пор, пока вы полностью не будете удовлетворены заменой.

Печально, когда люди решают, что вторичная выгода превосходит те преимущества, которые несёт с собой новое поведение, — тогда они обрекают себя на поддержание проблемы. Это их выбор, и никто не может им помочь. Это ужасно разочаровывает, когда понимаешь, что можешь помочь этим людям быстро и легко измениться, если только они выберут изменяться. К примеру, обучающиеся у меня участники НЛП-процесса быстрого избавления от фобии испытывали большое разочарование, когда встречали людей, отказывающихся от помощи и сопротивляющихся изменениям.

Действие

В большинстве случаев неважно, насколько вы изменили свои внутренние процессы и состояния, если вы никак не проявляете их во внешнем мире. Вот почему последняя наша «нога» — это действия.

На протяжении всей этой книги я буду побуждать вас осознавать то, как вы мыслите и чувствуете, но также и осознавать, что вы собираетесь делать по-другому. В противном случае все ваши изменения останутся внутри вас. Я бы посоветовал вам всегда иметь ясный план действий, а первый шаг определять особенно чётко и записывать его в вашем дневнике.

Модель цели П.Л.О.Д.Э.

Чтобы помочь вам начать, я опишу модель цели. В дальнейшем мы перейдём к гораздо более совершенной, интегральной модели цели, но сейчас этого будет вполне достаточно.

Положительная формулировка

Во-первых, убедитесь, что ваша цель сформулирована в утвердительной форме. Вместо того чтобы думать о том, чего вы не хотите, подумайте — а чего же вы хотите?

Если вы думаете о том, что *«больше не хотите опаздывать на совещания»*, полезно будет решить: *«а чего же я хочу вместо этого?»*. Например: *«Я хочу приходить на совещания вовремя или даже заранее»*.

Личное участие

Вам нужно подумать, что вы можете и будете делать для достижения вашей цели, а также убедиться, что эти действия

полностью находятся под вашим контролем и в зоне вашей ответственности.

Если вы хотите, *«чтобы на моём пути не было пробок»*, вы обрекаете себя на неудачу. Полезно будет спросить себя: *«Что я могу сделать, чтобы достичь цели?»* *«Я хочу выходить из дома на 10 минут раньше, чтобы избежать дорожной пробки»*.

Определённость

Чтобы можно было сосредоточиться на наиболее важных «семи плюс-минус два» аспектах вашей задачи, необходимо сформулировать цель как можно более определённо. Спросите себя: *«Кто, где, когда, что, как точно?»* *«Я установлю будильник на 15 минут раньше, чтобы знать, что у меня достаточно времени на сборы»*.

Данность

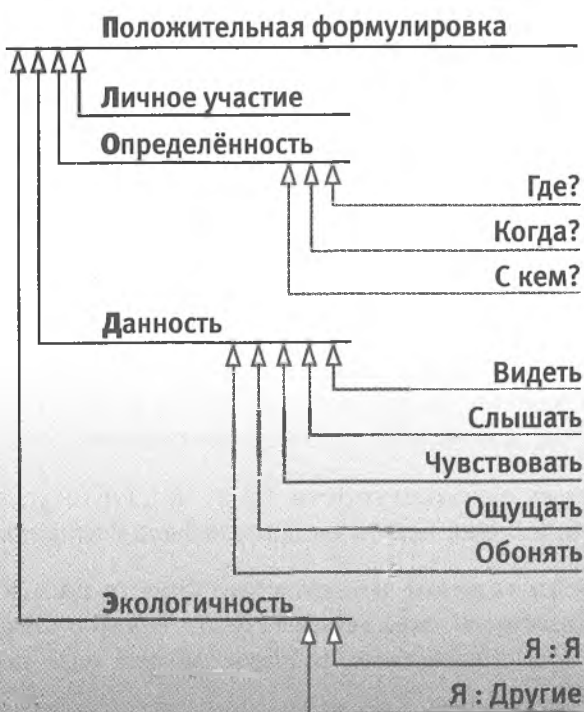
Предпоследней проверкой правильности формулировки цели будет её сенсорная данность. Спросите себя: *«Что я увижу, почувствую и услышу внутри и во внешнем мире?»* *«Я увижу коллег, входящих в кабинет, услышу, как они здороваются, услышу, как говорю: “Здорово! Я рано”, и почувствую тепло в животе и покалывание в руках, и пойму, что я чувствую себя комфортно, контролирую ситуацию и что я... в восторге!»*

Экологичность

И наконец, вам нужно проверить экологичность вашей цели. Спросите себя: *«Если бы я мог получить это прямо сейчас, я бы этим воспользовался?»* Сейчас вам нужно подумать

о том, как достижение результата повлияет на другие аспекты вашей жизни. Если у вас есть сомнения, что часто проявляется как внутренняя неконгруэнтность, неприятное чувство в животе или внутренний голос сомнения, вам нужно пройти весь процесс заново, учитывая эти факторы.

РЕЗУЛЬТАТЫ



Я включил бланк, заполнение которого поможет вам пройти этот процесс.

Чего вы хотите? Сформулирован ли желаемый результат в утвердительной форме? Вы можете начать действовать? Находятся ли действия в сфере вашего контроля? Что вы увидите, услышите, почувствуете?

Где, когда и с кем вы хотите этого? Вы рассмотрели разные контексты? Экологичен ли желаемый результат? Что вы увидите, услышите, почувствуете?

Как вы поймёте, что достигли своей цели? Что вы увидите, услышите, почувствуете? Это будет уместно? Вовремя?

Какие выгоды вы получаете от вашего текущего поведения? Что вы потеряете? Как вы сможете получить это в вашем желаемом состоянии?

Проверка экологичности № 1. Как достижение вашего результата повлияет на другие аспекты вашей жизни? На кого или на что ещё оно повлияет?

Проверка экологичности № 2. При каких условиях вы бы не хотели, чтобы ваша цель была достигнута?

Что (если таковое имеется) не давало вам до сих пор получить желаемое? Если что-то имеется, какие дополнительные ресурсы могут вам понадобиться?

Что вы собираетесь делать? Когда вы собираетесь это сделать? Опишите ваш план достаточно подробно и точно определите первый шаг на пути достижения вашей цели.



Глава 3

Модель МЭД

МОДЕЛЬ МЭД



Модель МЭД

Тремя аспектами модели МЭД являются внешнее поведение, внутренние процессы и внутренние состояния.

Эти элементы находятся в постоянном движении и взаимодействии. Если мы меняем что-то одно, меняется и всё остальное. Так происходит с нами, и так происходит с другими людьми, что означает, что мы постоянно влияем друг на друга, но обычно не осознаём этого. В этой главе мы выясним, как мы можем сознательно изменять эти аспекты так, чтобы они оказывали влияние на окружающих, и как мы можем изменять внутренние процессы и состояния других людей, меняя своё внешнее поведение.

Внешнее поведение — слова и действия

У раппорта существует по крайней мере 4 уровня: невербальный уровень, уровень тона голоса и два паравербальных (уровень языка и уровень убеждений и ценностей). Больше узнавая и чаще используя сенсорный опыт и калибровку, мы можем научиться «соответствовать» и «отражать», что позволит нам «идти в ногу, а потом направлять» поведение, мысли и эмоции других людей. Умение задавать вопросы и прибегать к квадронике позволит нам улучшить навыки сбора информации ещё больше, что неоценимо для постановки чёткого, хорошо сформулированного результата.

Внутренние состояния — эмоции и ценности

При помощи техники самоякорения мы сможем лучше контролировать наше эмоциональное состояние. Это даст нам

больше времени и энергии и позволит сосредоточить своё внимание на тех, на кого мы хотели бы повлиять. Как только мы этому научимся, мы можем влиять на эмоциональное состояние окружающих при помощи техники якорения, а также словесно, используя их ценности.

РАППОРТ

УРОВЕНЬ 1



НЕВЕРБАЛЬНЫЙ (ЯЗЫК ТЕЛА)

УРОВЕНЬ 2



ТОН ГОЛОСА

УРОВЕНЬ 3



ЯЗЫК

УРОВЕНЬ 4



УБЕЖДЕНИЯ, ЦЕННОСТЬ (Я)

Внутренние процессы — мысли и убеждения

Нам легче будет понять, насколько по-разному мыслят разные люди, когда мы изучим «репрезентативные системы», фильтрующие поступающую к нам информацию — то, что мы видим, слышим, чувствуем, обоняем и пробуем на вкус. Мы также можем понаблюдать за «паттернами движения глаз», чтобы понять, как человек мыслит и обрабатывает информацию. Таким же образом мы можем выявить нашу собственную систему убеждений и то, как она влияет на мир и на системы убеждений других людей. Масштабирование* — ещё одно умение, которое поможет нам достичь этого, так же как и умение достигать соглашения в переговорах или судействе в процессе *интегральной беседы*.

Объяснение модели МЭД

В той или иной форме модель МЭД существует с тех пор, как мы начали исследовать наши различия как отдельных существ.

Вот всего четыре примера.

Во II веке н. э. Гален классифицировал три души Платона как «*вегетативную душу печени, отвечающую за удовольствия и желания, жизненную душу сердца, в которой рождаются страсти и отвага, и рациональную душу головы*» (Карл Циммер. «Душа из плоти»).

В Каббале Мысли принадлежат тройке — Нецах, Малкут и Йесод, Эмоции — Ход, Нецах и Йесод, а Действия — Малкут, Ход и Йесод.

В энеаграмме существуют три триады — Голова, Сердце и Живот.

* Масштабирование (англ. *chunking*) — термин НЛП, означающий организацию или дробление некоторого опыта на большие или меньшие блоки. — *Прим. отв. ред.*

Гёте и Штайнер говорили о Чувствах, Мышлении и Воле.

Эта модель рассматривает наш опыт с трёх точек зрения — мыслей, эмоций и действий. У большинства из нас есть свои предпочтения среди них, и большую часть времени мы просеиваем наш опыт через этот превалирующий фильтр.

Некоторые лучше осознают своё внешнее поведение, слова и действия. Другие — внутренние процессы, мысли и убеждения. Ну а третьи — внутренние состояния, чувства, эмоции и ценности. Здесь важно отметить, что мы уделяем внимание каждой точке зрения, но то, сколько мы уделяем им внимания, зависит от наших личных предпочтений.

(Если вы знакомы с эннеграммой — 8, 9 и 1 больше сосредоточены на внешнем поведении; 2, 3 и 4 — на внутренних состояниях; 5, 6 и 7 — на внутренних процессах.)

Принятие решений

Понять, каковы же ваши предпочтения, можно следующим образом. Вспомните какое-нибудь решение, которое вы приняли недавно, и подумайте, на чём вы основывались в своём выборе.

- Это было решение, основанное на размышлении о ситуации, на логическом взвешивании факторов, действующих «за» и «против»?
- Это было решение, основанное на ваших чувствах и эмоциях относительно ситуации, решение, основанное на ваших ценностях, на том, как это повлияет на вас и тех, кто в ней участвует?
- Это было решение, основанное на вашей первой инстинктивной реакции на ситуацию, которую вы, возможно, после рационализировали, чтобы объяснить своё поведение окружающим, но вы-то знаете, что это была за реакция?

Попробуйте сейчас — исследование вашего внутреннего диалога

Вспомните какое-то важное решение, которое вы приняли недавно (для начала будет лучше, если вы вспомните решение, которое принимали единолично). По мере того как вы вспоминаете это решение, вы как будто оказываетесь снова в той ситуации. Увидьте, услышьте и почувствуйте то же, что и в той ситуации.

Сначала сосредоточьтесь на своём сердце, на своих эмоциях и просто отметьте, являются ли они источником принятия решения. Основано ли это решение на ваших чувствах, ценностях и на том, как оно повлияет на вас и других вовлечённых в ситуацию людей?

Затем перенесите ваше внимание на голову, вашу логическую часть, и просто отметьте, является ли она источником принятия решения. Основывается ли решение на логике и взвешивании «за» и «против»?

Теперь сосредоточьтесь на вашем животе, вашем инстинктивном и сиюминутном знании, и просто отметьте, является ли оно источником принятия решения. Основывается ли ваше решение на животном инстинкте?

И наконец, позвольте своему вниманию переместиться туда, где ему наиболее комфортно, потому что вы знаете, как вы принимаете решения.

Почувствуйте это пространство и осознайте, что именно здесь вы принимали решения в прошлом.

Вы можете подумать о том, что вы упускаете в своей стратегии принятия решений, что вы можете взять из других ваших частей, чтобы ваши решения были более целостными, а по мере того, как вы понимаете, что вы можете делать лучше, подумайте, что конкретно вы будете делать в будущем, чтобы улучшить свой процесс принятия решений.

Самое замечательное, что, когда вы обнаруживаете преобладающий аспект, вы можете начать развивать два других, которые до сих пор использовали меньше, и это сильно улучшает ваши способности к принятию правильных решений.

Ещё более интересно то, что эти три аспекта постоянно взаимодействуют друг с другом. Измените один — и изменятся два других.

Собеседование

Приведу пример. Подумайте о собеседовании при приёме на работу. Вот вы сидите перед потенциальным работодателем. На что вы обращаете внимание в первую очередь?

Первый выбор, который перед вами стоит, — это на чём сосредоточить своё внимание: на происходящем во внешнем мире или на ваших внутренних переживаниях. Для краткости предположим, что вы выбираете второе (мы ещё вернёмся к этому, когда будем изучать позиции восприятия в главе 6).

Если ваше внимание полностью внутри, то на что вы его обращаете? Если вы полностью поглощены эмоциями, это, естественно, повлияет на ваши мысли и убеждения относительно себя. А это, в свою очередь, повлияет на ваше внешнее поведение, на то, что и как вы говорите; если вы чувствуете себя уверенно, вы будете говорить уверенным тоном и подтверждать свою уверенность соответствующими сигналами тела. К сожалению, если вы нервничаете и напуганы, вы также продемонстрируете это; вы будете выглядеть и вести себя нервозно и испуганно.

То же самое происходит, когда вы приходите домой вечером. Только взглянув, услышав и ощутив каждого, вы сразу поймёте, как провели день ваши близкие. Вы знаете, как ведут себя близкие люди, когда они счастливы или расстроены.

ны; вы знаете, как звучит их голос, когда они воодушевлены или устали; вы точно знаете, как они выглядят и ощущаются, когда они удовлетворены или несчастны. Это работает только тогда, когда функционируют все три аспекта модели МЭД. И всё же многие ли из нас сознательно используют её для того, чтобы понять, как чувствуют себя коллеги, покупатели, клиенты или пациенты? Эта информация всегда открыта для нас, и всё же мы её упускаем.

Ещё важнее, обращаем ли мы внимание на наши внутренние процессы. Постольку-поскольку эти три аспекта постоянно взаимодействуют друг с другом и влияют друг на друга, очень важно обращать внимание на внутренний мир. Замечательно то, что все мы можем контролировать происходящее у нас в голове в любой момент времени. Важно, сосредоточимся ли мы на этом и будем ли как-либо действовать согласно этому.

Мысли — внутренние процессы

Если мы вернёмся к нашему примеру с собеседованием, понимаем ли мы то, что говорим себе всё это время, и поддерживаем ли мы себя таким образом или наоборот? Для начала хорошо бы осознать это постоянное комментирование, наш внутренний диалог. Как только вы понимаете, что вы говорите сами с собой, у вас появляется возможность изменить либо содержание, либо тон, которым вы с собой разговариваете.

Каждый должен овладеть этим очень мощным инструментом. Если вы говорите себе, что вы нервничаете и недостаточно хороши для этой работы, то вы не только почувствуете нервозность, вы и выглядеть будете нервно. Если вы постоянно говорите себе, что вы уверены и вполне подходите для этой работы, то вы не только будете чувствовать уверенность, но и вести себя уверенно. Выбор за вами.

(Это не отменяет подготовки к собеседованию. Вам необходимо готовиться к ответам на вопросы и к самопрезентации. Но если вы подготовлены подобным образом, украшением десерта будет изменение того, что вы чувствуете и как вы выглядите, и вашей способности вспомнить всё, что вы подготовили.)

Как только вы осознаете свой внутренний диалог, вы также можете заметить картины ситуации, которые рисуете перед своим внутренним взором. Как и с диалогом, нужно выяснить, поддерживают ли они вас или нет в данном контексте. Если всё под контролем, замечательно, если нет, вы можете изменить свои внутренние картины, понимая, что они также влияют на ваши чувства и эмоции и на ваше невербальное поведение.

Действия — внешнее поведение

В деловом мире есть такая поговорка: «Не умеешь — притворись». Это напоминает нам о внешнем поведении, о мире действий. Даже не осознавая этого, люди получают огромное количество информации о нас по тому, как мы ведём себя и как говорим. Именно поэтому так много времени и энергии тратится на то, чтобы научить людей навыкам раппорта и невербального поведения. Если мы психологически уверены в себе, то мы будем чувствовать себя уверенно, думать уверенно и наши собеседники увидят уверенного в себе человека.

Эмоции — внутренние состояния

И в конце концов переходим к особенно трудной для нашей культуры части — изменению чувств и эмоций. По некоторым причинам мы считаем, что не в состоянии их контроли-

ровать. Даже в нашем языке отражено это убеждение. «Она заставила меня чувствовать себя ребёнком». «Он разозлил меня». «Они меня унизили». Меня до сих пор удивляет, что может заставить людей ежедневно отдавать контроль за своими эмоциями другим.

В обучении НЛП мне очень нравится процесс якорения, который позволяет человеку выявить чувства или эмоции, которые он хочет испытывать в любой ситуации, и, поскольку доступ к этим чувствам когда-то был, он может снова и снова получать этот доступ в любой момент времени. Это очень простой процесс, технически ему очень просто научить и научиться. В то же время это может быть очень сложно, потому что многие люди не поверят в то, что такая простая техника может иметь такой эффект.

Страх сцены

Я очень долго не мог его понять, пока однажды не прочитал интервью со Сюзан Хемпшир в «Сифакс». Она рассказала, как готовится к выходу на сцену. Она считала, что, только испытывая страх сцены, может хорошо играть. Чем больше она боялась, тем лучше играла. Она сказала, что иногда страх был так силён, что её рвало непосредственно перед выходом на сцену.

Все мы знаем, что актёры невероятно суеверны. Не верите — просто иногда упоминайте «Шотландскую пьесу»*. В этих суевериях интересно то, что они абсолютно нелогичны. Если однажды что-то попало в сознание, то потом это становится крайне сложно убрать не в последнюю очередь

* «Шотландская пьеса» (англ. «*The Scottish Play*») — эвфемизм для обозначения пьесы «Макбет» Уильяма Шекспира. В английской актёрской традиции распространено суеверие, что нельзя произносить в пределах театра название данной пьесы из-за того, что на него наложено проклятие. — *Прим. отв. ред.*

потому, что сам актёр не хочет расставаться с этим. То же верно для большинства из нас, но мы вернёмся к этому позже, когда будем обсуждать пурпурное мышление в главе 9.

В тот же самый день, когда я прочитал интервью со Сюзан Хемпшир, по телевизору я увидел забавный противоположный пример. Я смотрел документальный фильм «Омнибус» о Роберте Стивенсе. До конца своей жизни он играл Короля Лира в «Роял Шекспир Компани» в Барбикане*.

Как вы знаете, это самая длинная роль у Шекспира и одна из самых длинных ролей в театре вообще. Обычно её играют пожилые актёры. Самая длинная сцена — сцена шторма, в которой Лир сходит с ума. По традиции, сам по себе шторм должен изображаться очень шумным, должны быть сильный дождь и гроза, и актёр выкладывается на все сто. Шекспир дал актёру передышку после этой сцены, а в современном театре вскоре после этой сцены обычно следует антракт.

Как раз перед тем, как Стивенсу предстояло выйти на сцену и показать всё, на что он способен, у него брали интервью. На середине истории о том, как его любимая мачеха устраивала для него в детстве пикники, его позвали на сцену. В фильме затем идут кадры той самой большой бури и Стивенса, демонстрирующего все свои таланты: «Дуй, ветер! Дуй, пока не лопнут щёки!» Затем фильм возвращается в гримёрку актёра, где он как ни в чём не бывало продолжает свою историю с того самого места, где его прервали.

Мы видим два совершенно различных взгляда на то, что собой представляет актёрская игра. Два совершенно различных взгляда на то, можем ли мы контролировать наши чувства, эмоции и реакции.

Ещё одна моя любимая история — о том стиле, в котором лорд Оливье и Дастин Хоффман снимались в «Марафонце».

* Барбикан — жилой микрорайон в Лондоне, воплощающий самые последние достижения архитектуры и техники нового времени. — *Прим. отв. ред.*

Как раз перед тем, как снимать эту знаменитую сцену у дантиста, Оливье ждал Хоффмана около озера в Центральном парке. Хоффман опаздывал, и Оливье был не слишком этому рад. В конце концов Оливье заметил вдалеке бегущую по направлению к нему фигуру. Он не мог поверить, что это Хоффман, но, по мере того как фигура приближалась, он увидел, что так оно и есть — голливудская суперзвезда бежала вприпрыжку. Когда Хоффман наконец добежал до него, пыхтя и отдуваясь, великий лорд британской сцены посмотрел сверху вниз на невысокого актёра и спросил, в чём дело. Всё ещё сильно возбуждённый, Хоффман попытался выкрутиться. Мол, поскольку в следующей сцене актёр только что с пробежки вокруг озера, он хотел, чтобы всё выглядело натурально. Высокомерный Оливье посмотрел снова сверху вниз и спросил: «Дорогуша, а вы *играть* не пробовали?»

(Кстати, несколько лет назад один мой хороший друг рассказал такую историю. У него была балетная школа в Малибу. Один родитель, когда приезжал за своей дочерью, трепался, не замолкая, со всеми, кто также ожидал своих детей. В один прекрасный день он приехал, абсолютно молча дождался своей дочери, также молча взял её за руку и в тишине вышел. Через несколько месяцев, когда он появился вновь, он уже снова был тем самым папочкой, рубахой-парнем, который трепался со всеми подряд. Вскоре вышел «Человек дождя». А родителя звали Дастин Хоффман.)

Всё это я рассказал затем, чтобы стало ясно, что так же, как мы меняем наше внешнее поведение, слова и действия, и наши внутренние процессы, мысли и убеждения, мы можем менять и наши внутренние состояния, чувства, эмоции и ценности.

Крупные и наиболее успешные организации уже поняли это и сейчас уделяют тренировке «эмоционального интеллекта» столько же внимания, сколько раньше — обучению навыкам или закреплению системы убеждений.

Этот процесс происходит постоянно в наших умах и телах, а также в умах и телах окружающих нас людей. Таким образом, все мы постоянно находимся во взаимодействии, хотя частенько это происходит на подсознательном уровне. Позже мы узнаем, как можно сознательно менять наш внутренний опыт и внешнее поведение и таким образом менять все аспекты нашего опыта, и как можно влиять на внутренние состояния других людей, изменяя наше внешнее поведение.

Экология

Одним из первых научно-фантастических романов, в которых упоминается слово «экология», была «Дюна» Френка Херберта. Тем не менее это слово в мире Арракиса имеет немного другое значение, чем в нашем. Планетарный эколог в книге определяет это понятие как «*изучение последствий*». Мы можем применить это к модели МЭД. Согласно экологическим законам до тех пор, пока мы не сбалансируем все три аспекта нашего «я» — мысли, эмоции и действия, — наша система будет дисфункциональна и в конце концов сломается.

Для проверки осознайте свои внутренние переживания и заметьте неконгруэнтность. Это случается, когда вы делаете какой-то выбор и при этом появляются «вмешательства». Возьмём меня для примера. Я вспоминаю, что когда решил бросить курить, то собирался сделать это при помощи силы воли. Но я знал, что есть части, которые вопили о том, что они против: я чувствовал сверление в животе, я слышал тоненький голосок в своей голове, который говорил: «И что, больше ни одной сигаретки?» Если мы не обращаем внимания на экологию, то мы игнорируем эти знаки, но мы делаем это на свой страх и риск, потому что время идёт и мощность этих сигналов всё возрастает и возрастает, пока становится невозможным их игнорировать.

Рисунок малыша

То же происходит, когда мы сидим за «взрослым» компьютером и делаем «серьёзную» работу, а наш малыш подходит показать свой только что законченный рисунок. Мы, конечно, слишком заняты и отсылаем ребёнка прочь. И что — он, довольный, уходит? Ага. И вскоре появляется снова, только теперь привлекает наше внимание, уцепившись за ногу. Мы снова его отсылаем. На этот раз малыш будет более усерден в привлечении нашего внимания. Если мы повторим процедуру достаточное количество раз, мы рискуем получить полноценную истерику, которую уже не сможем игнорировать. Теперь нам нужен часовой перерыв, чтобы успокоить ребёнка и всех, кто находится поблизости. Насколько же лучше было бы уделить ребёнку внимание с самого начала! У нас бы был рисунок, малыш был бы занят изготовлением следующего, а мы своей работой.

То же самое верно и для симптомов. Сколько людей рассказывают, что им некогда отдохнуть, а как только они получают отпуск, то сваливаются с простудой или в нервном истощении?

Это функция экологии, и важно обращать больше внимания на наш внутренний опыт, так чтобы мы могли развить достаточную гибкость. Это даст нам более полезное, продуктивное и позитивное поведение.

Есть ещё две области модели МЭД, которые помогут нам в достижении желаемых результатов при условии, что мы будем сотрудничать с ними, а не бороться против.

Работа с профессиональным гольфистом

Когда мы учимся гибкости, мы можем моделировать как свой собственный успешный опыт, так и успешный опыт других людей. Мы можем моделировать внешнее

поведение, можем моделировать внутренние убеждения и ценности, можем выработать модели, включающие и то и другое.

Вспоминаю, как работал с профессиональным гольфистом несколько лет назад. Он рассказывал мне, что во время тренировок он мог делать один удачный удар за другим на протяжении всего поля. А когда играл с другими игроками, то частенько проигрывал. Это не имело никакого смысла, если рассматривать только поведение. Для поверхностного наблюдателя гольф — это игра, заключающаяся всего лишь в повторении заученных на тренировках навыков. Никто не влияет на вашу игру — в противовес теннису или командным видам спорта. И тем не менее игроки в гольф часто повторяют, что гольф — игра на 90% психологическая, а одной из самых популярных книг по психологии на протяжении последних 30 лет была книга «Внутренний гольф». Заинтергованный, я согласился с ним работать.

Мы выяснили, что он сам постоянно мешал своим процессу и навыкам. Как только он выходил на площадку, начинал обращать внимание на присутствие других игроков. Мы выяснили, что он на протяжении всей игры комментирует свои навыки. Как профессиональный игрок, он был убеждён, что другие игроки его постоянно оценивают, и из-за этого он чувствовал постоянное давление, которое в конце концов приводило к проигрышу. Как только мы это обнаружили, то начали работать над тем, чтобы свести к минимуму его внутренний диалог или хотя бы сделать так, чтобы его комментарии воодушевляли, а не наоборот. Мы также обнаружили, что наряду с внутренним диалогом он рисует внутренние картины происходящего. В какой-нибудь особенно важной позиции он говорил себе, что ни в коем случае нельзя допустить, чтобы мяч попал в воду. И тут же рисовал себе великолепную картину плюхающегося в неё мяча. Позже мы подробно исследуем, почему бессознательное не может воспринять отрицательного образа, команды или предпо-

ложения. Сейчас достаточно будет пояснить, что фактически своим ошибочным мышлением — отрицательными образами и приводящими в уныние комментариями — он желал себе проигрыша. Мы поработали над этим, и он изменил свой внутренний процесс.

«Что» или «Как»

Хорошо говорить, но «как» помочь кому-то? Полки книжных магазинов полны книгами, которые обещают рассказать, «как» измениться, но, когда вы читаете их, вы понимаете, что они о том, «что» изменить. Как и я, вы, скорее всего, знаете, что надо есть здоровую пищу и регулярно упражняться. Но «как» этого достичь?

Это напоминает мне те времена, когда я работал в Корнуэлле в круглосуточной службе помощи трудным подросткам. Мы месяцами ждали приёмов у психолога из системы образования по поводу этих подростков, и всё лишь для того лишь, чтобы нам кратко пересказали наши отчёты и дополнили их утверждением, что у ребёнка расстройство личности и помочь мы ему ничем не можем. Для нас, заботящихся о ребятах двадцать четыре часа в сутки и семь дней в неделю, это было совершенно бесполезно. Вот почему я так обрадовался, познакомившись в 1989 году с техниками НЛП.

Впервые в жизни я обнаружил свод знаний и навыков, которые показали мне, «как» измениться.

- Как изменить внутренние процессы.
- Как изменить ограничивающие убеждения.
- Как избавиться себя от нежелательных привычек и зависимостей, фобий и неприятий.
- Как контролировать свои эмоции.
- Как обучиться новому поведению и навыкам.

- Как выстраивать лучшие взаимоотношения.
- Как целостно влиять на других.

И в большинстве случаев это очень простые процедуры, перенятые у тех, кто уже достиг определённых изменений. Вот вам пример: сделаете то и то, получите это и это. И результаты эти будут повторяться до тех пор, пока вы следуете процедуре.

Внутренние процессы

В случае профессионала-гольфиста мы в первую очередь исследовали его внутренние процессы.

Внутренние процессы — это не то, о чём мы думаем, а то, как мы думаем. Это суть НЛП как метода, и в этом заключается секрет его успеха: мы оставляем содержание клиенту. Когда мы работаем с кем-то, мы помогаем ему изменить способ, которым он обрабатывает свой опыт. И таким образом достичь изменений можно гораздо быстрее, потому что мы не тратим массу времени, выясняя, почему и зачем то или иное событие произошло с человеком. Если бы знать содержание было необходимо для того, чтобы меняться, нам пришлось бы прибегать к этому каждый раз. К счастью, без содержания можно обойтись.

Наш внутренний процесс состоит из таких компонентов, как внутренний диалог, параметрами которого являются слова, которые мы себе говорим, и тон голоса, которым мы это себе говорим (и во многих случаях то, чей это голос), и внутренние образы. Он также включает в себя чувства и эмоции, хотя иногда эти части разделены.

Внутренний диалог

Вернёмся к нашему гольфисту. Во-первых, мы выяснили, что собой представляет его внутренний диалог во время

игры. Это легко. Сначала надо попросить его вспомнить какую-нибудь игру, в которой он принимал участие, а потом — медленно и внимательно прислушиваться к внутреннему диалогу. Для многих людей это уже большой шаг вперёд. Многие не осознают своих внутренних процессов. Но в тишине нашего ума мы можем начать прислушиваться к тому, что говорим себе. И очень часто первое, что мы слышим, успокоив свой ум и прислушавшись, — это то, что мы говорим сами себе.

КАЛИБРОВКА



Визуальная



Аудиальная



Кинестетическая



Обонятельная
(запах)



Густативная
(вкус)

Попробуйте сейчас — исследование внутреннего диалога

Посидите в тишине несколько минут и вспомните какой-нибудь эпизод из вашей жизни, когда всё случилось не так, как вам бы хотелось. Оставайтесь в нём, вспоминая его так, как будто всё происходит прямо сейчас. Прислушайтесь к тому, что вы себе говорите.

Сначала вы можете слышать слова. Прислушайтесь, что вы говорите себе о происходящем, о людях, вовлечённых в ситуацию, о себе в ней.

Это один голос?

Или, как многие из нас, вы слышите больше одного голоса?

Обратите внимание на то, где расположены эти голоса.

Они внутри или снаружи вашего тела?

Теперь обратите внимание на тон голоса.

Он тихий или громкий?

Мягкий или грубый?

Он говорит медленно или быстро?

И наконец, он поддерживает вас или ограничивает в данной ситуации?

Запишите то, что вы узнали о своём внутреннем диалоге в этой ситуации. Затем вы можете повторить упражнение, взяв ситуацию, в которой были успешны, и сравнить результаты.

Ну вот, теперь, если только вы не одержимы демонами и если инопланетяне не вживили вам какой-нибудь чип, вы можете контролировать ваш внутренний диалог и то, что сами себе говорите. Если вы обнаружите, что то, что вы себе говорите или как вы это себе говорите, не вдохновляет вас, вы можете это изменить. Выбор за вами.

В случае с гольфистом мы выяснили, что его внутренний диалог был очень критично настроен по отношению к нему, в невыгодном свете оценивал его по сравнению с другими игроками. К тому же он фокусировал его на том, куда он *не* хотел, чтобы попал мяч. Он выяснил, что голос исходил не из голосовых связок (при помощи которых мы говорим), но отпускал критические комментарии о его действиях внутри его головы или даже снаружи, сзади.

Изменение внутреннего диалога

Итак, нам с ним нужно было понять, как движется голос, и изменить его тональность так, чтобы он поддерживал спортсмена. Как и большинство людей, он осознал, что многое меняется в зависимости от того, где находится голос: внутри его тела или даже в области голосовых связок. Содержание меняется, как только меняется местоположение и субмодальность голосов. Самое частое изменение — местоимение «ты» меняется на «я». Это то, чего годами пытаются добиться терапия личности. Данный процесс показывает, как этого добиться. Содержание само по себе тоже меняется. Обычно слова меняются от «ты должен», «тебе надо», «тебе следовало бы» к «я хочу».

Попробуйте сейчас — изменение внутреннего диалога

Посидите в тишине и вновь припомните событие из предыдущего упражнения. Побудьте в нём, припомните его так, как если бы оно происходило прямо сейчас.

По мере того как вы начинаете слышать то, что слышали раньше, меняйте голос или голоса.

Переместите голос в область голосовых связок.

Измените тон голоса.

Измените скорость, с которой он говорит.

Продолжайте до тех пор, пока голос не станет достаточно воодушевляющим. А если захотите — всегда сможете вернуть всё на свои места. Выбор за вами.

Подумайте о других ситуациях, которые вы хотели бы обогатить или улучшить, и посвятите некоторое время их исследованию.

Внутренние образы

С другой стороны, многие люди обрабатывают информацию, рисуя себе картины происходящего, а не слушая голоса. Процессы эти очень похожи. С нашим гольфистом мы обнаружили, что он рисует себе очень ясные образы того, чего не хочет — попасть на неровное поле, в воду, пропустить лунку. Ему сильно помогло рассмотрение более позитивных образов, и он начал представлять себе их. Но, повторяюсь, не так важно содержание внутренней картинки, как то, как вы её себе представляете.

Основные различия могут быть такими:

- размер картинка — больше она или меньше, чем в реальной жизни;
- цвет: чёрно-белая, как на старинных фотографиях, цветная или цвета даже более насыщенные, чем в реальной жизни;
- движение — от совершенно неподвижной до большей, чем в реальной жизни, скорости;
- расстояние до картинка — вы можете видеть её очень далеко и очень маленькой или очень близко и очень большой;
- картина панорамная, или у неё есть рамка.

Память — это не только содержание. Очень важна структура памяти — то, как вы запоминаете. Фактически так мы отличаем одно воспоминание от другого.

Просто на минутку задумайтесь, как вы различаете воспоминания о своём последнем дне рождения, своём пятнадцатилетии и пятилетии? Сначала большинство людей начинают рассказывать содержание этих воспоминаний, но вопрос заключается в том, как вы знали, что это разные воспоминания? Как вы получили к ним доступ, чтобы быть в состоянии отличить их друг от друга?

Попробуйте сейчас — различие между прошлым и будущим

Вспомните что-то, что вы делаете ежедневно. Например, чистите зубы.

Подумайте о том, как вы делали это сегодня утром.

Как вы понимаете, что это было именно сегодня?

Теперь вспомните вчерашний эпизод.

Как вы понимаете, что это было вчера?

Вспомните, как вы делали это неделю назад, месяц назад, год назад, много лет назад.

Как вы отличаете эти воспоминания друг от друга?

Они находятся на одинаковом расстоянии от вас?

Они одинакового цвета?

Они одинакового размера?

Что в них такого, что позволяет вам сказать, чем они друг от друга отличаются?

Теперь повторите это с тем, что вы собираетесь делать завтра, через неделю, через месяц, через год, через много лет.

Как отличаются ваши образы в зависимости от времени?

Большинство людей сначала обращают внимание на содержание, но быстро понимают, что, когда у картинок содержание одинаковое, они отличают их друг от друга по расположению образов.

Во время экспериментов они обнаруживают, что картинки расположены на линии, которую мы называем «линия времени». Образы прошлого при этом расположены с одной стороны, а будущего — с другой. Обычно справа на лево или слева направо.

Ещё один распространённый способ — будущее впереди, прошлое сзади. Интересно здесь то, что большинство и не предполагает ничего подобного. Всё это происходит почти полностью подсознательно.

И в большинстве случаев это не особенно важно. Если что-то хорошо работает для вас, станете ли вы обращать на это внимание? Вы осознаёте, как быстро переварился ваш последний приём пищи? Осознаёте ритм вашего сердца или частоту дыхания? Всё это происходит на бессознательном уровне, и большую часть времени вам нет нужды обращать на это сознательное внимание. Внимание надо обращать только на то, что идёт не так хорошо, как могло бы, или на то, что вы хотите улучшить.

Точно так же и с внутренними образами. Говоря в общем, вам не нужно их осознавать, и поэтому большинство людей этого и не делают. Есть, однако, времена, когда изменение структуры внутренних образов может принести большие изменения и в ваш опыт.

Кроме того, что структура внутренних образов сообщает вам, что что-то происходит, она также сообщает вам, как вам по этому поводу себя чувствовать. Вы обнаружите, что все ваши картинки с эмоцией счастья структурированы одинаково, и именно поэтому вы помните, как вы себя чувствовали.

Естественно, это справедливо и для других эмоций. Изменение структуры образа ведёт к изменению эмоции, кото-

рую вы испытывали по поводу события. Если в каком-либо травматическом эпизоде эмоции захлестнули вас, вы можете снизить их остроту; если эпизод был прекрасен, вы можете обогатить и усилить переживаемые эмоции.

Попробуйте сейчас — исследование внутренних образов

Посидите в тишине и припомните самый хороший отпуск, какой у вас когда-либо случился.

Вспомните самый хороший день из этого отпуска, самый хороший час из этого дня и самую хорошую минуту из этого часа. Насладитесь моментом.

По-настоящему насладитесь вашим состоянием и начинайте замечать, что вы видите.

Как только вы заметили содержание ваших воспоминаний, обратите внимание на то, как вы видите картинку.

Вы видите себя или вы смотрите своими глазами?

Картинка расположена так же, как картины реальной жизни, ближе или дальше от вас?

Она цветная, чёрно-белая или в коричневатых тонах?

Это фотография или кино?

Она движется так же, как картины реальной жизни, быстрее или медленнее?

У неё есть рамка или она панорамная, и вы не видите краёв?

Запишите то, что вы узнали из исследования внутренних образов этой ситуации.

Теперь, если вы захотите, вам будет очень просто изменить способ, каким вы видите картинку. Вы, возможно, не захотите этого делать с по-настоящему хорошими

воспоминаниями, разве только улучшить их. Но при работе с негативными воспоминаниями вы можете изменить свой эмоциональный отклик на них.

Попробуйте сейчас — изменение внутренних картин

Сядьте спокойно и вспомните тот самый приятный момент из самого приятного отпуска.

По мере того как вы начинаете замечать структуру картинки, измените какой-нибудь элемент и обратите внимание на эмоции, которые теперь она вызывает, а потом верните всё на место или оставьте изменённым, как вам больше нравится.

Войдите в картинку, выйдите из неё.

Подвиньте её ближе или отодвиньте подальше.

Добавьте цветность или высветлите картинку.

Добавьте движения или сделайте его быстрее.

Уберите движение, сделайте его медленнее или заморозьте.

Поместите картинку в рамку, а потом сделайте её панорамной.

Это ваши образы, и вы можете делать с ними что угодно, чтобы обогатить и улучшить их. Можете оставить всё как есть. Свой собственный ум каждый контролирует сам.

Теперь, когда у вас есть самый лучший вариант вашего приятного момента, вспомните его и запишите, что произошло.

Обычно мы находим наши воспоминания по содержанию, но иногда гораздо важнее, *как* мы их структурируем. Как только мы заметили это, мы можем это изменить.

Запугивание на работе

Лучший практический пример использования этих техник я получил в применении к ситуации запугивания на работе.

Я только что узнал об этой технике. Я приехал к своему другу в Корнуэлле на барбекю на открытом воздухе. Мы сидели, болтали о том о сём, и речь зашла о работе. Наша бывшая коллега, социальный работник, рассказала о непростой ситуации, сложившейся у неё во взаимоотношениях с её руководителем. Как выяснилось, босс запугивал её в столь агрессивной манере, что она не могла ему возражать. Я заметил, что каждый раз, когда она говорит о нём или кто-то другой его упоминает, она вздрагивает.

Мы могли бы провести много часов в обсуждении содержания происходящего, рассуждая, как с этим справиться. Я же последовал интуиции. Я спросил её, что она видит, когда вздрагивает. Она очень удивилась вопросу, он показался ей не слишком относящимся к делу, но она задумалась. Её ответ удивил её, но не меня. Она видела его лицо, гораздо большее, чем в реальности, в 6 дюймах от своего. Как только она создала этот образ, каждый раз, когда видела его или кто-то о нём упоминал, у неё было очень сильное ощущение удара в живот и рвотный позыв.

Я до сих пор не очень представляю, почему я сделал то, что сделал. Это не было сознательным действием. Я поднял руку, ладонью к ней, на тот же уровень, где было воображаемое лицо босса, и спросил её, что случится, если я опущу ладонь. Её реакция была немедленной и очень бурной. Она глубоко вздохнула, выпрямила плечи так, как будто с них сняли тяжеленный груз. Она улыбнулась. Мы несколько раз повторили процесс, и каждый раз, когда я опускал руку, представляющую то место в пространстве, где располагался образ, её реакция была всё более быстрой и всё более ресурсной. Затем я попросил её повторить упражнение без моей помощи (я считаю, что лучше, если человек сможет

обходиться без моей помощи в деле управления своими состояниями, хотя не все терапевты со мной согласятся). После нескольких повторений она смогла легко и быстро делать упражнение самостоятельно.

Когда мы увиделись в следующий раз, она рассказала, что этот процесс дал ей достаточно уверенности, чтобы дать отпор начальнику и даже поговорить об этом случае с вышестоящим руководством. Её действия показали остальным сотрудникам, что они тоже должны сопротивляться его поведению. Я знаю, что мы можем получить такие же результаты, исследуя содержание ситуации, но иногда быстрее и проще просто изменить «субмодальности» переживаний.

Для моей приятельницы, социального работника, основное различие состояло в том, где расположена картинка. Когда она изменила её расположение, изменились все остальные параметры и, что для неё было самым главным, чувства.

Вернитесь к вашим записям об отпуске. Какое изменение было наиболее важным? Запишите, это понадобится в следующем упражнении. Скорее всего, вы обнаружите, что это и есть основной параметр, изменение которого меняет ваши чувства относительно ситуации.

Попробуйте сейчас — изменение эмоций относительно воспоминания

Посидите в тишине и припомните ситуацию, воспоминания о которой вы хотели бы исследовать и относительно которой изменить свои чувства. Для начала выберите что-то не слишком травматичное.

По мере того как вы отмечаете структуру картины, измените наиболее критичный параметр, о котором вы

узнали в предыдущем упражнении. Вы можете попробовать сделать картинку более яркой, придвинуть её ближе, увеличить её или сделать цвета более насыщенными.

Отмечайте, как изменяется ваша эмоциональная реакция на ситуацию.

Насладитесь новым чувством. Хорошо будет подумать о том, как вы поведёте себя, если подобная ситуация возникнет в будущем.

Запомните, это ваши картинки, вы можете обогатить и улучшить их или оставить как есть. Вы контролируете ваш ум.

Когда вы выяснили, какие параметры лучше всего соответствуют картинам, отображающим ситуации такого типа, запомните и запишите это, чтобы в дальнейшем поддерживать именно такие параметры.

Вы только что узнали, как легко взять под контроль ваш внутренний диалог и внутренние образы, и это именно то, что мы проделали с нашим гольфистом.

Мы исследовали внутренний диалог и внутренние образы, и он решил переместить голоса в область голосовых связок, что помогло ему чувствовать себя более сильным и меньше беспокоиться о других игроках. Как только он это проделал, содержание картинок тоже изменилось. Вместо того чтобы рисовать себе нежелательные образы — вроде мяча, падающего в воду, или пропущенной лунки, — он стал видеть мяч, катящийся точно в цель на траве или в лунку. Теперь картинки приблизились, и он видел их «ассоциированно» (то есть он присутствовал внутри картинок). Или, по его словам, «в зоне». Позже он рассказал, что его удары значительно улучшились и он стал гораздо лучше играть.

Есть ещё некоторые тонкости, но я расскажу о них в главе о «позициях восприятия».

Как научиться держать клюшку для гольфа — один простой урок

Следующее, с чем мы поэкспериментировали, — это «внутренняя и внешняя кинестетика».

Вы себе хоть представляете, как сложно научить правильно держать клюшку для гольфа? Вот и я не представлял, пока он не принялся меня учить. Очевидно, необходимо четыре или пять уроков, прежде чем человек сможет держать клюшку правильно, легко и комфортно. Я попросил нашего гольфиста показать мне, как он этому обучает.

Он поступил так же, как, очевидно, поступают все, кто обучает гольфу: взял клюшку, встал передо мной, и я должен был смотреть и повторять за ним. Я так и поступил и тут же понял, в чём заключается проблема. Всё, что я мог делать, — это наблюдать за ним, *но* я же видел перевернутое изображение! К тому же смотреть было особенно не на что. Ещё большая проблема состояла в том, что у меня была обратная связь только относительно моего внешнего поведения. У меня не было никакой внутренней обратной связи. Вся стратегия обучения была визуальной.

По мере того как мы исследовали это, я додумался, что упускается кинестетическая внутренняя проверка того, что я делаю. Мы оба держали клюшки, и я начал спрашивать, каковы его телесные ощущения, когда он правильно держит клюшку. Он объяснял мне, какие мгновенные мышечные напряжения он ощущает, и я копировал их, не обращая внимания на то, как он выглядит. Он научил меня правильно держать клюшку за 20 минут, и даже сейчас, несколько лет спустя, я могу повторить это легко и естественно.

Тем не менее мы обнаружили, что у каждого есть свои предпочтения. Кому-то легче менять картинки, кому-то — внутренний диалог, а кому-то — легче осознать свои чувства и менять именно их. НЛП помогает нам начать осознавать эти предпочтения. Затем мы можем стать ещё гибче, сме-

щая фокус нашего внимания на те области, в которых мы не так сильны, и экспериментируя с ними.

Часто к нам на семинары приходят люди, которые говорят, что не видят картинок. Это неправда, конечно же. Если бы это было так, они бы не смогли узнать ни одного человека, с которым пообщались, или найти свой подъезд. Если кто-то настаивает, что он не видит картинок, вы можете провести простой тест. Покажите ему свою руку, ладонью или тыльной стороной, примерно на 10 секунд, потом уберите. А потом спросите, какую сторону руки вы ему показывали. Если он вам ответит — картинки у него есть, иначе он не смог бы вспомнить эту информацию.

Обычно это происходит потому, что такие люди обрабатывают визуальную информацию на бессознательном уровне и, как правило, очень быстро. Точно так же, как со всем остальным, чего вы до сих пор не осознавали, совет один — *учиться, учиться и ещё раз учиться.*

Попробуйте сейчас — исследование внутренней кинестетики

Сядьте удобно и подумайте о текущем моменте.

Начните осознавать ваше тело.

Вы чувствуете какие-либо напряжения?

Если да, то где?

Чувствуете ли ещё что-нибудь?

Где?

Это очень полезная информация для вас. Потратьте несколько минут три или четыре раза в день, осознавая ощущения в теле, и вы заметите, насколько больше вы начнёте замечать с каждым днём.

(Некоторые из вас поймут, что уже делают это постоянно и полностью осознают своё тело. Тогда, возможно, предыдущие упражнения были для вас немного сложноваты.)

Западная культура призывает концентрировать своё внимание на том, что мы делаем хорошо. Я приглашаю вас обратиться к тому, что у вас получается не так хорошо, и развить дополнительную гибкость в этих областях.

Здоровье

Чтобы ещё раз полностью охватить элементы модели МЭД, давайте в качестве примера поговорим о здоровье.

У себя на Западе мы верим, что правильный способ жить — это доводить себя до крайности. Нам нужно всё или ничего. Это объясняет постоянный поток книг по диетам и упражнениям. Мы должны точно и полностью последовать определённой методике, иначе она не сработает. А каждая система сосредоточивается на одном или двух аспектах здоровья и не работает для всех.

(Я, кстати сказать, не утверждаю, что автор каждой новой системы манипулирует нами или нас обманывает. Я уверен, что каждая система приносит результаты для самого автора и для других людей. Просто вряд ли какая бы то ни было система может работать для всех во все времена, и ниже мы узнаем почему. Однако преподносятся они так, как если бы они были единственно верными для всех. В данном случае продаётся «быстрый успех».)

Мы можем применить модель МЭД. В ней будет три точки зрения на здоровье.

Действия и здоровье

Здесь мы верим, что наши действия и внешнее поведение очень важны. Мы попадаем в ловушку убеждения: чтобы быть здоровым, нужно учитывать только внешнее. Мы верим, что, купив правильное оборудование и правильные

видеокассеты, мы сможем добиться атлетического телосложения или параметров супермодели. Мы верим, что, если запишемся в оборудованный по последнему слову техники спортивный клуб, упражнения будут работать сами собой. Похоже, мы верим, что членство в спортивном клубе ведёт к хорошему здоровью.

То же происходит и с похуданием. Мы покупаем новейшие таблетки или снадобья, или последнюю книжку, описывающую систему, которая помогла одной из «знаменитостей». Глубоко внутри себя мы знаем, что для достижения оптимального веса надо помещать в себя меньше, а не больше. Мы знаем, что, только уменьшив количество пищи и сделав её более здоровой, мы будем здоровее. Но мы также знаем, что это слишком сложно, потому что, как и упражнения, это требует усилий и работы. Мы знаем, что только сбалансированность и умеренность приведут к более целостным и экологичным результатам. Но мы продолжаем рваться в бой.

Эмоции и здоровье

Во втором мире мы забываем о теле. Мы пренебрегаем всеми этими упражнениями и диетами. Мы достигаем здоровья через наши эмоции. Как только мы оказываемся в контакте с Внутренним Ребёнком (тем, который был сильно обижен родителями или обществом), мы можем излечить все раны, нанесённые нам ненавидимой патриархальностью, державшей нас под контролем до тех пор, пока мы не вступили в законные права. Это мир, в котором мы верим, что именно наши заблокированные и нездоровые эмоции породили наши заболевания. Как только мы это осознаем, мы начнём исцеляться. Мы должны пересмотреть все травмы, нанесённые нам миром. Мы должны выражать, выражать и выражать эти нездоровые эмоции, пока

не очистим себя от них. Клиент-ориентированная терапия, наверное, — лучшее место для этого. Ещё лучше — найти группу настроенных похожим образом людей, чтобы разделять с ними катарсис. Как только мы всеотреагируем, мы достигнем райского состояния детской невинности и мудрости, которыми мы обладали до того, как нас осквернило современное общество.

Мысли и здоровье

В третьем мире путь к здоровью лежит через мысли и убеждения. Здесь мы верим, что творим здоровье или болезнь силой наших мыслей. Всё, что нужно, — это изменить способ мышления о себе и наше отношение к здоровью. Пока мы верим, что здоровы, — мы здоровы. В этом мире у нас есть определённые убеждения относительно нас самих, которые мы почерпнули в нашей семье, от учителей, церкви, синагоги или храма, нашего сообщества. Мы считаем, что они истинны, и вот готова наша карта здоровья. Как только мы научимся это контролировать, мы станем здоровы просто от того, что мы думаем, что мы здоровы. Утверждается, что нужно всего лишь найти правильную аффирмацию и повторять её бесконечно, чтобы выздороветь. НЛПеры любят этот мир, и в НЛП есть множество техник, трансформирующих ограничивающие убеждения (на самом деле несколько лет назад на конференции по НЛП в Калифорнии группа исполненных благих намерений НЛПеров пообещала найти пятиминутную процедуру лечения от рака; я не слишком взволновался и ничего не слышал о них с тех пор, но я буду держать вас в курсе).

Если вы будете следовать логике этого мира, то заметите, что вы становитесь полностью ответственным за свою болезнь, потому что всё, что вам надо для излечения, — это изменить образ мыслей.

Здесь всё, что требуется, — это найти набор аффирмаций и повторять их день за днём. Если вы говорите, что с вами всё хорошо, — так оно и есть. Если вы говорите, что ваша опухоль (часто размером с грейпфрут или футбольный мяч) рассосалась, — она рассосалась. Всё, что надо, — это утверждать, что желаемое уже произошло. И оно произошло. Вы так эгоцентричны, что на самом деле верите, что породили болезнь и таким образом можете вылечить её сами. Вы — это мозг или ум, полностью изолированный от тела, других людей и окружающей среды. Вы — это ваш ум, и вы можете создавать всё, что хотите. На научную фантастику не тянет. Скорее «Матрица».

Если мои доводы кажутся вам слишком колкими, я вам расскажу про Сандру. Сандра — заботливая мать пятнадцатилетней дочери. Она поменяла профессию и посвятила последние годы своей короткой жизни проведению семинаров по личностному росту и развитию. Она посетила всех самых заметных американских тренеров и преподавателей и верила каждому их слову. Она применяла все полученные знания, и они так изменили её жизнь, что ей захотелось передавать их дальше. Она так и делала, и очень успешно. Люди любили Сандру и то, что она для них делала. Для всех нас было огромным шоком узнать, что у неё рак, и ещё большим шоком — что болезнь оказалась неизлечимой. Последний раз, когда я навещал её, она всё ещё сражалась со своей «проблемой» — что она сделала, чтобы у неё был рак, чем она заслужила рак? Вот закон этого мира — хорошая женщина, любящая жена, заботливая мать прокликает себя за смерть от рака.

(Если вам интересен широкий взгляд на рак, образ мыслей и ответственность, прочитайте «Благодать и стойкость»* Кена Уилбера и Трейи Киллам Уилбер, где они дают свою

* Уилбер К. Благодать и стойкость: Духовность и исцеление в истории жизни и смерти Трейи Киллам Уилбер. — М.: Открытый Мир, 2008. — Прим. отв. ред.

оценку смерти Треви от рака. Это одна из самых волнующих книг о переживании этого заболевания.)

На самом деле мы знаем, что, конечно же, ни одна из этих точек зрения не даёт полной картины. Нужно использовать все три наших аспекта — наши мысли, наши эмоции и наши действия — в поиске здоровья. И, как мы увидим, даже это не является полной картиной.

Однако сначала я хочу поделиться с вами ещё одной моделью, использующей МЭД, — моделью цели.



ГЛАВА 4

Модель цели

(модель МЭД как процесс № 1)

МОДЕЛЬ ЦЕЛИ



Модель цели

Модель цели — это инструмент широкого применения, его можно использовать различными способами. Он был разработан на основе модели МЭД и, по сути, трансформирует эту модель в процесс.

Во многих случаях взаимодействия с другими людьми, в особенности в рабочей обстановке, мы часто стремимся достичь непосредственной цели. Мужчины в особенности склонны к такому типу поведения. Как только вы начинаете о чём-то рассказывать, мы тут же начинаем решать вашу проблему. Вместо того чтобы выяснить, что же на самом деле необходимо Другому, мы делаем предположения и на этой основе принимаем решения. Это ещё одна причина, зачем применять все три позиции восприятия (см. главу 6). Модель цели поможет нам действовать в подобных ситуациях.

Обзор модели цели

Точкой отсчёта здесь будет «Э» — чувства и эмоции. Очень важно осознавать наше собственное *«эмоциональное состояние»*, прежде чем мы начинаем взаимодействие с окружающими. Необходимо спросить себя, находимся ли мы в таком состоянии, которое будет способствовать правильному взаимодействию. Если, к примеру, я, как руководитель, чувствую напряжённость и нервозность, мне сложно будет внушить окружающим уверенность. С другой стороны, если моё настроение слишком приподнятое и бодрое, а все вокруг расстроены, мне, возможно, стоит приглушить свои эмоции до такой степени, чтобы я смог *«шагать в ногу»* с эмоциональным состоянием окружающих, прежде чем *«вести»* их куда-либо.

Теперь, когда мы разобрались с «Э», нужно уделить внимание Другому. Здесь очень важно выстроить и поддерживать *«раппорт»* с собеседником. Если мы не сможем

установить рабочие или дружеские отношения с Другим, мы не сможем никуда его привести.

После того как отношения стабилизированы, мы можем двигаться к «М» логического мышления. Теперь мы в состоянии «собрать качественную информацию», которая необходима нам для того, чтобы установить и достичь соглашения относительно устраивающих все стороны «результатов» и решить, какой процесс или техника помогут нам достичь их.

И наконец, мы можем «Д» — «действовать», мы можем предпринимать действия, ведущие непосредственно к достижению нашей цели. Весь процесс собирается воедино «экологией», которая является неотъемлемым компонентом каждой из частей. Мы должны осознавать, какие последствия нас ждут в результате достижения или недостижения цели.

В нашем мире постоянных изменений и жёстких сроков всегда существует искушение сосредоточиться на непосредственной цели и пренебречь остальными компонентами модели цели. Наш совет заключается в том, чтобы немного притормозить и обратить внимание на те её составляющие, которые помогут достичь ваших целей более эффективно и рационально. Если по каким-то причинам вы никак не можете достичь своих целей, возможно, вам стоит задуматься, на какой из стадий модели цели вы остановились, а затем вернуться к более ранним. Например, если вам не удаётся точно сформулировать цель, вернитесь на стадию сбора информации. Если у вас нет ощущения, что вы установили раппорт с собеседником, вернитесь на стадию управления собственным эмоциональным состоянием. Как только вы это сделаете, вы можете перейти от внутренних ступеней модели к внешней работе и задачам.

Мы можем использовать модель цели как общую модель для любых взаимодействий, с которыми мы сталкиваемся. Эту схему можно использовать множеством способов

во многих контекстах, таких как собеседования, аттестации, дисциплинарные действия, тренинги или информационные семинары, встречи с клиентами. Предпочтительнее, чтобы модель использовалась для подготовки к собраниям, но вы также можете применять её и как «лекарство», если во время встречи что-то пошло не так, как вы планировали. Она даёт нам возможность сделать шаг назад, оценить ситуацию и выработать наилучшее решение.

Модель цели также можно применять на любом этапе развития взаимоотношений.

Перед взаимодействием

Модель цели предлагает нам рассмотреть различные факторы *перед* тем, как мы начнём общение. Если мы, пусть даже поверхностно, рассмотрим эти элементы, успех нашего взаимодействия с окружающими будет куда более вероятен.

Эмоциональное состояние

Осознавание своего эмоционального состояния перед встречей имеет большое значение. Если мы злимся на кого-то за его действия, если мы обвиняем оппонента и устраиваем ему разнос, то на короткий срок мы можем почувствовать себя лучше, выпустив пар. Но на самом ли деле это лучшее состояние для взаимодействия? Мы можем непоправимо испортить отношения или сказать то, что лишь усугубит сложность ситуации. Обратив внимание на собственное эмоциональное состояние, мы можем решить, будет ли уместно разговаривать в данный момент или лучше отложить встречу до тех пор, пока мы не придём в себя. Это помогает нам контролировать ситуацию, вместо того чтобы позволять ситуации или окружающим контролировать нас.

Конечно, мы не всегда можем выбирать время встреч. В таких случаях можно применить технику НЛП «Самоякорение».

Выстраивание раппорта

Выстраивание и поддержание раппорта с собеседником — естественная часть любого успешного взаимодействия. Также важно отметить, что состояние раппорта с собеседником вовсе не означает, что мы с ним во всём согласны. Раппорт относится не к содержанию взаимодействия, но к способу коммуникации с людьми. Это своеобразное масло, помогающее мотору коммуникации работать более мягко.

Сбор информации

Часто общение начинается плохо и продолжается в том же духе потому, что у нас не хватает информации о происходящем. После того как мы установили раппорт, становится гораздо проще собрать необходимую качественную информацию, что необходимо в большинстве случаев. Она может касаться технических аспектов, но столь же вероятно, что она будет иметь отношение к вербальному или невербальному поведению, и здесь пригодятся наши навыки калибровки. В зависимости от ситуации мы также должны решить, какое количество информации будет уместным. Если её слишком мало, мы рискуем принять неправильное решение; если слишком много — не принять никакого.

Постановка целей

Теперь большинство кусочков мозаики находится на своих местах, и мы можем принимать решение относительно того,

каких же целей мы хотим достичь. Они могут быть своими для каждого участника взаимодействия или общими — зависит от конкретной ситуации. В главе 10 описывается постановка интегральных целей.

Работа

И вот наконец мы можем насладиться преимуществами метода, получить вознаграждение за проделанную работу и приступить непосредственно к тому, ради чего всё затевалось, — выбрать процесс или технику, при помощи которых проще всего достичь нашей цели.

Проверка экологичности

Проверка экологичности окружает весь процесс и пронизывает его. Как упоминалось выше, мы используем определение Френка Херберта — *«изучение последствий»*. По-настоящему важно, чтобы мы обдумывали последствия наших действий в течение всего процесса, заглядывая как можно дальше в будущее и рассматривая как можно более широкие контексты. То, что сегодня кажется вполне приемлемым, завтра или в следующем месяце может оказаться настоящим бедствием. То, что кажется приемлемым обсуждать с этим человеком, может вызвать множество проблем, когда он перескажет предмет беседы в буфете сослуживцам. Чем шире будет наша «экологическая» сеть, тем лучше.

В процессе общения

Модель цели лучше всего использовать в подготовке к той или иной встрече. Но её можно применять и в том случае,

когда взаимодействие происходит не так, как планировалось. В таком случае всё, что необходимо сделать, — это немного абстрагироваться от ситуации взаимодействия (возможно, переместившись в позицию Наблюдателя, что мы подробно исследуем в главе 6) и определить, в какой стадии процесса мы находимся. Сделав это, вам будет нетрудно вернуться на ступень назад, исправить ситуацию и снова сосредоточиться на непосредственных задачах.

Например, мы можем осознать, что у нас не получилось собрать ту информацию, которая помогла бы нам хорошо сформулировать цель. В таком случае наилучшим способом распорядиться нашим временем и усилиями будет выяснение того, насколько хорошо мы установили раппорт с собеседником. Как только мы его установим, собрать необходимую информацию получится гораздо проще и быстрее.

Или, может быть, нам нужно вернуться ещё дальше и восстановить подходящее эмоциональное состояние — например, попросив сделать небольшой перерыв, — для того чтобы привести себя в порядок, прежде чем мы примемся устанавливать раппорт.

После взаимодействия

Кроме того, модель цели очень хорошо подходит для оценки прошедших встреч и взаимодействий, а также для улучшения навыков их проведения.

Когда мы вспоминаем то, что произошло, мы осознаём, каким частям модели мы уделяли особое внимание, какие наши действия оказались успешными, а какие — нет. По мере того как мы снова и снова проделываем подобные упражнения, мы начинаем понимать, в каких областях нам удаётся действовать легко, а какие нуждаются в улучшении.

Часто люди замечают, что подготовка к встречам и даже сами встречи занимают несколько больше времени, чем до начала применения модели цели. Пока мы нарабатываем новые навыки, это естественное явление. Но могу вас уверить, что выгоды, приобретаемые с практикой, с лихвой восполнят начальные затраты.

Попробуйте сейчас — припоминание взаимодействия с использованием модели цели

Подумайте о каком-нибудь недавнем разговоре, который прошёл не так хорошо, как вам хотелось бы.

По мере припоминания начинайте замечать, в какой именно момент всё пошло не так.

Ваше эмоциональное состояние было подходящим?

Вы установили раппорт с собеседником или собеседниками?

У вас было достаточно информации?

Вы осознавали свою цель?

Ваша цель сочеталась с целями собеседника или собеседников?

Вы достигли своей цели?

Вы сделали проверку экологичности?

Если вы ответили на какой-либо из этих вопросов «нет», тогда вернитесь на шаг до него и обдумайте, что бы вы могли сделать ещё на этой стадии.

Определите, чему вы научились.

Что вы сделаете по-другому, когда в следующий раз будете общаться с этим человеком или с этими людьми?

Как сделать так, чтобы вы точно были уверены, что так оно и будет?

Попробуйте сейчас — подготовка к общению с использованием модели цели

Подумайте о встрече, которая вам предстоит в будущем.

По мере обдумывания ответьте на следующие вопросы:

Какое эмоциональное состояние будет наиболее подходящим? Что вы можете сделать, чтобы его достичь?

Что вам нужно сделать, чтобы установить и поддерживать раппорт с вашим собеседником или собеседницами?

Какую информацию вам необходимо собрать до начала встречи?

Каких целей вы хотите добиться на этой встрече?

Каких целей хочет добиться ваш собеседник или собеседники?

Каковы могут быть последствия с учётом всего вышеописанного? Насколько они вас устраивают?



Глава 5

Квадрат вопросов

(модель МЭД как процесс № 2)

КВАДРАТ ВОПРОСОВ



ЧТО ДАЛЬШЕ?
Интеграция

ЗАЧЕМ?
Включение
эмоций

КАК?
Включение
тела

ЧТО?
Включение
мышления

Дэвид Колб и Бернис МакКарти

Когда в далёких семидесятых я обучался профессии учителя, я познакомился с идеями Колба. Признаюсь, тогда они меня не слишком впечатлили, так же как и в восьмидесятых, когда я готовился стать социальным работником. Эти идеи казались мне слишком абстрактными, и я не представлял, как могу применить их в своей работе в каком бы то ни было контексте. И только в середине девяностых, когда я проходил мастерский курс НЛП, я понял. К счастью, американка Бернис МакКарти, университетский преподаватель, переработала эту модель для обучающихся целей.

Как только я увидел её слова, понял, что существует и ещё одна модель МЭД в действии. МакКарти, основываясь на исследованиях Колба, утверждала, что существует четыре типа людей. И способ их идентифицировать — это выяснить, какие вопросы они задают чаще всего: «Зачем?», «Что?», «Как?» и «А дальше что?».

«Зачем?» — эмоциональный отклик

Люди, чаще всего задающие вопрос «Зачем?», должны знать, зачем им то, в чём их пытаются заинтересовать (это справедливо для любого контекста: класса, аудитории, переговоров по продажам, кабинета терапевта, зала заседаний совета директоров, офиса). Если и до тех пор, пока они не найдут в себе эмоционального отклика на предлагаемый материал, они его не поймут. Им нужно помочь связать то, что вы им предлагаете, с их жизнью, с их опытом. Им очень сложно понять совершенно абстрактные концепции.

В колледже мне повезло (или не повезло) получить низшую оценку по математике и ещё одну по теоретической математике в статистике. Поскольку у меня в голове крутилось множество «Зачем?», я не мог понять теоретическую

математику. Она абсолютно абстрактна и никак не связана с реальным миром шестнадцатилетнего подростка из Манчестера. С другой стороны, я прекрасно понимал и очень любил статистику, потому что она была применима к реальной жизни, упражнения и вопросы по этому предмету были связаны с реальным миром. Понятно, что экзамен я провалил.

«Что?» — ментальный отклик

Люди, задающие вопрос «Что?», ориентируются на факты. Они очарованы информацией самой по себе. Они любят сравнивать то, что им предлагают, с тем, что они уже знают. Поскольку знают они много, они любят проверять подлинность предоставляемой информации и её источника. Им нужно, чтобы факты и сведения были у них под рукой; они всегда знают происхождение той информации, которая у них есть. Хотя у них нет сознательного намерения поймать кого-то на ошибке, они часто поправляют людей, если те ошибаются. Часто, если они уверены, что недостаточно информации, они оказываются буквально парализованы, будучи не в силах принять решение. Они бывают немного «нечеловечными». Я слышал, что один из таких любителей вопроса «Что?» описывал других людей как «информационные архивы, которые необходимо распаковать».

«Как?» — деятельный отклик

Люди, задающие вопрос «Как?», хотят взять и сделать. Они начинают по-настоящему понимать тот или иной предмет только тогда, когда они с ним что-то сделали. Когда вы с ними разговариваете, они часто барабанят пальцами по столу или притоптывают ногой, готовые в любой момент

вскочить и начать что-то делать. Они любят подержаться за предмет, понятие или идею и попробовать ею *манипулировать*. Как правило, таких людей вы всегда можете застать в их исследовательских лабораториях и мастерских копошащимися под капотами своих машин или во внутренностях компьютера. Они любят разобрать вещь и собрать её снова только затем, чтобы повторить это через несколько дней (или часов!).

Вспоминаю, как несколько лет назад вёл программу по интегральному лидерству в Шеффилде. Я сказал, что сейчас группа будет делать упражнение. Ещё до того, как я договорил, половина группы уже вскочила и устремилась в ту часть комнаты, где мы обычно делали упражнения. Проблема для меня — не для них — заключалась в том, что я ещё и не сказал, что за упражнение мы будем делать.

Ну вот, теперь у нас есть все элементы модели МЭД. Чтобы от них была какая-то польза, нужно интегрировать то, что мы только что дифференцировали.

«А дальше что?» — интеграция модели МЭД

Люди, задающие вопрос «А дальше что?», могут понять что-то только тогда, когда знают, как применить это в реальном мире. Как только они слышат что-то, они сразу же начинают продумывать, как они могут это применить, чтобы улучшить свою жизнь, жизнь окружающих или мира, заработать деньги, что-нибудь изменить. Под это описание всем очень хочется подходить, но проблема тут заключается в том, что такие люди не затрудняют себя сколь угодно глубоким пониманием предмета, который собираются применять. Если они не будут внимательны, они становятся крайне поверхностными пустышками, затычками в каждой бочке. Иногда они великолепны в синтезе,

интеграции и применении чего бы то ни было. Они часто становятся предпринимателями.

У каждого свои недостатки

Эта возможная проблема с людьми-«А дальше что?» — отражается и в других пространствах модели. Говоря в общем, слабость каждого типа отражается в противоположном углу «квадрата вопросов».

Точно так же, как люди-«а дальше что?» не могут сесть и тщательно изучить предмет (пространство-«что?»), так люди-«что?» не умеют применить свои знания и полученную информацию в реальном мире. Если они не обращают на это внимания, они собирают огромное количество информации, совершенно бесполезной для их жизни или для других людей.

Люди-«зачем?» могут быть сосредоточены только на том, чтобы хорошо себя чувствовать, и при этом на самом деле ничего не делают. Это случается тогда, когда по-настоящему зажигательные ораторы встречаются с аудиторией, в которой много людей-«зачем?». В воздухе витает сплошной адреналин, но дело при этом с мёртвой точки не движется. Люди становятся помешанными на болтовне и возвращаются снова и снова, что, конечно же, весьма полезно для карманов и банковского счёта оратора.

Потенциальная проблема людей-«как?» — эмоциональное безразличие к тому, что они делают. На микроуровне они с трудом поддерживают связь с другими людьми и становятся немного чокнутыми. На макроуровне — это тот тип учёных, которые проводят исследования, совершенно не задумываясь об этике. Самый страшный пример такого рода — нацистские лагеря, где доктора проводили поистине ужасающие опыты, потому что считали, что перед ними не человеческие существа, а некая другая форма жизни.

Квадрат вопросов

Бернис МакКарти на основе данных Колба создала процесс «Квадрат вопросов». Она считает, что процесс обучения необходимо начинать с вопроса «Зачем?» и заканчивать вопросом «А дальше что?». Тогда мы покроем все четыре пространства и ученики всех типов будут удовлетворены.

Сначала мы обращаемся к эмоциям, и преподаватель выступает здесь в качестве «мотиватора». Когда ученики эмоционально включились в изучение материала, мы продолжаем и включаем мышление. Роль преподавателя здесь привычная — «учитель», как мы его помним со школьной скамьи. Когда мы хотим включить тело и действия, наша роль заключается в том, чтобы позволить людям попробовать то, чему они обучались, на практике, давая, если необходимо, обратную связь. Теперь мы «тренеры». Затем, во время интеграции этих трёх элементов, преподаватель становится «коллегой-исследователем».

Я нашёл эту модель очень полезной для разработки обучающих программ и в деле обработки информации. Но также она может пригодиться и во множестве других контекстов (вот вам пример того, как нам попасть в сектор «А дальше что?»).

Эта модель используется в рекламном бизнесе. Можно привести забавный пример — рекламу шампуня «Л'Ореаль» с Дженифер Эннистон, где она буквально начинает с того, что говорит, зачем нам нужно иметь прекрасные волосы и какие преимущества мы в результате получим (по большей части эти преимущества привязаны к её образу — предполагается, мы получим то же самое, как только добъёмся того, что наши волосы станут такими же прекрасными, как и её). Затем она объясняет «Что?», технические подробности. Она привлекает на помощь мужчин в белых халатах, которые доказывают, что всё взаправду очень научно. Затем демонстрируется «Как?»: как мыть волосы именно этим

шампунем. И наконец, «А дальше что?» — мы видим Дже-нифер в различных ситуациях, окружённую толпой восхищённых мужчин.

Ну, вам не нужно быть телезвездой или работать в рекламном бизнесе, чтобы использовать модель «квадрат вопросов».

Она работает в любом контексте. Просто вспомните любую ситуацию, где вам нужно объяснить что-то другому человеку. Спросите себя «Зачем?» кому-то быть заинтересованным в предмете разговора. Здесь важно удостовериться, что вы пытаетесь заинтересовать *их*, а не *самих себя*. Когда мы задаём вопрос «А зачем мне это?», мы часто неправильно понимаем местоимение «мне». Затем подумайте о том, что вы хотите сказать. Если это уместно — дайте им поэкспериментировать или как-то повзаимодействовать с тем, что вы предлагаете. И наконец, рассмотрите все возможные места и людей, с которыми они могут это использовать. Всё очень просто. Нужно запомнить пять слов. Я так готовлю презентации — неважно, для группы или для одного-двух человек, — потому что это очень простая и легко запоминающаяся модель.

Попробуйте сейчас — подготовка к разговору с использованием модели «Квадрат вопросов»

Подумайте о том, чем вы хотите поделиться с другим человеком или людьми.

«Зачем?»

Используя позиции восприятия (глава 6), представьте себя на месте другого человека и подумайте, почему *этот* человек может захотеть узнать о том, о чём вы собираетесь рассказать. Каким образом предмет беседы связан с его жизнью и интересами?

«Что?»

Теперь, когда вы знаете, почему этот человек может быть заинтересован в разговоре, подумайте о том, какие сведения и в каком количестве стоит ему предоставить. Вероятно, вы знаете гораздо больше, чем он. Каким количеством информации вы хотите поделиться? С другой стороны, вы знаете источники информации, чего, скорее всего, не знает ваш собеседник. Подумайте, что ещё ему нужно знать, чтобы правильно воспринять ту информацию, которую вы собираетесь изложить. Найдите тот уровень и количество информации, который уместен для них, не для вас.

«Как?»

Подумайте о том, что вы можете дать другому человеку, чтобы он интегрировал полученную информацию. Небольшое упражнение или простой проговор вслух поможет включить тело, что необходимо для интеграции полученной информации.

«А дальше что?»

Вы знаете, где, когда и с кем можно использовать полученную информацию. Вашему собеседнику нужно помочь с этим, потому что предоставленная вами информация для него в новинку. Вы можете предложить что-то сами или же задать вопросы, которые направят внимание собеседника на то, как он может применить эту информацию непосредственно в своей жизни. Если вы этого не сделаете, всё, что вы рассказали, останется в этой комнате, в этом времени.

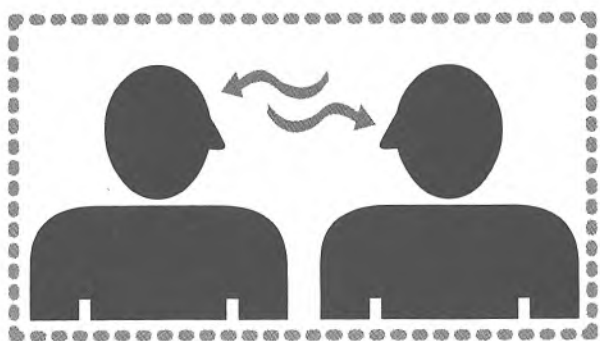
Я лишь вкратце описал модель «Квадрат вопросов» и настоятельно рекомендую книги Бернис МакКарти для дальнейшего ознакомления. Их список вы найдёте в разделе «Рекомендуемая литература».



Глава 6

Позиции восприятия

ПОЗИЦИИ ВОСПРИЯТИЯ



Когда я писал эту книгу

Когда вы думаете о какой-то ситуации, то можете представлять её, по крайней мере, с трёх точек зрения. В НЛП они называются позиции восприятия (а ещё попросту — первая, вторая и третья позиции).

К примеру, сейчас, когда я пишу эту книгу, я могу смотреть на неё только со своей точки зрения и через определяемые только моей позицией восприятия фильтры. Закончиться это может тем, что книга понравится только мне и только я захочу её купить и прочесть. Если я хочу быть более успешным в своём деле, мне нужно встать на место потенциального читателя. Я должен понять, что вы уже знаете, что вы хотите узнать и как сделать мою книгу интересной и полезной для вас. Это важно, но это всего лишь две отдельные точки зрения. Если я добавлю позицию наблюдателя, то смогу понять, как соотносятся между собой читатель и я сам, чем отличается наш опыт. Добавляется новое измерение, и я могу понять, как соотносятся между собой эти две части.

Затем я могу всю полученную информацию вновь собрать в Я-позиции. Я могу посмотреть, верю ли я в то, что мне удастся быть успешным в этой коммуникации. Если нет, я смогу это поменять. Если я хочу создать что-то, чем я буду доволен, а читатели захотят читать, процесс перемещения между позициями восприятия необходимо повторять постоянно всё время, пока я пишу, а затем редактирую книгу.

Осваивая позиции восприятия

Когда мы осваиваем различные позиции восприятия, мы учимся воспринимать наши взаимоотношения по-новому, у нас появляется способность увидеть, услышать и почувствовать ситуацию глазами, ушами и чувствами другого человека, исследовать отношения глазами и ушами нейтрального наблюдателя, мухи на стене, скрытой видеокамеры. Когда мы

добавляем эти измерения к нашей текущей перспективе, мы узнаём, как можно вести себя по-другому, чтобы обогатить и улучшить все те отношения, в которые мы вовлечены.

Я обучил сотни людей процессу смены позиций восприятия, и они используют этот навык самыми разнообразными способами. В контексте личных отношений вы можете использовать его, когда хотите наладить отношения с партнёром, детьми или друзьями. В профессиональном контексте — с начальником, коллегами, внешними или внутренними клиентами и покупателями.

Некоторые примеры

- Мать, которая осознала, как она сама способствовала развитию синдрома ужасной двухлетки, и научилась по-другому строить отношения со своим малышом.
- Отец, который понял, что их еженедельная пятничная склока с дочерью ни к чему не приводит и что если он не поменяет свою стратегию, она лишь ещё больше отдалится от него.
- Тренинг-менеджер, желавший, чтобы его тренинговая программа была принята советом директоров ведущей ритейлинговой компании, научившийся «видеть» ситуацию глазами каждого члена совета директоров и начавший свою презентацию с объяснения того, зачем это нужно им, а не ему. И, естественно, их нужды лучше всего будут удовлетворены его программой.
- Ведущий консультант, которому необходимо лучше понять позицию своих клиентов, чтобы помочь им легче достичь их целей.

Есть и множество других возможностей для использования этого эффективного и простого процесса в деле достижения позитивного результата во взаимоотношениях.

Предпочтения

Когда мы начинаем исследовать позиции восприятия, в большинстве случаев обнаруживается, что человек предпочитает находиться в какой-то одной из них.

Изучив предмет более внимательно, вы сможете определить, какая из позиций восприятия предпочтительна для вас.

Я-позиция

Когда я полностью нахожусь в Я-позиции, я вижу, слышу и ощущаю то, что со мной происходит, со своей собственной перспективы. Я смотрю своими глазами, слышу своими ушами, чувствую свои собственные переживания и эмоции. По мере того как я осознаю свои мысли и чувства, я начинаю понимать, что для меня важно, что я хочу получить от этих отношений, от этого взаимодействия. Я начинаю понимать, во что я верю и что ценю, и, по мере того как этот внутренний процесс продолжается, мне легче будет настаивать на исполнении моих нужд. Я становлюсь более *аутентичным*, конгруэнтным и по-настоящему собой. Когда я нахожусь в этой позиции, могу постоять за то, во что верю, за то, что важно для меня. Я также начинаю осознавать свои собственные границы и ограничения и, следовательно, могу лучше позаботиться о себе.

Тем не менее у Я-позиции есть и недостатки, если слишком сосредоточиваться на ней. (Если мы рассматриваем какое-либо взаимодействие только лишь с одной позиции, то возникают проблемы. Это верно и для Я-позиции, и для позиции другого, и для позиции наблюдателя.)

Если я постоянно нахожусь в Я-позиции, я слишком сосредоточиваюсь на самом себе и могу стать даже высокомерным. «Ну и что?» — спросите вы. Я думаю, когда мы на-

учимся рассматривать ситуацию со всех точек зрения, ответ на этот вопрос станет яснее.

Позиция Другого

Когда я полностью нахожусь в позиции другого, пытаюсь видеть, слышать и чувствовать ситуацию с позиции другого человека. Я учусь смотреть на мир глазами другого, слышать мир их ушами и переживать их чувства и эмоции. Когда у меня это хорошо получается, я понимаю, во что верит и что ценит другой человек, что для него важно. Я могу лучше понять, чего он хочет, и если буду делать это регулярно, стану более эмпатичным к желаниям и нуждам другого. Я смогу даже превосходить реакцию другого в той или иной ситуации. Если я восхищаюсь этим человеком и ценю его, могу начать моделировать его поведение. Это та позиция, в которой вы можете предложить вашим клиентам лучший сервис или лучше всего их проконсультировать. Это очень полезная позиция в том случае, если я не понимаю другого, т. к. она помогает установить и поддерживать раппорт.

Естественно, у этой медали есть и обратная сторона. Если я всегда нахожусь на позиции другого, забываю про свои собственные нужды и желания. Если я не буду внимательным, могу стать слишком уступчивым или даже зависимым от других и замечать нужды только других людей.

Позиция Наблюдателя

Когда я полностью нахожусь в позиции наблюдателя, вижу, слышу и чувствую ситуацию с внешней позиции — камеры наблюдения или мухи на стене. Я вижу и слышу всех включённых в ситуацию людей, но сам не вовлекаюсь в неё, не

испытываю их эмоций и чувств. С такой точки зрения я смогу увидеть ситуацию в целом, полную картину происходящего. Я могу замечать разнообразные модели поведения и то, в чём позиции разных сторон схожи, а в чём различаются. Я немного дистанцируюсь от ситуации и поэтому могу логически её анализировать, не включаясь эмоционально. Я учусь отключаться от любого давления. К тому же учусь видеть себя так, как меня видят другие.

Научившись находиться в позиции наблюдателя, я могу даже стать тренером самому себе и обучить себя более эффективным подходам. Позиция наблюдателя очень хороша в сложных обстоятельствах, потому что это такой способ взять тайм-аут, который всегда доступен, занять позицию, где я могу критически оценить ситуацию и получить новое видение. Может быть, взглянув на неё по-новому, я увижу возможность изменить своё поведение в ней. Если я заблудился в трёх соснах, позиция наблюдателя позволит мне вновь увидеть лес.

Недостатком позиции наблюдателя является то, что, если я нахожусь в ней постоянно, могу стать высокомерным и холодным, и, что ещё хуже, меня будут воспринимать как человека высокомерного и холодного.

Каждый раз, когда я объясняю эту модель, возникает два вопроса.

«Придумываете?»

Первый вопрос, который мне задают, звучит так: «А может, вы просто придумываете то, что думает Другой?» Конечно, придумываю. Мы никогда не можем точно знать, о чём думает другой человек. Но мы ведь каждый день поступаем так, как будто думаем, что знаем. Данная модель просто выводит на сознательный уровень эту особенность нашего поведения и делает нас немного более честными относительно

того, как мы привыкли поступать. Как упоминалось ранее, мы начинаем изучать позиции восприятия на уже произошедших событиях, потом пытаемся представить события будущего, но по-настоящему она начинает работать тогда, когда мы используем её *в реальном времени*.

Важно вновь повторить, что мы не просто рассматриваем три позиции один раз и всё. Для того чтобы воспользоваться всеми преимуществами этой модели, мы постоянно меняем занимаемую позицию, переопределяем свои действия в соответствии с полученной информацией и снова возвращаемся к Я-позиции. Рассказанная выше история Роберта Дилтса об определении гибкого лидера — прекрасный пример гибкости и ценности позиций восприятия.

«Проблема в них!»

Второй вопрос, который люди всегда задают: «Проблема в другом человеке. И вообще, проблема всегда в других людях. С какой стати я должен менять то, что делаю? Это несправедливо».

Должен согласиться. Это несправедливо. Но имеет ли это значение? Если вы хотите получить другие и лучшие результаты и будете ждать, пока поменяются другие, вам, возможно, придётся ждать слишком долго. Если вы по-настоящему хотите изменений, то в данном случае научиться вести себя по-другому предстоит вам. Вспомните одну из пресуппозиций НЛП: «Если вы всё время делаете одно и то же, вы получите один и тот же результат. Если то, что вы делаете, не работает, сделайте что-нибудь другое».

Проблема состоит в том, что в стрессовой ситуации, когда всё происходит не так, как нам хотелось бы, мы обычно откатываемся назад к своим привычным моделям поведения. Мы прибегаем к тем самым моделям, которые использовали раньше и которые оказывались неудачными. Факти-

чески именно это поведение и вызвало наши теперешние проблемы.

Это возвращает нас к третьей «ноге» НЛП — *гибкости*: «Если то, что вы делаете, не работает, сделайте что-нибудь другое» или к Закону необходимого разнообразия Ашби. Но именно тогда, когда нам необходима гибкость, мы продолжаем настаивать на том, что, как мы знаем, не работает; вот почему нам необходимо развивать способность менять позиции восприятия.

К сожалению, не все на это способны. Причины мы объясним позже. Сейчас достаточно знать, что это связано ещё с двумя элементами модели AQAL Кена Уилбера — уровнями и типами (позже мы остановимся на них подробно).

По мере нашего развития через различные уровни (в какой бы системе координат мы это ни описывали, а систем этих много) мы меняемся. Одним из путей изменения являются наша способность и желание (или нежелание) принимать разные точки зрения.

Позиции восприятия — «Как?»

Теперь, когда мы знаем, «что» делать, важно понять, «как» это делать. Конечно, идеально было бы делать это во время коммуникации с другим человеком, «вживую», но сначала надо потренироваться. Для этого припомните какие-либо текущие взаимоотношения, над которыми вы хотели бы поработать, чтобы улучшить их.

Попробуйте сейчас — понимание позиций восприятия

Подумайте о каких-нибудь отношениях, которые важны для вас настолько, что вы хотите над ними поработать. Вы начинаете припоминать ситуацию, когда дела шли

не так хорошо, как вам хотелось бы, и припоминаете этот случай всё более подробно.

Сначала вы смотрите своими глазами, осознавая, как выглядит другой человек.

Вы слышите то, что говорилось, своими ушами. Вы слышите то, что говорит другой человек, что вы говорите — вслух и про себя.

Вы испытываете определённые чувства по отношению к другому человеку, к себе и к отношениям в целом.

Затем «заморозьте» взаимодействие и обратите внимание на то, что вы выяснили о себе и другом человеке, и поместите это знание туда, куда вы обычно помещаете свои знания.

Теперь посмотрите на этот опыт глазами другого человека, начиная понимать, как вы выглядите с его точки зрения.

Выслушайте происходящее его ушами, услышьте, что вы говорите. Почувствуйте, что значит быть этим человеком, какие чувства вы у него вызываете.

Затем «заморозьте» взаимодействие, обратите внимание на то, что вы выяснили о себе и другом человеке, и поместите это знание туда, куда вы обычно помещаете свои знания.

Наконец, вы видите происходящее с точки зрения благожелательного наблюдателя, занимающего нейтральную позицию.

Вы слышите этих двоих, они разговаривают.

Вы начинаете понимать, как они взаимодействовали всё это время, и замечаете сложившиеся модели поведения и повторения.

Затем «заморозьте» взаимодействие и обратите внимание на то, что вы выяснили о себе и другом человеке, и поместите это знание туда, куда вы обычно помещаете свои знания.

Теперь у вас собрано множество информации с позиций самого себя, другого человека и наблюдателя.

По мере вашего размышления подумайте, что вы могли бы сказать, сделать или как вы по-другому могли бы чувствовать себя, так, чтобы это не противоречило вашим ценностям и убеждениям или ценностям и убеждениям другого человека, но сдвинуло бы эти отношения на новый уровень.

Это может быть очень маленькое изменение или весьма значительное. Это может быть что-то одно, или изменений может быть много.

Это, например, может быть изменение позы или жестов; вы могли бы придвинуться ближе к другому человеку или, наоборот, отодвинуться; сесть рядом или перед человеком; сказать другие слова или другим тоном, или просто иметь другие чувства относительно себя или другого человека.

Теперь подумайте о той ситуации, когда вы встретитесь с этим человеком в следующий раз. Только теперь вы будете вести себя как-то по-другому.

Когда вы примеряетесь к этим новым возможностям, обратите внимание на то, как меняется поведение других людей.

И теперь вы знаете, что можете вести себя по-новому тогда, когда захотите, с этими людьми или с какими-либо другими.

Смещение между личным и общественным

Если мы обратимся к терминологии, используемой Кеном Уилбером в его модели AQAL (глава 7) и Клэрром Грейвзом в его модели (глава 9), то мы увидим постоянное смещение от личного к общественному и обратно.

Позвольте мне объяснить. На самом простом уровне личное означает, что человек хочет, чтобы его считали отдельным от других, и таким образом рассматривает мир глазами Я. Смещение к общественному означает желание быть частью группы и, таким образом, желание видеть мир глазами Других.

По мере нашего развития и роста всегда есть напряжение между различными элементами нашего бытия. Кажется, это начинается ещё в школе, когда мы хотим быть частью группы, но также хотим, чтобы в нас видели индивидуальность. Обычно это состояние достигает своего пика в подростковом возрасте. Забавно бывает наблюдать, как подросток меняет свою школьную форму — повязывает галстук так, чтобы он был очень коротким, или выпускает один край рубашки, точно так же, как и все в его компании. Попытка выделиться ещё больше сближает. Мы обсудим это более детально ниже в этой главе и при обсуждении работы Клэра Грейвза.

Холоны

Артур Кёстлер заметил эту аномалию и назвал её «холоном». Если мы посмотрим на любую часть любой системы, мы можем рассматривать её как часть, но одновременно она является целым. И всегда является и тем и другим. Например, ветвь дерева. Она является частью или целым? Ну, это целое, как ветка, но также она — часть дерева; это «часть/целое», или «холон». И всё является таковым; как однажды перефразировал Кен Уилбер известную поговорку: «Там холоны до самого низа»*.

* МакНаб имеет в виду излюбленный анекдот Кена Уилбера, в котором жаждущий знаний правитель спросил приглашённого мудреца, как устроен мир. Мудрец ответил, что мир зиждется на змее, змея — на ките, а кит — на черепахе. «На чём же стоит че-

Клоны

Также Уилбер изобрёл новый термин — «клонон», означающий идентичные холоны.

Этот термин может пониматься вполне буквально, как кластеры генетических клонов тли, с идентичной, воспроизведённой без полового размножения ДНК. Другой пример — красные кровяные тельца в капиллярах или кирпичи в кладке. Но, как вы увидите, существуют уровни клонности, диапазон клонности. Это вызывает определённые проблемы. Если мы обычно не делаем мелких различий (это будет зависеть от нашей метапрограммы *Одинаковости/Различности*, см. главу 11 «Квадроника»), тогда мы можем неправильно предположить, что элементы являются клонами, тогда как они — холоны.

Примером может служить преподаватель или родитель, который обращается с однойцевыми близнецами так, как будто они совершенно одинаковые, то есть клоны. Хотя однойцевые близнецы могут быть очень похожи в основном физически, в то же время они во многом сильно отличаются. На другом конце диапазона ситуация с международными организациями, расположенными в США, которым Европа представляется некоей концепцией, и они считают, что все их отделения в разных странах одинаковы. Они хотят обращаться со своими отделениями во Франции, Германии, Италии, Ирландии и Британии как с клонами, тогда как мы здесь знаем, что это холоны и с каждым из них надо работать по-разному.

Это одна из проблем с наивной зелёной политкорректностью. Она исходит из правильной предпосылки, что одна часть иерархии доминирует над другой в силу возраста, по-

репах?» — спросил любознательный правитель. «Тут вы можете остановиться, о мой повелитель, — был ответ, — дальше вниз идут одни черепахи». — *Прим. отв. ред.*

ловых различий или сексуальных предпочтений, но затем приходит к неправильному выводу — что на самом деле нужно обращаться со всеми частями иерархии одинаково, как будто это клоны, тогда как это холоны.

Холархии

Всё это ведёт нас к понятию «холархий».

В 1910 году Уайтхед и Рассел предложили теорию логических типов, согласно которой считается, что мир организуется в «категории» и «типы», которые, в свою очередь, принадлежат к логической «иерархии». Определив логический уровень, которым кто-то оперирует, можно сдвинуться вверх, на более общий логический уровень, или вниз, на более подробный, чтобы найти решение проблемы. Это именно то, что имел в виду Эйнштейн, говоря, что невозможно решить проблему на том же уровне мышления, на котором она возникла. Это объясняет, почему мы, как существа развивающиеся, вынуждены решать новые проблемы, порожаемые предыдущими решениями.

Поскольку все иерархии состоят из холонов, или всё возрастающих порядков целостности, Артур Кёстлер предложил более корректный термин для понятия иерархии — «холархия».

Нормальная, или естественная, холархия — это последовательное, или постадийное, разворачивание всё более широких сетей возрастающей целостности, где более широкое или более глубокое целое распространяет своё влияние на целое низшего порядка.

И именно потому, что мир организован холархически, могут возникать проблемы, когда всё идёт не так, как надо, так как любое нарушение в какой-либо части холархии может отозваться во всей холархии. Хорошая новость состоит в том, что, зная об этом, мы можем собрать сведения о хо-

лархиях, чтобы выяснить, где берёт своё начало нарушение, чтобы привести всё в порядок.

Всё это звучит очень сложно, но есть несколько очень простых вопросов, чтобы выявить элементы холархии:

- Чтобы переместиться на более высокий уровень, спросите: «Частью чего это является?»
- Чтобы переместиться на уровень ниже, спросите: «Что является частью этого?»
- Чтобы двигаться на том же уровне, спросите: «Что является примером того же самого?»

Но это ещё не всё. Здесь кое-чего не хватает. Однако отсутствующая деталь была обнаружена лишь шестьдесят лет спустя, когда молодой философ сидел за своим столом, на котором высилась стопка из 200 листов бумаги с описанием некоторых из множества существующих в нашем мире холархий. Но мы оставим эту историю до следующей главы, потому что я так и слышу ваш вопрос: «А дальше что?»

Часть или целое?

Всё это жизненно важно. Если вы подумаете о чём-то не очень материальном, например, об отделе внутри организации — это часть или целое? Если он сам рассматривает себя только как часть, у него не будет ни чувства связности, ни идентичности, ни лояльности. С другой стороны, если он рассматривает себя только как целое, он не будет думать о том, как соотносится с остальной организацией; он не увидит ничего больше себя или вне себя, и это может быть очень опасным.

То же самое касается и целой организации. Если она рассматривает себя только как часть, у неё не будет дифференциации между ней и другими организациями. Кто-то извне не будет понимать, с кем он общается. Вот почему брендинг корпоративной идентичности так важен: организация

должна отличаться от своих конкурентов. С другой стороны, если организация рассматривает себя как единственное целое, она не сможет увидеть ничего вне себя, включая конкурентов и рынок в целом. Как мы знаем, некоторые весьма успешные в прошлом организации пали жертвами собственной спеси.

Любая часть любой системы всегда должна помнить, что она является частью/целым, холоном.

Уникальная личность или участник команды?

Если мы вернёмся к вам и ко мне, мы заметим, что всегда существует интересное напряжение между желанием быть отдельной личностью и быть частью группы. Иногда мы хотим одного; в другое время — другого.

Некоторое время после рождения мы знали только себя и никого кроме. К счастью, вокруг нас были другие, которые нас кормили, меняли нам пелёнки и следили, чтобы мы не замёрзли.

По мере роста мы начинали замечать других людей, мы начинали понимать, что мы являемся частью семьи или группы и нам нужны другие, чтобы питаться и расти. Мы наслаждались преимуществами принадлежности к группе и учились поддерживать ритуалы, которым следовала наша семья.

Однако по мере дальнейшего роста и развития мы захотели оставить свой след, у нас появилась необходимость утвердить нашу индивидуальность и заявить о себе окружающим. Если вы хотите увидеть это в действии, просто посмотрите на старшего ребёнка, когда он хочет получить игрушку, с которой играет младший. У него нет понятия о другом или о том, что можно делиться. Он думает: «Я старше, больше и сильнее. Я хочу эту игрушку, и я её получу. Остановить меня могут только те, кто старше, больше и сильнее меня». (Те из

вас, кто не может наблюдать за маленькими детьми, могут посмотреть на Гарри Энфилда и Кэти Берк* как на маленьких детей. Динамика точно такая же.)

Никто из нас не захочет жить в обществе, построенном на подобных принципах. Поэтому семья начинает внушать детям определённые правила, указывает им, что необходимо включать в сферу своего внимания и других людей. Нас награждают, когда мы следуем этим правилам, и наказывают, когда мы их нарушаем. Во многом образование заключается именно в этом.

Научившись следовать правилам, мы учимся обходить их для того, чтобы достичь своих целей в жизни. Общество принимает это, потому что ему нужно развиваться и расти, — вот оно и позволяет нам иногда быть немного эгоистичными.

Но для большинства из нас маятник откатывается обратно в тот момент, когда мы понимаем, что ничто материальное не даст нам того, чего мы на самом деле хотим. Мы снова начинаем думать о других и об обществе и о том, что мы могли бы предложить им.

И так далее.

Эта постоянная смена позиций между личным и общественным — центральный элемент для понимания позиций восприятия. Если мы не можем принять разные позиции Я или другого, мы не сможем расти и развиваться от стадии к стадии.

Позиции восприятия и модель цели

Эта же модель повторяется, когда мы рассматриваем модель цели. Вы помните, что модель цели превратила модель МЭД в процесс из 6 шагов. Каждый элемент МЭД повторен дважды.

* Имеется в виду фильм «Кевин и Перри уделывают всех» («Kevin & Perry Go Large») с участием этих актёров. — *Прим. отв. ред.*

Эти шаги таковы:

- *Эмоциональное состояние*, где основное внимание сосредоточено на Себе.
- *Раппорт*, где внимание смещается на Другого.
- *Сбор информации* — внимание может быть и там, и там, но скорее всего — на Другом.
- *Постановка цели* — также касается обоих, но, скорее всего, сосредоточена на Себе.
- *Задача* — смещает акцент внимания точно на Себя.
- *Экология* — внимание снова обращается к Другому, но на гораздо более высоком и глубоком уровне.

Наши предпочтения различных позиций восприятия — Я или Другой — будут определять, каким из перечисленных шагов мы будем уделять больше внимания. Эта информация очень важна, когда взаимодействие идёт не так хорошо, как хотелось бы. В этом случае становится очевидным, что надо обратить внимание на ту часть, на которую мы обращаем внимание меньше.

Холоны и гендерные различия

Ещё один элемент, на который нужно обратить внимание — это «тип». Мы все неодинаковы и развиваемся через уровни и стадии по-разному.

Самое простое и основное различие — гендерное. Мужчины более склонны развиваться через «личные» стадии, а женщины — через «общественные».

Чтобы проверить это, надо всего лишь прислушаться к словам, которые чаще всего употребляют мужчины и женщины. От мужчин чаще можно услышать «я», тогда как от женщин — «мы». Бизнес-исследования установили, что женщины меньше склонны доверять индивидуальным действиям и больше — командным усилиям. Мужчины гораздо больше доверяют самим себе.

Я не говорю, что мужчины не могут кооперироваться, а женщины — работать индивидуально, но они будут делать это по-разному. Именно поэтому на моих тренингах большая часть мужчин сосредоточивается на Я-позиции, а женщины — на позиции Другого. Как мы уже знаем, для всех нас лучше, если каждый умеет использовать преимущества всех трёх позиций в равной степени.

МЭД и триады

Ещё один вариант типологии — эннеаграмма, и тут мы возвращаемся точно к модели МЭД. Три триады эннеаграммы — это Сердце, Голова и Живот, и, скорее всего, для каждой из них одна из позиций восприятия будет более комфортной, чем остальные. Обобщённо можно сказать, что для людей Сердца это будет позиция Другого, для людей Головы — Наблюдателя, а для людей Живота — Я-позиция.

Есть ещё одно измерение этой модели, которым я хочу с вами поделиться, прежде чем мы пойдём дальше, и добавить его к модели МЭД.

Снова гольф

Наряду с другими техниками НЛП мы с нашим гольфистом исследовали и позиции восприятия. Он рассказал мне, что, когда он находился на тренировке, у него один прекрасный удар следовал за другим, столь же прекрасным. Он мог повторять один и тот же удар снова и снова. Также он сказал, что во время соревнований качество его ударов ухудшалось. Обсудив вместе эту проблему, мы выяснили, что он проводил много времени, глядя и слушая из позиции Наблюдателя, что означало, что он большую часть времени находился вне своего тела. Это может быть губительным для человека в любом виде спорта. Изменение голосов и внутренних образов преобразовало эту его тенденцию.

Где кончается Я?

Кроме того, удивительно было узнать, что он считал своим Я. Сначала я подумал, что он просто смотрит своими глазами и находится в своём теле, но оказалось, что это совсем не так. Попросив его встать с клюшкой в руках и вспомнить по-настоящему хороший удар, я подождал минутку, пока он полностью погрузится в свои ощущения. Затем я спросил, где он заканчивается. Он посмотрел на меня слегка недоумённо, но задумался. Я подождал ещё некоторое время, и стало ясно, что он пришёл к неожиданному осознанию. Когда он был в «зоне», он не оставался в пределах своей кожи. Он сказал мне, что чувствовал, будто гольф-клуб был частью его. Что на самом деле его Я включало в себя его и гольф-клуб. Мы посвятили исследованию этого некоторое время, а затем я подсказал ему, как он может ещё улучшить свою игру. В конце концов он решил, что если он включит в себя и мяч, то его результаты улучшатся.

Что представляет собой Другой?

Затем мы перешли к исследованию Другого. Я спросил, кого он считает Другими? Конечно же, он ответил, что люди, с которыми он играет, это и есть Другие. Тем не менее по мере наших дальнейших размышлений это становилось всё более странным. В отличие от других видов спорта, таких, например, как теннис, у игроков в гольф нет непосредственного контакта или пересечения. Даже на самых высоких уровнях игры вы на самом деле играете на одном поле, но не вместе.

Это немного похоже на то, как маленькие дети играют на пляже. На первый взгляд кажется, что они играют друг с другом, тогда как на самом деле каждый играет сам по себе, просто все они собраны в одном месте. Идея совместной игры возникает у них позже. Это оказалось очень важным.

Мы уже выяснили, что он предположил, что другие игроки были Другими. Он также высказал множество предположений об их словах. Затем он сделал их слова своим внутренним диалогом. Весь этот процесс полностью загрузил его «семь плюс-минус два» и направил его в совершенно негативном направлении.

Обратив внимание на то, что говорит сам себе, и также поменяв идею Другого на идею поля для гольфа, он полностью изменил своё восприятие игры и намного улучшил свои результаты.

Границы и отношения

Эта идея очень важна для исследования отношений.

Если вы подумаете о ваших текущих отношениях с другим человеком, где в них заканчиваетесь вы?

Для некоторых людей этот вопрос не имеет смысла, потому что они заканчиваются на границе своей кожи.

Тем не менее для других может оказаться, что они ощущают себя частью другого человека. Это может быть очень приятное чувство связи с другим человеком. С другой стороны, может оказаться, что у вас нет чёткого понимания, кто вы есть сами по себе, потому что вы слились с другим человеком нездоровым образом. Это может вести к бесконечной гибкости поведения, когда некоторые люди могут только отвечать на потребности другого, потому что у них нет ясного представления о самом себе, они не знают, что они чувствуют, во что верят и что ценят. Нужды других людей воспринимаются настолько более важными, что их собственные нужды ценятся меньше. Если такое происходит достаточно долго, человек может полностью потерять связь со своими собственными нуждами.

Это очень важно для каждого из нас — очень чётко понимать, кто мы есть и где находятся наши границы.

Большая часть работы в консультировании и терапии заключается в определении границ. На самом деле одна из ранних работ Кена Уилбера «Никаких границ» — как раз об этом. Мы также выяснили, что это очень важно для построения перцептивной МЭД и четырёхсекторной модели Уилбера, о которых речь пойдёт в следующей главе.

Исследуя различные перспективы — Я, Другой и Наблюдатель, — мы узнаем, где заканчиваемся мы и начинаются другие. Как только мы ясно понимаем это, можем начать выяснять, чего мы хотим, и проявлять определённую гибкость.

Мы можем увидеть это на примере деловых взаимоотношений — когда мы что-то продаём или когда нам что-то продают. Это то, что почти все мы знаем с обеих сторон. Некоторые люди отрицают, что когда-либо находились в позиции продавца. На самом же деле все мы иногда оказываемся в ситуации, когда нам надо продать понятие или идею или когда мы хотим оказать влияние на другого человека.

НЛП и манипуляция

В качестве небольшого отступления я могу рассказать о широко распространённом заблуждении относительно НЛП. Многие люди считают, что влиять — это нормально, а манипулировать — плохо. НЛП часто обвиняют в манипулятивности.

(Надеюсь, у вас сложилось обо мне правильное впечатление: я всегда стараюсь применять НЛП целостно и тому же учу других.)

Когда этот вопрос неминуемо возникает на моём семинаре, я, в свою очередь, спрашиваю людей, случалось ли, что они кем-то манипулировали. Сперва никто не хочет признаваться себе, что кем-то манипулировал. Но когда мы задумываемся об этом, то, если мы честны с самими

собой, понимаем, что на самом деле постоянно манипулируем друг другом, или, если вам так больше нравится, влияем друг на друга.

Все отношения с другими людьми основаны на том, до какой степени мы влияем друг на друга. Здоровые отношения — это такие отношения, где люди идут на компромиссы и влияют друг на друга к взаимной долгосрочной пользе. Когда это не так, у нас есть отношения, где силовой баланс сильно смещён тем или иным образом. В самом худшем случае это созависимые отношения или отношения, в которых допускается жестокое обращение.

Здесь в ход идёт НЛП-техника исследования позиций восприятия.

Манипуляция или влияние?

Давайте посмотрим на пример с продажей. Когда мы пытаемся что-то продать, будь это продукт, услуга или даже идея, мы пытаемся манипулировать другим человеком или повлиять на его я-позицию своей я-позицией, потому что мы уверены, что наша — лучше, чем та, что у него есть.

Простой пример — новая стиральная машина в магазине лучше старой и ненадёжной, которая стоит у вас дома. Или вы лучше знаете, как вашей дочери готовиться к экзамену. Или ваше мировоззрение поможет этому человеку быстрее получить работу. Общим здесь является то, что продавец считает, что его выбор лучше, чем тот, который имеется у человека в данный момент, и что он вмешивается, влияет или манипулирует другим человеком для его же блага.

На другом полюсе находится продавец, пытающийся продать вам стиральную машину, когда у вас дома уже имеется превосходный экземпляр; или кто-то, кто обещает вашей дочери конфеты за хорошую работу; или заставляет вас оставить вашу должность, потому что на неё претендует его родственник или друг. В этих случаях я манипулирую вами,

преследуя лишь свою выгоду, не думая о вас или других вовлечённых людях. Вопрос в намерениях.

В НЛП действительно есть инструменты и техники для эффективного манипулирования, и эти техники могут использоваться исключительно для этой цели. В большинстве случаев естественным побочным эффектом будут угрызания совести, но выяснится это только со временем.

Ясная Я-позиция

Вот почему я считаю, что каждый должен иметь очень чёткое представление о Себе самом. Людям необходимо знать, каковы их убеждения и ценности, что для них важно, где они проведут черту в смысле манипулирования собой или другими.

Как только мы выявили этот аспект нашей личности, мы можем начать выяснять, в чём заключается для нас гибкость, потому что всё, что находится за пределами моей личности, является предметом обсуждения, и я должен быть уверен, что мои ценности и убеждения останутся в неприкосновенности.

Напротив, если у меня есть точное представление о позиции Другого, я лучше понимаю, что важно для другого человека, и вряд ли нанесу вред его ценностям и убеждениям. В этом случае то, что лежит между нами, является предметом для переговоров и проявления гибкости, и, конечно, ирония состоит в том, что мы не видим, что между нами принадлежит мне, а что другому человеку. Для этого мы должны научиться смещаться в позицию Наблюдателя и рассматривать отношения сами по себе.

Подведём итог. Для того чтобы развить гибкость в мыслях, словах и делах, которая позволит мне больше контролировать направление отношений, важно осознавать, каковы мои ценности и убеждения и где лежат мои границы. Я могу это выяснить, поработав с моим ощущением Себя и

того, где кончаюсь Я и начинается Другой. Я могу получить ещё больше пользы, обучившись занимать позицию Другого, чтобы ясно понимать ценности и убеждения другого человека. А ещё я могу переместиться в нейтральную позицию Наблюдателя и увидеть, как соотносятся между собой две первые позиции. Принимая во внимание всю эту информацию, я буду по-настоящему гибким.

Защита от манипуляции

Ещё одно преимущество понимания манипуляции. Чем больше вы знаете о навыках влияния и манипулирования, тем меньше вероятность, что вы попадёте на удочку манипулятора. Цель продавцов, рекламщиков, журналистов и политиков — манипулировать людьми. Изучение навыков манипуляции в таком случае будет для вас прививкой от их влияния, вы разовьёте иммунитет. Это гораздо проще, когда вы знаете, как люди манипулируют другими, чем когда вы становитесь жертвой манипуляции.

Позиции восприятия и Грейвз

Есть факт, который я наблюдаю всё чаще и чаще. В нашем обществе люди всё меньше способны встать на позицию Другого или Наблюдателя. В терминах Кена Уилбера мы можем сказать, что общество становится более «личным» и менее «общественным».

В терминах Клэра Грейвза мы должны сказать, что общество становится больше ориентированным на уровень 3/CP/Красный и уровень 5/ER/Оранжевый (объяснение этих терминов см. в главе 9).

Люди перестали замечать друг друга в магазинах, супермаркетах и на улицах; они смотрят на мир своими и только своими глазами. Люди стали менее восприимчивы и вели-

кодушны на дорогах. И мы гораздо меньше заботимся об окружающей среде — жевательная резинка на тротуаре, бутылки, выброшенные из окна автомобиля, коробки от фаст-фуда, разбросанные вокруг точек продаж, громкая музыка и крики посреди ночи.

Вы можете возразить, что перед этой страной стоят более серьёзные проблемы, чем дурные манеры, но это очень показательный сдвиг ценностей у значительного количества людей, и расплата настанет очень скоро.

Я был несколько приободрён популярностью историй о мма Рамотсве*, которые возвращают нас (или переносят в будущее?) к тем временам, когда члены сообщества больше заботятся друг о друге.

Мы не можем отрицать того факта, что все мы находимся внутри взаимосвязанных систем и на всех нас оказывается влияние этим сдвигом и его последствиями.

Попытаться справиться с этой проблемой можно, научившись смещать позиции восприятия и обучив этому окружающих.

Теперь, когда вы научились использовать позиции восприятия и понимаете модель МЭД, мы можем собрать их воедино и создать новую, ещё более мощную модель коммуникации. Но перед этим я хочу показать вам, как ещё можно использовать модель МЭД.

* Мма Рамотсве — героиня популярной серии романов Александра Смита о проницательной и обаятельной женщине, основавшей первое женское детективное агентство в Ботсване и мечтающей помогать людям и решать их проблемы. — *Прим. отв. ред.*



Глава 7

Перцептивная модель МЭД, или Секторы Кена Уилбера

ПЕРЦЕПТИВНАЯ МОДЕЛЬ МЭД



Перцептивная модель МЭД

Фундамент заложен. Мы знаем, что наши отношения и взаимодействия с людьми улучшатся, если мы разовьём способность легко и быстро двигаться сквозь позиции восприятия. Мы понимаем, что есть как минимум три разных аспекта нашего бытия — внутренние процессы, к которым относятся наши мысли и убеждения, внутренние состояния, к которым относятся наши чувства, эмоции и ценности, и внешнее поведение, включающее в себя наши слова и действия. Теперь мы можем совместить две эти модели, чтобы обогатить нашу расширяющуюся интегральную карту человеческого сознания. Начнём с Я-позиции. Мы знаем, что в этой позиции есть МЭД. У каждого из нас есть свои мысли, эмоции и действия. Это справедливо и для позиции Другого. Совместив их, мы получим диаграмму на странице 188.

Теперь упростим её и повернём в горизонтальное положение, тогда мы получим следующее.

ПЕРЦЕПТИВНАЯ МОДЕЛЬ МЭД



На этой диаграмме изображены два человека. Сверху — Я, а снизу — Другой. Внутренний аспект каждого из них находится с Левой стороны (Мысли и Эмоции), внешний аспект — с Правой стороны (Действия).

Отделение Левого от Правого особенно важно при общении, потому что всё, что мы действительно *знаем* о Другом, — это Правая сторона (или Нижняя часть Правой стороны).

Когда Другие общаются с нами, они транслируют нам имеющиеся у них чувства, эмоции и ценности, мысли и верования с помощью вербального языка, тона голоса и языка тела. Мы видим и слышим всё это, но нам нужно создать из всего этого смысл, а для этого мы должны впустить это в себя. И вот они оказываются внутри нас, конечно же, пропущенные через фильтр наших собственных мыслей и чувств. Именно в силу этого процесса, сопутствующего любому взаимодействию с Другим, всё, что мы действительно *знаем*, находится на Левой стороне Я (или в верхнелевом пространстве, ВЛ) и на поверхности или Правой стороне Другого (или нижнеправом пространстве, НП). То же самое справедливо и в отношении их взаимодействия с нами.

Это может показаться очевидным, когда вы читаете эти строчки, но подумайте о том, насколько умело вы пользуетесь этими знаниями в процессе коммуникации. Я знаю, что если я неосторожен, то могу легко забыть об этом и начать строить далеко идущие предположения о том, что думает и чувствует Другой. Я предполагаю, что моя карта реальности (ВЛ) верна, и не могу понять, почему слова и действия Другого находятся в полном противоречии с «картой», при этом я забываю о том, что их «карта» может быть совершенно иной.

Общение возможно *только* через наше внешнее поведение (ВП), даже если при этом мы отчаянно пытаемся общаться через наше внутреннее состояние и внутренние процессы (ВЛ). Мало того, в большинстве коммуникативных актов мы зачастую пытаемся повлиять на внутреннее

состояние и внутренние процессы Другого (НЛ) с помощью своей неуклюжей коммуникации, использующей единственно доступное нам внешнее поведение (ВП). Вербальные навыки, тон голоса и язык тела — единственное, чем мы можем пользоваться при общении. По-моему, чудо состоит не в том, что случаются «коммуникационные сбои», а, что мы вообще можем общаться.

Одна из причин того, что иногда нам это удаётся, обсуждавшаяся в главе 4, состоит в том, что разные элементы модели МЭД постоянно взаимодействуют между собой.

Мы переживаем это каждый раз, приходя домой и сразу же понимая, какой день был у членов нашей семьи. Это не магия, а наше, возможно бессознательное, считывание тех крошечных невербальных сигналов, которые помогают нам осознать их внутреннее состояние и внутренние процессы. Мы так хорошо знаем этих людей, что сразу понимаем, что определённое выражение лица и тон голоса означают, что сегодня у человека были проблемы в общении с начальством (однако и это не следует принимать как само собой разумеющееся, потому что все мы иногда ошибаемся и делаем ложные выводы).

Если мы хотим повысить качество нашей коммуникации, где бы и с кем бы мы ни были, нам необходимо перенести эту развитую чувствительность, с которой мы воспринимаем наших близких, во все коммуникативные акты, в которые мы вступаем.

Ещё раз о Глубинной структуре и Поверхностной структуре

Динамика, существующая междулевой и Правой сторонами, объясняет также и концепции глубинной структуры и поверхностной структуры.

Вспомним, что глубинная структура — это весь сенсорный опыт, хранящийся в памяти, все виды, все звуки, все

ощущения, все чувства, все вкусы и все запахи, имевшие место в нашем опыте.

Поверхностная структура — это то, что мы показываем миру. То, как мы объясняем или описываем наш опыт другим. И она не может выражать непосредственно весь наш опыт.

Ещё раз о сокращениях, искажениях и обобщениях

Вспомните хотя бы «Улисса» Джеймса Джойса.

В этой объёмной книге Джойс передаёт нам все впечатления, которые Леопольд Блум получил в течение одного дня в Дублине. И это далеко не исчерпывающее описание.

Просто подумайте о том, что произошло с вами с того момента, как вы проснулись сегодня утром. Вспомните всё, что вы видели, слышали, все вкусы и запахи, которые вы ощущали с момента пробуждения. С таким огромным количеством информации просто невозможно справиться. Поэтому мы вынуждены делать «сокращения», «искажения» и «обобщения» в восприятии мира, если мы хотим, чтобы он обрёл для нас какой-то смысл. В главе 11 мы рассмотрим этот вопрос более подробно, но полезно знать, что Вирджиния Сатир, используя свои языковые навыки вопрошания, смогла добраться до куда более глубинной структуры, чем кто-либо из терапевтов до неё. Именно благодаря использованию этих навыков она смогла помочь семьям осознать бесконечно повторяющиеся паттерны и начать менять их. Позднее из этого появилась Метамоделль НЛП, список из тринадцати вопросов, которые помогают нам приблизиться к глубинной структуре опыта человека.

В сущности, глубинная структура находится в верхнелевом пространстве, а Поверхностная структура, являющая собой нашу слабую попытку объяснить и описать этот сек-

тор, находится в верхнеправом пространстве. Зазор между этими секторами состоит из сокращений, искажений и обобщений, к которым мы прибегаем, пытаясь преодолеть эту пропасть.

Интегральная беседа — моя попытка соединить все четыре сектора одновременно.

Другой как холархия

Мы можем попробовать представить другого как холархию. В организации холархия другого может выглядеть примерно так: член команды, команда, регион, организация, рынок и общество. И каждый из холонов будет обладать как внешним, *так и* внутренним элементом. Я уверен, что, представив это, вы начнёте глубже осознавать сложность коммуникации и то, почему в ней иногда возникают проблемы.

Давайте для начала мы обратимся к нижнелевому пространству (внутренней части Другого) и просто подумаем, с чем мы общаемся. Каждый из вышеупомянутых элементов имеет убеждения и ценности, но совпадают ли ценности и убеждения члена команды с ценностями и убеждениями команды, региона и организации? И речь идёт лишь о вертикальных элементах холархии. Если мы обратимся к горизонтальным элементам, то получим ещё более интересную смесь. Являются ли члены команды клононами или холонами? Если они являются клононами, то они будут иметь одинаковые ценности и убеждения; если же они являются холонами, то все они будут иметь разные ценности и убеждения, завораживающая смесь которых и проявится в качестве убеждений и ценностей команды. А им, в свою очередь, придётся приспособливаться и смешиваться с убеждениями и ценностями других команд, а затем и организаций.

Есть и другая причина, почему так важно, чтобы каждый элемент системы понимал, что он представляет собой

холод или целое/часть. Если какая-либо часть системы считает себя целым, то она будет действовать так, как будто её убеждения и ценности являются ценностями и убеждениями всей организации.

При работе с организациями обычно именно это служит для меня отправной точкой: изучение элементов нижнелевого пространства и поиск пробелов и аномалий. Следующий шаг — переход в нижнеправое пространство, чтобы узнать, совпадают ли внешние аспекты организации с исповедуемыми ею убеждениями и ценностями. При индивидуальной работе с клиентами нам также необходимо обнаружить их убеждения и ценности, проверить, соответствуют ли они их поведению, не находятся ли они в конфликте с убеждениями и ценностями организации и подходит ли структура и устройство организации для перенесения всего этого в физический мир.

Это очень мощный и эффективный способ составления карты, который позволяет определить проблемные зоны, требующие вмешательства. НЛП обычно даёт необходимые инструменты для произведения нужных перемен.

Вернёмся к личному уровню: вчера я разговаривал с Линн, которая сказала мне, что она кому-то не нравится. Я спросил, с чего она это взяла, на что она ответила: «*Она на меня странно посмотрела*». Знакомый разговор (с обеих точек зрения), не правда ли? Все мы постоянно прибегаем к удалениям, искажениям и обобщениям; мы бы не смогли нормально функционировать в этом мире, если бы это было не так. Но всё же, насколько часто мы совершаем действия, основываясь на непроверенных предположениях? Мы фильтруем всю внешнюю информацию, пропуская её через наше верхнее пространство, и получаем смысл. Дополнительная сложность, о которой мы ещё не говорили подробно (к ней мы обратимся в главе 9 при разборе модели Клэра Грейвза), состоит в том, что то, как мы это делаем, будет зависеть как от нашего уровня развития, так и от на-

шего типа. Нам необходимо развить способность выходить на мета-уровень («мета» — термин, часто используемый в НЛП, по-гречески — «над, выше, с») — от позиций Я и Другого к позиции Наблюдателя. Затем нам понадобятся инструменты, с помощью которых мы сможем сразиться с обнаруженными нами удалениями, искажениями и обобщениями, чтобы приблизиться к глубинной структуре.

Кен Уилбер

Все эти вещи я начал осознавать, когда открыл для себя книгу Кена Уилбера «Краткая история всего».

Кен предлагает гораздо более глобальный взгляд на всё это, но, обладая практическим складом ума, я отношусь к этому гораздо более приземлённо и прагматично. Он снабдил меня недостающей частью моей собственной модели. Я понял, что не был болтуном и эклектиком — я лишь пытался нащупать свой собственный путь к *Интегральности*.

Модели Фрейда, Юнга, Скиннера и Маркса — все они привлекали меня потому, что являлись истинными и частичными. Всё это время я, сам того не понимая, искал четыре лика Космоса (именно Космоса, а не Вселенной, словом «космос» древние греки описывали не только физические, но и все остальные аспекты Вселенной). Я чувствовал себя так, как будто наконец-то оказался дома, как будто я вышел за пределы или впервые обнаружил пространство моей собственной эннеграммы.

Но вернёмся в 1971 год.

«Спектр сознания»

В 1971 году, в возрасте 23 лет, Кен Уилбер написал «Спектр сознания». Эта книга стала одной из первых попыток ин-

теграции восточной и западной философии, психологии и духовности. С тех пор он написал почти 30 книг, в которых выстраивает свою интегральную карту бытия человека. Все они объединены одной темой: интеграцией и синтезом лучших моделей, рождённых человечеством.

Недавно он сказал мне, что, сколько себя помнит, всегда был уверен в том, что никто не может ошибаться совершенно во всём. Если это правда, а такое предположение кажется мне разумным, то нам необходимо понять, в чём же прав составитель карты. Позднее он узнал, что хотя каждая из этих карт истинна, сосуществовать с противоречащими картами она может лишь потому, что она является частичной.

Именно над этой загадкой я ломал голову более тридцати лет, пока в 1995 году не открыл для себя «Краткую историю всего».

История возникновения этой книги началась в штате Колорадо, в доме, расположенном высоко в Скалистых горах, в комнате с видом на Боулдер. На полу — более двухсот жёлтых тетрадных листов, на каждом из которых — холархия. Кен удалился сюда на три года, в течение которых он видел лишь троих человек. Он был полон решимости разобраться с этой проблемой. Что общего было во всех этих холархиях, предложенных видными философами, психологами, биологами, химиками, педагогами, политиками и социологами? Наконец он понял это, результатом чего стала книга объёмом в 850 страниц — «Пол, экология, духовность» (первый том «Космической трилогии»), которая стала бестселлером среди академических книг в США в 1995 году. «Краткая история всего» представляет собой сжатое изложение этой книги.

Четыре сектора

Ответом на вопрос, который задавал себе Кен, стали четыре сектора, четыре Лица Космоса. Совмещающая внутренний и

внешний аспект любого холона, а также его индивидуальный и социальный, или коллективный, аспекты, мы получаем индивидуальное субъективное, или верхнелевый сектор, индивидуальное объективное, или верхнеправый сектор, коллективное субъективное, или нижнелевый сектор, и коллективное объективное, или нижнеправый сектор.

Индивидуальное внутреннее, или верхнелевый сектор, — это то, что индивидуумы думают и чувствуют.

Индивидуальное внешнее, или верхнеправый сектор, включает наш мозг и наше тело.

Социальное внешнее, или нижнеправый сектор, — это внешние проявления общества, такие как здания и общественные структуры.

Кен также описывает секторы следующим образом: ВЛС — интенциональный, ВПС — поведенческий, НЛС — культурный (миропространство), НПС — социальный (системы).

Другими словами, я — индивидуум с намерениями, возникающими из моих убеждений и ценностей (ВЛС), которые я могу привнести в реальный мир, проявляя тот или иной тип поведения (ВПС), который может существовать лишь внутри культуры, являющейся суммой убеждений и ценностей моего общества (НЛС), которое создаёт физическое пространство и систему структур, отражающих культуру и влияющих на неё (НПС).

Одна из проблем при описании этого состоит в том, что надо с чего-то начать, и эта отправная точка может показаться наиболее важным сектором. На самом деле все они одинаково важны, и начинать можно с любого из них. Кен описывает это как холон, имеющий четыре лица, или четыре сектора.

Если мы вернёмся теперь к разномастным теоретикам и исследователям, то поймём, что причина их явных разногласий и несовпадений между различными видениями космоса состояла в том, что все эти прославленные мыслители рассматривали космос с разных точек зрения.

СЕКТОРЫ УИЛБЕРА



Четыре титана и четыре сектора

Что касается моей скромной проблемы, возникшей при изучении Фрейда, Юнга, Скиннера и Маркса в период преподавания и социальной работы, то я обнаружил, что Фрейд в основном смотрит на мир с точки зрения ВЛС, Юнг — НЛС, Скиннер — ВПС, а Маркс и Энгельс — НПС. Все эти точки зрения представляют собой разные типы взгляда на мир, но каждая из этих моделей является истинной и частичной.

Только при перемещении в позицию «мета», в позицию Наблюдателя нам становится доступна более полная карта, целостная картина, включающая четыре Лица Космоса, Четыре Сектора.

Карты и секторы

Различия между четырьмя секторами можно объяснить очень просто, если сравнить их с картами одной местности. Карта рельефа будет отличаться от демографической, экономической карты и атласа дорог. Всё это — карты одной и той же местности, которые выглядят по-разному и исследуют разные аспекты, но все они точны и верны.

На этом этапе тренинга мне обычно задают великий вопрос: «А дальше что?» В качестве ответа я приведу несколько практических примеров.

Примеры секторов из различных сфер жизни

Пример из сферы здоровья

Послушаем типичный разговор о здоровье:

— *Здоровье — это фитнес и диета, если я буду соблюдать эти правила, со мной всё будет в порядке.*

— Нет-нет. Необходимо избавиться от нездоровых эмоций и повторять свои аффирмации, здоровые мысли и чувства — вот залог физического здоровья.

— Вообще-то, нужно просто посещать группу терапии, где можно поделиться своими проблемами и эмоциями, и всё будет отлично.

— Единственный путь к здоровью — купить медицинскую страховку в компании, владеющей последними технологиями, — лучше не придумаете».

Каждая из этих точек зрения что-то привносит в понимание здоровья, но ни одна из них не сделает нас здоровыми, по крайней мере в одиночку, так как все они придают значение лишь одному из секторов — соответственно ВПС, ВЛС, НЛС, НПС.

Вы можете сколько угодно ходить в спортзал и сидеть на диете (ВПС), но если вы сломаете ногу, вам понадобится хорошо оборудованная операционная или больница (НПС). Но если общество не верит в ценность системы здравоохранения для всех (НЛС), то больница закроется, и никто не захочет и не сможет быть достаточно мотивированным (ВЛС) для учёбы на врача или медсестру. Неважно, насколько вы верите в своё собственное крепкое здоровье (ВЛС), это не сработает, если вы не будете следить за своим физическим здоровьем и питанием (ВПС), однако, даже если вы сами будете здоровы, это мало вам поможет, если вы живёте прямо в центре загрязнённого города (НПС)... и так далее по секторам...

Если наша цель — максимальное здоровье для наибольшего количества граждан, мы должны обеспечить присутствие всех четырёх секторов во всех услугах здравоохранения. Теперь мы знаем, что связь между телом и умом является мощной силой процесса исцеления и что люди, работающие со своими убеждениями и ценностями и получающие при этом медицинское обслуживание, предоставляемое медицинскими учреждениями, поправляются быстрее, чем те,

кто этого не делает. Но это не значит, что мы можем исцелить себя *одним* повторением аффирмаций и изменением наших убеждений по поводу здоровья. Это также не означает, что работа с физическим телом является оптимальным решением. Нам всё время нужно принимать во внимание *все* секторы.

По иронии судьбы, всеобъемлющий подход Кена часто приводит к тому, что все чувствуют себя оскорблёнными, потому что он не считает их подход лучшим. Вместо того чтобы радоваться тому, что их включили в интегральную карту, они зачастую испытывают раздражение от того, что их решение не сочли лучшим для любой проблемы.

Пример из сферы бизнеса

Громкая речь шефа (ВПС) о том, что нам всем придётся чем-то пожертвовать (НПС) для спасения компании, была воспринята на ура, и мы все поверили (НЛС) в его желание (ВЛС) работать (ВПС) с нами (НПС). Когда на следующий день он приехал на новом служебном «Роллс-Ройсе» высшего класса (ВПС), (НПС), (НЛС), мне стало очень сложно мотивировать (ВПС), (ВЛС), (НЛС) моих менеджеров. Они перестали верить (НЛС) в идеи, которые мы хотели запустить в работу... и так далее по секторам...

Для бизнеса и организаций важно то, что каждый из секторов для нас одинаково значим, и все они влияют друг на друга. Индивидуумы (ВЛС) могут заниматься формулировкой миссий, но они должны быть приняты всей компанией (НЛС), если мы хотим, чтобы они повлияли на наше поведение (ВПС). Они должны отразиться в том, как мы структурируем нашу компанию и развиваем бизнес-среду, в которой работаем (НПС).

В случае с организацией необходимо убедиться в том, что в расчёт принимаются все четыре сектора, в особенности при любых переменах. Необходимо убедиться в том, что

мыслям, чувствам и эмоциям каждого индивидуума придаётся значение (ВЛС). Необходимо убедиться в том, что существуют разделяемые всеми корпоративные ценности (НЛС). Необходимо убедиться, что каждый индивидуум имеет возможность вести себя так, чтобы чувствовать конгруэнтность своих ценностей ценностям компании. Необходимо убедиться, что структуры и процессы, поддерживающие компанию и её сотрудников, соответствуют всему вышеперечисленному (НПС). Важно ещё раз отметить, что порядок рассмотрения этих факторов неважен, потому что все эти элементы должны быть на своих местах одновременно. Лишь при условии их гармоничного сосуществования организация может продолжать двигаться вперёд и вверх.

Работа с людьми

Секторы — действительно очень полезный инструмент, которым я пользуюсь и при индивидуальной работе с клиентами. Когда мы начинаем работу, я прошу клиента принять во внимание то, что мы подходим к проблеме со всех четырёх сторон (я также использую «уровни» и «типы», но для простоты пока остановимся только на секторах). Я прошу их обдумать все свои убеждения и ценности касательно данной ситуации, и затем мы проверяем, соответствуют ли они тому, что они хотят получить в этой ситуации. Мы должны убедиться в том, что их поведение в новой ситуации не будет противоречить их убеждениям и ценностям. Поскольку большая часть неконгруэнтности зачастую находится на бессознательном уровне, основная работа состоит в использовании вопросов и вербальных паттернов для выведения её на уровень осознания.

Простой пример этого — человек, который называет здоровье ценностью, имеющей для него большое значение, но при исследовании его поведения мы обнаруживаем, что он ужасно рано встаёт и проводит много часов за рулём,

чтобы успеть на встречу, которая продолжается час, а затем вновь проделывает весь тяжёлый путь домой, останавливаясь только, чтобы поужинать гамбургером, кока-колой и шоколадкой, а на завтрак и обед пьёт кофе и курит, чтобы избавиться от чувства голода. Большинство из нас согласятся с тем, что между заявленными ценностями и поведением существует некоторая неконгруэнтность.

Это не вся картина, так как нам надо обратить внимание и на нижние секторы. Совпадают ли ценности организации с ценностями индивидуума? Совпадают ли они с «поведением» организации? Между ВЛС и НЛС может существовать кажущееся соответствие, но так ли это на самом деле? Проводя мастер-классы, я часто слышу разговоры о том, что организация имеет культуру «презумпции невиновности» (интересное использование языковых средств, если вспомнить пурпурного крокодила и стакан молока: почему бы вместо культуры «презумпции невиновности» не воспользоваться выражением «культура, дающая возможности»?). Ещё один важный вопрос: что происходит, если кто-то рискует или даже совершает ошибку, какое «поведение» проявляет организация в таком случае? По моему опыту, в организациях очень часто действительно существует неконгруэнтность между НЛС и НПС.

Если ВЛС и ВПС конгруэнтны и я использую четверичные вербальные паттерны, то необходимо обратиться к НЛС и НПС.

В этом исследовании мы ищем на карте аномалии и белые пятна. Если таковых нет, то мы знаем, что ВЛС и ВПС индивидуума синхронны и НЛС и НПС организации будут их поддерживать. В противном случае индивидууму придётся решать, позволяет ли его положение повлиять на организацию; если нет, то, возможно, ему пора сменить компанию. Этот метод стал важным инструментом моей работы с индивидуумами (ещё лучше он работает, если добавить уровни и типы).

Разрывы

Внимания заслуживает такой феномен, как разрывы между секторами. Рассмотрим те из них, которые встречаются наиболее часто.

Разрыв между верхними и нижними секторами

Когда я учился в школе, то изучал «Историю Британии 1815–1914 гг.» уровня «А»; оказалось крайне интересно вновь взглянуть на этот период теперь уже интегральным взглядом.

Это было время великих потрясений и тенденций бурного роста и развития, которые общество пыталось понять. Частью этого процесса было развитие сегодняшних политических партий. Но тогда они были совсем другими.

Консерваторы стремились сохранить статус-кво. Для них перемены были нежелательны, и для сохранения положения дел особый акцент делался на НЛС и НПС. Мысли и ценности общества были куда важнее, чем право индивидуума делать то, что он хочет. Викторианская эпоха была действительно эпохой консолидации. Только нонконформисты считали, что свобода личности важнее сохранения подавляющего статуса-кво.

Через несколько десятилетий положение изменилось. Теперь консерваторы стали партией индивидуумов, а Мэгги Тэтчер говорит, что такой штуки, как общество, не существует. Если у человека плохо идут дела или он сидит без работы, то это его ответственность, и ему стоит сесть на велосипед и поехать искать работу.

В то же время произошло ещё одно смещение, и левые теперь считают, что индивидуумов нельзя винить в их проблемах и общество обязано предоставить им работу. Борьба с этим разрывом между верхним и нижним продолжается

и по сей день. Стороны не понимают претензий друг друга и не могут понять противоположную точку зрения. Я бы предложил вам послушать в свете этого сегодняшние политические дебаты, и многое стало бы ясно.

Ответ, конечно же, состоит в том, что правы и те и другие. Для полной картины ситуации мы должны смотреть и на верхние и на нижние элементы — ответственность индивидуума и ответственность общества.

Кстати, объяснить то, почему партии меняют позицию таким образом, можно с помощью использования уровней, что мы и сделаем в главе 9.

Разрыв между левыми и правыми секторами

Другой тип разрыва секторов также послужил причиной появления интересных сложностей.

Если мы полагаем, что всё реально существующее является объективной истиной, то можем отрицать существование левой стороны, что, как известно, и сделал Скиннер в тот момент своей карьеры, когда выдвинул утверждение о том, что мы есть *лишь* наше поведение. То же самое происходит, если мы считаем истинной лишь левую сторону. В худшем случае мы получаем креационистов, отрицающих всё, что не написано в Библии. Но туда же относятся фундаменталисты внутри любой религии, которые верят лишь в Книгу, неважно какую именно.

Как мы видим, у обеих сторон существуют проблемы, и что нам действительно необходимо, так это примирение их (о чём красноречиво писал Кен в «Свадьбе рассудка и души») таким образом, чтобы обе стороны признали ценность друг друга.

Кен приводит пример из жизни, показывающий необходимость интегрального видения. Когда вы встали сегодня с утра, вы были в определённом настроении или эмо-

циональном состоянии, известном только вам самим; хотя те, кто хорошо вас знает, смогли быстро догадаться, что вы чувствуете. Если мы хотим узнать, что с вами происходит физически, мы перемещаем наше внимание на ВПС и сканируем вас физически и неврологически, чтобы определить, что же с вами происходит. Мы можем даже взять ваш мозг и исследовать его. Но у нас нет ни инструментов, ни техник, позволяющих понять, о чём вы думаете. Кен говорит о двух взглядах, которыми мы пользуемся, — «монологическом» и «диалогическом». Посредством первого мы можем заглянуть в ваш ВПС, но только с помощью второго мы можем воздействовать ваш ВЛС. Нам необходимо говорить, общаться с вами для того, чтобы понять, *что* вы чувствуете.

Поскольку сегодня в обществе существуют обе крайности, становится вполне понятно, почему ведётся так много ожесточённых споров. Правые полагают, что важно лишь то, что можно измерить (именно они зачастую доминируют во множестве организаций), а всё левое, включая ценности и убеждения индивидуума, автоматически признаётся неважным. Следовательно, правые могут делать всё, что дозволено наукой, не беспокоясь о ценностях, которых всё равно не существует.

Левые верят лишь в то, что согласуется с правилами, установленными в определённом тексте, что обычно исключает всё новое и новаторское. Если они могут убедить себя в том, что их Книга оправдывает убийство «убийц» нерождённых детей или лишение жизни «неверных», то смогут делать это. Напряжение между этими группами стало причиной множества проблем, существующих сегодня в нашем обществе.

Как случилось так, что произошёл этот разрыв между верхним и нижним, станет понятно, когда мы более глубоко поймём уровни.

Теперь мы можем начать использовать секторы как схему процесса, ведущего к интегральной беседе.



Глава 8

Интегральная модель цели

Пересмотр модели цели

Вспомним ещё раз элементы модели цели: собственное эмоциональное состояние, раппорт, сбор информации, настройка на результат и работа; экологичность важна как для каждого элемента в отдельности, так и для всего процесса в целом.

Модель цели — полезный способ определения того, на какой стадии мы находимся в процессе коммуникативного акта. Если в процессе возникают проблемы или вопросы, то лучше сделать шаг назад к цели и осознать, чего нам необходимо достичь, прежде чем мы начнём работу. В главе 4 мы использовали модель цели для просмотра более ранних коммуникативных актов, подготовки к будущим коммуникативным актам, а также для использования «вживую» в процессе коммуникации. Как только мы научились профессионально пользоваться этой моделью, мы можем добавить к ней другие элементы и сделать её более интегральной.

Интегральная модель цели

Первый и самый полезный элемент на данном этапе — это секторы Кена Уилбера: внутренний и внешний индивидуальный, и внутренний и внешний социальный, или коллективный.

Каждый элемент модели цели делает акцент на одном или двух секторах. Например, собственное эмоциональное состояние относится в основном к внутреннему индивидуальному сектору, в то время как раппорт скорее фокусируется на отношении между внешним индивидуальным и внешним социальным, или коллективным.

Однако Кен Уилбер подчёркивает, что любое проявление в любом из секторов будет вызывать соответствующую реакцию в остальных трёх секторах. Если я меняю моё соб-

ственное эмоциональное состояние в верхнелевом секторе, это не может не отразиться на моём верхнеправом секторе. Новое эмоциональное состояние повлияет на мою позу, жесты и тон голоса. Также произойдут изменения и в нижних секторах.

Интегральная модель цели признаёт это и предлагает обращать внимание на все четыре сектора на каждой стадии процесса.

Собственное эмоциональное состояние

Верхнелевый

- В подходящем ли вы эмоциональном состоянии для этой ситуации? Если нет, то, возможно, будет полезнее выйти из этой ситуации, пока вы не придёте в подходящее состояние.
- Знаете ли вы, что для вас ценно в этой ситуации? Есть ли у вас конфликтные ценности?
- Знаете ли вы, каковы ваши убеждения в данной ситуации? Есть ли у вас конфликтные убеждения?
- Есть ли конфликт между вашими ценностями и убеждениями?

Верхнеправый

- Комфортно ли вам в вашем теле, поддерживают ли ваши позы и жесты ваше эмоциональное состояние?
- Вы удобно и подходяще одеты?

Нижнелевый

- Соответствует ли ваше эмоциональное состояние ситуации в группе?
- Известны ли вам ценности группы в данной ситуации? Есть ли среди них конфликтные ценности?

Совпадают ли ценности группы с вашими ценностями?

- Известны ли вам убеждения группы в данной ситуации? Есть ли среди этих убеждений конфликтные? Совпадают ли убеждения группы с вашими убеждениями?
- Есть ли конфликт между ценностями и убеждениями группы? Совпадают ли ценности и убеждения группы с вашими?

Нижнеправый

- Соответствует ли окружающая обстановка в группе (пространство, ваш статус, ваше положение) вашему желаемому эмоциональному состоянию?
- Конгруэнтна ли окружающая обстановка ценностям и убеждениям группы?

Раппорт

Верхнелевый

- Преживаете ли вы в согласии с собой? Обладаете ли вы внутренней цельностью и конгруэнтностью?

Верхнеправый

- Ваши слова и действия конгруэнтны? Между ними существуют взаимосвязь и согласованность?
- Ваши слова и действия конгруэнтны вашим мыслям и чувствам? Между ними существуют взаимосвязь и согласованность?
- Есть ли у вас навык раппорта «подстройка, подстройка, ведение», ваше поведение соответствует поведению группы и отражает его?

Нижнелевый

- Находится ли группа в состоянии взаимопонимания и раппорта с собой? Обладает ли она внутренней цельностью и конгруэнтностью?
- Ваши мысли и чувства конгруэнтны мыслям и чувствам группы? Между ними существуют взаимосвязь и согласованность?

Нижнеправый

- Обладает ли группа навыком раппорта «подстройка, подстройка, ведение»? Ваше поведение соответствует поведению группы и отражает его?

Сбор информации

Верхнелевый

- Знание себя, включая «теневой» аспект.
- Знание метамоделей (или другой подходящей модели задавания вопросов).

Верхнеправый

- Знание того, как надо задавать вопросы и использовать метамоделю для извлечения информации.

Нижнелевый

- Знание соответствующей «культурной» информации о ценностях и убеждениях группы.

Нижнеправый

- Знание систем, контекстов и ситуаций в группе.

Настройка на результат

Верхнелевый

- Знать, чего вы хотите.

Верхнеправый

- Знать, как получить желаемое.

Нижнелевый

- Знать, чего хочет группа.

Нижнеправый

- Знать, как они получают желаемое.

Задача

Верхнелевый

- Что вам нужно думать, чувствовать и знать.

Верхнеправый

- Что вам затем нужно говорить и делать.

Нижнелевый

- Что им нужно думать, чувствовать и знать.

Нижнеправый

- Что им нужно говорить и делать.

Экология

Верхнелевый

- Сможете ли вы жить в согласии с последствиями вышеназванных целей и убеждений?

- Будет ли это способствовать вашему движению вперёд?

Верхнеправый

- Сможете ли вы жить в согласии с последствиями влияния, которое всё вышеназванное окажет на ваше физическое здоровье, благополучие и материальное положение?

Нижнелевый

- Сможете ли вы жить в согласии с последствиями вышеназванных ценностей и убеждений группы?
- Будет ли это способствовать движению группы вперёд?

Нижнеправый

- Сможете ли вы жить в согласии с последствиями вышеназванного на физическое здоровье, благополучие и материальное положение других людей?



Глава 9

Клэр Грейвз и эмерджентная циклическая двуспиральная модель биопсихосоциального поведения зрелой личности

Начало

В 1988 году я читал одну из самых популярных в то время книг по менеджменту «Стратегия дельфина». Несколько страниц этой книги меня заинтриговали. Хотя книга была посвящена другой теме, именно в ней я впервые увидел имя Клэра Грейвза. Через год, когда я открыл для себя НЛП, я прочитал книгу Теда Джеймса и Уайта Вудсмолла о линиях времени, пять страниц которой рассказывали (внимание!) о Клэре Грейвзе и его модели.

Я нашёл недостающую часть мозаики. К тому времени я перечитал кучу литературы по психологии и социологии развития, работая преподавателем и социальным работником, и эта модель подтверждала всё то, что я уже знал. Обе книги были написаны американцами и, на мой вкус, выглядели достаточно этноцентричными, но мне показалось, что эти идеи можно легко применить и в Европе.

Фрэнк и Мюнхен

В 1994 году Фрэнк Бентли, мой деловой партнёр на тот момент, вернулся из Германии, где он проходил обучающую программу, и рассказал о новой модели, о которой он услышал от Уайта. Он был очень возбуждён и хотел обучать этой модели на нашей программе НЛП «Мастер-Практик». Оказалось, что это та же модель, о которой я читал около шести лет назад.

Через год с небольшим он предложил мне придумать что-нибудь новое для нашей мастерской программы, и я создал программу Уилбер — Грейвз. Я продолжал играть с новыми знаниями, развивая их и интегрируя с НЛП. Всё это казалось таким разумным, что я смотрю на это как на момент инсайта, хотя Дорис Лессинг в одном интервью очень хорошо ответила на вопрос, откуда она берёт свои идеи. Она сказала, что у неё нет идей, «идеи витают в воздухе». Это

частое переживание для людей, обучающихся НЛП, потому что модели успешных людей уже вокруг нас, поэтому все эти идеи кажутся нам такими знакомыми.

То же произошло и со мной, когда я открыл для себя труды доктора Клэра Грейвза.

В середине 1990-х вышел целый ряд книг о его модели.

Книга Армура и Браунинга «Системно-сенситивное лидерство: Обогащающее разнообразие без церковной поляризации» 1995 года стала первой попыткой полноценного применения этой модели в контексте лидерства.

В 1996 году вышли книги Дженни Уэйд «Перемены разума: Холодная теория эволюции сознания» и «Спиральная динамика: Овладение ценностями, лидерством и изменениями» Дона Бека и Криса Кована.

А в нашем веке мы пока что имеем книги Мэриона «Думать, как Христос: внутренняя работа в христианской духовности» и «Смерть мифического Бога: подъём эволюционной духовности». Обе эти книги вносят свой вклад в споры о религии и духовности.

Книги Кена Уилбера «Теория всего: интегральное видение для бизнеса, политики, науки и духовности» и «Бумерит: роман, который освободит вас» исследуют модель AQAL, используя термины Грейвза для объяснения уровней.

Самым потрясающим событием на данный момент для меня является публикация книги «Клэр У. Грейвз: уровни человеческого существования — семинар в Вашингтонской школе психиатрии, 16 октября 1971 г.» под редакцией Уильяма Р. Ли.

Также обещают, что в 2005 году будет издана книга САМОГО Клэра Грейвза, которую он продолжал писать до своей смерти*.

* Автор имеет в виду академическую книгу «The never ending quest», изданную под ред. Кристофера Кована и Наташи Тодорович в 2005 году. — *Прим. отв. ред.*

Несмотря на то что эти книги многому меня научили и я от всей души вам их рекомендую, меня не покидало ощущение подключённости к *zeitgeist* — духу времени. Эти идеи разумны, потому что они — о нас; они описывают всё, что происходило с нами с безначальных времён и по сей день.

Мы всегда пытаемся найти смысл в том, кто мы, откуда и куда мы идём, и поэтому эту историю на протяжении веков рассказывали бесчисленное количество раз. Писатели, поэты, певцы, художники, рассказчики, мифотворцы, кинопродюсеры, философы, социологи, психологи и учёные рассказали свои версии одной и той же сказки. Кена Уилбера обвиняют как в рассказывании историй, так и в составлении карт, и он соглашается с этим от всей души.

Из всех этих историй больше всего мне нравится версия, которую Клэр Грейвз начал рассказывать в год моего рождения. Эта версия легко схватывается и усваивается людьми на моих обучающих программах. Она не противоречит ни одной из множества концепций, известных нам на данный момент.

(Однако важно подчеркнуть, что и делает Кен в своём великолепном наборе компакт-дисков «Космическое сознание», что версия Грейвза — лишь одна из многих. В таблицах в конце «Интегральной психологии» Кен перечисляет большое количество других версий.)

Основные положения Клэра Грейвза

После долгих лет исследований 20 мая 1980 года д-р Клэр Грейвз наконец-то представил свою модель общественности. Доклад назывался «Эмерджентная циклическая дуспиральная модель биопсихосоциального поведения зрелой личности». Название кажется непроизносимым, но на самом деле очень просто и изящно описывает эту сильную модель.

«Вкратце моё предложение состоит в том, что психология зрелого человека — это развёртывающийся, эмерджентный, осциллирующий спиральный процесс, характеризующийся последовательным подчинением старого поведения более низкого порядка новым системам более высокого порядка по мере изменения экзистенциальных проблем индивидуума. Каждая последующая стадия, волна или уровень существования — состояние, через которое люди проходят на пути к другим состояниям существования. Когда человек сконцентрирован на одном состоянии существования, он или она имеет психологию, типичную для этого состояния. Его или её чувства, мотивация, этика и ценности, биохимия, степень неврологической активности, система обучения, система убеждений, система ценностей, концепция психического здоровья, представления о том, что такое психическое заболевание и как его надо лечить, концепции и предпочтения в менеджменте, образовании, экономике, теории и практики политики соответствуют этому состоянию».

Но как он пришёл к этому?

(Несмотря на то что о модели Грейвза неоднократно писали начиная с 1988 года и наибольшую известность она имеет под названием «Спиральная динамика», я особенно признателен последней публикации, посвящённой семинару, который он провёл 16 октября 1971 года в Вашингтонской школе психиатрии. В предисловии Крис Кован, соавтор «Спиральной динамики», говорит, что сейчас он бы написал свою книгу не так, как в 1996 году. «В ней есть много вещей, которых я бы не написал сегодня, но которые постоянно повторяются в печати». Одна из причин этого состоит в том, что большая часть утерянной работы Грейвза вновь всплыла на поверхность, и, не считая «Теории всего» и «Бумерита» Кена Уилбера, эта книга, возможно, так и остаётся лучшей книгой на эту тему. Вероятно, уместно подчеркнуть, что всё нижеследующее пропущено через мой личный опыт,

с чем может быть связано наличие ошибок или неверных интерпретаций.)

Клэр Грейвз

С 1948 года Клэр Грейвз был профессором психологии в Юнион Колледж в Шенектеди, в штате Нью-Йорк. В 1952 году он подумывал уйти из преподавания, так как его всё больше и больше утомляли студенты, спрашивавшие, какую из психологических теорий он считает наиболее истинной. Будучи не в состоянии ответить им, он задавал этот вопрос самим студентам, которые, таким образом, стали частью исследования, впоследствии давшего ответ. С 1952 по 1959 год он два раза в год проводил это исследование среди 1065 студентов.

Иерархия потребностей Маслоу

Д-р Грейвз был современником (и хорошим другом) психолога Абрахама Маслоу, разработавшего «Иерархию потребностей», о которой многие из вас слышали. Он обнаружил, что человеческое развитие в основном идёт по одному и тому же пути.

Как и многие другие психологи развития, он полагал, что мы должны сначала решить определённые задачи, прежде чем переходить к решению других задач.

Сначала мы должны удовлетворить свои физиологические потребности, такие как еда и тепло. Только когда они удовлетворены, мы начинаем обращать внимание на потребность в безопасности, а затем на социальные потребности. Решив эти задачи, мы переходим к потребности в уважении. И наконец, когда все эти потребности удовлетворены, мы можем достичь того, что Маслоу называл самоактуализацией. Он полагал, что эти потребности определяют



наши ценности, и когда они удовлетворены, мы развиваем всё новые и новые ценности. Маслоу считал, что самоактуализация представляет собой высший уровень потребностей и выражает первичную мотивацию здорового человека. Поскольку Маслоу не использовал обширных исследований для подтверждения своей теории, Грейвз решил верифицировать работу Маслоу, используя опросы своих студентов. Результаты удивили его, поскольку не все опрошенные развивались согласно модели Маслоу.

Исследование Грейвза

Главным вопросом, который Грейвз задавал студентам, был: «Что вы считаете составляющими психологического здоровья?» За этими словами стоял другой вопрос: следует ли рассматривать психологическое здоровье как «состояние», «условие» или «психологический процесс» (вопросы, которые он задавал, представлены в его докладе)? Ответы, данные студентами, передавались Грейвзом его коллегам, каждый раз разным. Он просил их «попробовать классифицировать эти ответы любым образом». Предлагавшиеся классификации повторяли новый набор суждений, и каждый год появлялось два новых набора.

«Самоотрицание, или самопожертвование» или «Самовыражение»

Классификаторы отнесли 60% данных к одной из двух категорий: *«Самоотрицание, или самопожертвование»* или *«Самовыражение»*.

«Самоотрицание, или самопожертвование» было разделено на *«самоотрицание, или самопожертвование для получения выгоды позднее»* и *«самоотрицание, или самопожертвование для того, чтобы быть принятым сейчас»*.

«Самовыражение» разделили на «расчётливое самовыражение, исходящее из собственных желаний» и «самовыражение, исходящее из собственных желаний, но не за счёт других».

Количество собранного материала росло, и Грейвз начал замечать, что восприятие студентами психологического здоровья меняется с течением времени. Наблюдался интересный феномен: любые перемены были необратимы, и это наблюдение впоследствии повлияло на его теорию. Также поражало то, что по прошествии лет новые данные никогда не противоречили исходным сведениям. В конце концов Грейвз выдвинул гипотезу о существовании иерархии восприятий.

Он также обнаружил, что со временем появляются два новых типа восприятия.

Во-первых, лекции стали посещать студенты, которых раньше не принимали в колледж, и для них было характерно «импульсивное самовыражение любой ценой»; когда он вернулся к тем 40% данных, которые ранее не удалось классифицировать, то обнаружил, что значительная доля совпала с этим убеждением.

Во-вторых, в 1959 году на семинарах Грейвза стали появляться студенты, которые говорили ему, что раньше думали, что психологически здоровый человек «выражает себя, но принимает во внимание других /не за счёт других», но теперь они так не считают.

Значение последнего наблюдения было очень велико, поскольку оно противоречило общепринятым на тот момент идеям Маслоу о «самоактуализирующемся человеке» и Карла Р. Роджерса о «полноценно функционирующем человеке».

До этого момента считалось, что психологическое здоровье — это состояние; данные же Грейвза указывали на то, что психологическое здоровье представляет собой процесс.

Гипотеза

Грейвз всегда очень осторожно относился к результатам своих исследований, что подтверждают сохранившиеся кассеты с записями его выступлений, но в мае 1980 года он наконец-то сделал знаменитый доклад об основных положениях своей теории.

Обоснование «Эмерджентной циклической двуспиральной модели биопсихосоциального поведения зрелой личности»

«Вкратце моё предложение состоит в том, что психология зрелого человека...»

Здесь Грейвз повторяет, что его результаты основаны на опросе 1065 взрослых студентов, которые высказывали своё мнение по поводу того, что такое психологическое здоровье.

«...это развёртывающийся, эмерджентный, осциллирующий спиральный процесс, характеризующийся последовательным подчинением старого поведения, более низкого порядка, новым системам более высокого порядка по мере изменения экзистенциальных проблем индивидуума».

Он говорит о том, что психологическое здоровье — это эмерджентный процесс и что его проявление вырастает из проблем бытия и окружающей среды, с которыми сталкиваются индивидуумы. Эти поведенческие системы изменяются для решения новых проблем, реакция изменяет окружающую среду, что приводит к появлению новых поведенческих систем, и так далее по двойной спирали влияния. На смену старым поведенческим системам приходят новые.

«Каждая последующая стадия, волна или уровень существования есть состояние, через которое люди проходят на пути к другим состояниям существования».

Такие смены состояний происходят последовательно, они не фиксированы, а меняются со временем.

«Когда человек сконцентрирован на одном состоянии существования, он или она имеет психологию, типичную для этого состояния. Его или её чувства, мотивация, этика и ценности, биохимия, степень неврологической активности, система обучения, система убеждений, система ценностей, концепция психического здоровья, представления о том, что такое психическое заболевание и как его надо лечить, концепции и предпочтения в менеджменте, образовании, экономике и теории и практике политики соответствуют этому состоянию».

То, как мы реагируем на ситуацию, зависит от того, в каком месте двойной спирали мы находимся (в данный момент времени). Кроме того, мы будем убеждены, что наша реакция на какую-либо ситуацию — единственно правильная.

Психологическое здоровье: раскрывающийся иерархический процесс

На основе своих исследований Грейвз смоделировал следующую иерархию:

«Импульсивное самовыражение любой ценой»,

которое превращается в

***«Самоотрицание/самопожертвование
для получения выгоды позднее»,***

которое превращается в

«Самовыражение для получения личной выгоды, но расчётливо и разумно»,

которое превращается в

«Самоотрицание/самопожертвование для того, чтобы быть принятым сейчас»,

которое превращается в

«Самовыражение для других людей, а не за счёт них»,

которое превращается в

«Самоотрицание/самопожертвование ради экзистенциальных реалий».

Моё краткое изложение иерархии Грейвза

Проще говоря, Грейвз предполагает, что люди живут в определённой обстановке, определённом наборе обстоятельств и определённой среде. Исходя из этого контекста, мы развиваем наиболее подходящий для него набор реакций, который затем формирует базу для новой системы ценностей. Наша новая система ценностей влияет на наше поведение, которое, в свою очередь, начинает влиять на среду и изменять её. Среда изменяется, и мы развиваем новый набор реакций и ценностей. Так формируется двойная спираль.

Каждая новая система развивается там, где она наиболее релевантна и полезна. Каждая новая система ценностей появляется как реакция на проблемы и задачи, актуальные

на данный момент. Каждая новая стадия является реакцией на предыдущую стадию, которая затем включается в новую систему ценностей, Уилбер называет этот принцип «транцендированием и включением».

Системы ценностей накладываются друг на друга. Когда проблемы бытия изменяются, каждое общество развивает новые системы ценностей для взаимодействия с ними. Как говорит Грейвз: «Проблемы сегодняшнего дня — это решения вчерашнего дня».

Также важно понимать, что каждая система отражает, «как» люди думают, а не «что» люди думают. Бек и Кован приводят удачное сравнение со стаканом или любой другой ёмкостью. Система ценностей представляет собой контейнер, или «как», а содержание — «что». В результате чего кажущиеся противоречивыми идейные содержания могут находиться в одинаковых системах ценностей, или контейнерах.

Например, фундаментальное христианство и исламский фундаментализм на уровне содержания могут находиться в состоянии конфликта. На самом деле они находятся внутри одной и той же системы ценностей. Подобным образом объясняется и противостояние между протестантами и католиками в Ирландии. И те и другие имеют одну и ту же систему ценностей, их разногласия возникают на уровне содержания. Системы представляют собой тип мышления, а не тип людей.

Кодирование системы

Изначально Грейвз закодировал свою систему сочетаниями букв. Он начал с первой буквы алфавита для обозначения жизненных обстоятельств, и с середины алфавита для обозначения систем ценностей, что даёт нам восемь систем ценностей, которые он назвал — AN, BO, CP, DQ, ER, FS, GT и HU.

Несмотря на точность этих обозначений, многим они показались сложными, и тогда Грейвз заменил их на простую систему цифр — 1, 2, 3, 4, 5, 6, 7 и 8. Это также вызвало затруднения, так как изучавшие модель стали думать, что чем больше цифра, тем лучше система ценностей. Это не так, Грейвз говорил, что проявляемое поведение наилучшим образом подходит к той среде, в которой мы находимся. В терминах НЛП — «подстройка, подстройка, ведение».

Бек и Кован, работавшие с Грейвзом, продолжившие работу после его смерти и опубликовавшие «Спиральную динамику», первую полную книгу о его системе, начали использовать цвета для описания разных систем ценностей — Бежевый, Пурпурный, Красный, Синий, Оранжевый, Зелёный, Жёлтый и Бирюзовый. Идея использовать цвета пришла в голову Крису Ковану; выбранные цвета, по его мнению, наилучшим образом отражают системы ценностей. Он выбрал тёплые цвета для обозначения ценностей *самовыражения* и холодные цвета для обозначения ценностей *самопожертвования*.

В этой книге в дальнейшем будет использоваться система обозначений Бека и Кована, поскольку она представляется наиболее простой для запоминания и наиболее часто используется при обращении к этой модели.

Другие версии включают:

| | | | | | | | | |
|-------------|---------------|--------------------------|-----------------|---------------------------|--|----------------------------------|------------------------|-------------------------|
| Клэр Грейвз | AN | BO | CP | DQ | ER | FS | GT | HU |
| Клэр Грейвз | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | 8 |
| Клэр Грейвз | аутичный | магически-анимистический | эгоцентрический | соционетрический | множественный | релятивистско-индивидуалистичный | системный | интегрированный |
| Бек и Кован | инстинктивный | магически-анимистический | власть силы | абсолютистско-религиозный | добивающийся индивидуального успеха | релятивистичный | системно-интегративный | глобально-холистический |
| Бек и Кован | бежевый | пурпурный | красный | синий | оранжевый | зелёный | жёлтый | бирюзовый |
| Кен Уилбер | архаический | магический | мифический | формальный | плюралистический | интегральный | интегральный | интегральный |
| Дженни Уэйд | реактивный | наивный | эгоцентрический | конформистский | ориентированный на достижение/аффилиативный, аутентичный | объединяющий | транскендентный | объединяющий |

Краткая история человечества

Большинство к этому моменту уже готово выслушать рассказ, а начнётся он с путешествия назад во времени, в туман прошлого.

В пещере: Бежевый

Давным-давно, в далёких-далёких краях. Представьте себя там, вы смотрите из своей пещеры на саванну. Вы только что произошли от обезьяны.

Ваше мышление исключительно рудиментарно. Всё, о чём вы думаете, это где взять еду. И стоит ли покинуть своё убежище для того, чтобы добыть её. Вы сами по себе. Вокруг вас есть другие люди, но вы их не знаете и не испытываете потребности познакомиться с ними.

Время от времени вы объединяетесь для охоты на особо крупное животное или перед лицом опасности, но этих людей скоро не станет, как и остальных. Вы покинете их, или они — вас, или они будут ранены, слабы или мертвы. Для вас главное — выжить. А выживание полностью зависит от ваших собственных инстинктов и базовых реакций. Вы просто знаете, что делать, и делаете это, чтобы выжить.

Жизнь опасна, но вы цепляетесь за неё ради себя самого и своей семьи. Но вы чувствуете, что должна быть и другая, лучшая жизнь.

В племени: Пурпурный

В мгновение ока проносятся тысячи лет, вы начинаете понимать, что самые серьёзные опасности лучше встречать не в одиночку, а группой. Стада, к которым вы примыкали, охотились на более крупных и опасных животных, ночью выставлялся дозорный. Вы начинаете думать, что, возможно, неплохо было бы стать частью более постоянной группы.

Проходит ещё несколько веков, и вы оказываетесь членом одного из множества растущих племён. Теперь вам легче убивать крупных животных, поскольку вы охотитесь группами. Вы знаете, что сможете вернуться домой на общий пир с богатой добычей. Вы начали разводить скот и выращивать урожай, и теперь, когда вы стали членом племени, делать всё это гораздо проще.

Мир остаётся опасным местом, полным тайн и чудес, но теперь он кажется проще, потому что вы узнали о богах, которые правят им. Вы знаете, что этим богам надо служить и приносить им жертвы, чтобы племя процветало и росло. В вашем племени появились ритуалы и обряды для того, чтобы умилостивить богов вашего племени и отогнать богов других племён. В племени жить куда безопаснее, чем в этом мире, полном призраков и суеверий.

Приятно знать, что, даже если вы погибнете в очередной битве с соседним племенем, ваше племя позаботится о вашей семье. Они станут вашим продолжением и будут поклоняться вашему духу. Вам спокойнее, когда вы понимаете, как всё устроено. Вас утешает знание того, что ваше племя в надёжных руках вождя и шамана. Утешает то, что есть род и что вы и ваша семья и ваше племя имеете своё место, и это место будет вашим на протяжении жизни многих поколений. Пусть и за счёт других, но племя и его члены процветают.

Но, несмотря на всё это, у вас есть ощущение, что вы и ваша семья никогда не займёте лучшего положения в племени. Хотя вы сильнее и умнее, чем вождь, вы знаете, что вы никогда не займёте его место, и в вас начинает расти недовольство.

В джунглях: Красный

Прошли годы, и ваше недовольство ситуацией только возросло. Вождь стар, слаб и теряет свои способности. Его сы-

новья — молодые избалованные слабаки. Вы знаете, что единственный способ спасти племя — взять ситуацию под контроль. И в глубине души вы знаете, что достойны возглавить племя, оно вам многим обязано. Пришла пора получить то, что вам причитается. Вы также начинаете понимать, что в этом мире с его ограниченными ресурсами, за которые нужно бороться, выживает сильнейший. Похоже, что вокруг вас собралась группа молодых соплеменников, которые с вами согласны. Они — лучшие бойцы племени, но они знают, что вы сильнейший, и будут следовать за вами до тех пор, пока вы будете в состоянии это доказать. Пора взять власть над племенем в свои руки.

Вы убиваете старого вождя и всю его семью и крепкой рукой начинаете править племенем. Вы даже совершаете нападения на другие племена и побеждаете их, убивая слабых и обращая остальных в рабство. Ваше племя процветает и растёт благодаря вам и вашей силе.

В последующие годы вам часто бросают вызов ваши помощники, считающие себя достаточно сильными, чтобы победить вас, но благодаря своей силе, хитрости и коварству вы всегда побеждаете и убиваете их. Возможно, за счёт других, но племя становится всё сильнее и сильнее.

Проходят годы, и вы начинаете понимать, что уже не так сильны, как прежде, что появляются юноши сильнее вас, которые скоро смогут победить вас в бою. Вы становитесь мудрее и начинаете понимать, что породили анархию и общество, основанное на страхе и крови, и что должны быть другие способы существования в мире.

В обществе: Синий

Вы понимаете, что всё неопределённо, везде царит сплошной хаос. Хаос необходимо взять под контроль. Нужно, чтобы воцарился порядок. Вы понимаете, что власть, переходящая от одних сильных элементов общества к другим

и обратно, создаёт лишь беспорядок и хаос. Вы начинаете признавать необходимость порядка и контроля для выживания вашего общества; ситуация, когда из-за угла в любой момент может появиться очередной вояка, претендующий на власть, а любой щенок может попытаться отобрать у старой собаки кость, кажется вам неприемлемой.

Чтобы выжить, вам впервые требуется организовать настоящее общество. Вам нужно разработать правила и законы, по которым граждане будут жить ради общей выгоды. Преступники должны быть наказаны ради выживания общества, которое важнее любого индивидуума. И с течением времени у вас развивается ощущение истории, ощущение вашего места в миропорядке. И это вселяет в вас уверенность.

Вы становитесь членом возникших больших учреждений, таких как церковь и храм. Вы знаете своё место. Знаете, что хорошо, а что плохо. Ваша жизнь наполнена уверенностью. Вы знаете, что если вы будете усердно работать, то со временем вас наградят, а если к этому времени вы уже будете в раю, то так тому и быть. Вы также знаете, что если вы нарушите закон, то вас накажут, но наказание будет заслуженным. Вы знаете, что есть другие общества, устроенные подобным образом, но вы знаете, что они верят не в то же, что и вы, и что они неправы. Собственно, всё, что не подчиняется нашему закону и нашему обществу, есть заблуждение и зло. Есть только один способ мышления и существования в мире, и именно эта уверенность даёт вам возможность спать спокойно. Жизнь уже давно такая, какая есть, так давно, что кажется, будто так было всегда и, дай бог, всё так и останется на веки вечные. Да здравствует статус-кво.

Но иногда, поздно ночью, когда вам против обыкновения не заснуть, в вашу душу закрадывается сомнение, и вы начинаете думать, нет ли зерна истины в других образах мышления, потому что иногда, но только иногда, вам кажется, что то, каким всё является, не самый разумный спо-

соб бытия. Иногда было бы неплохо рассмотреть и другие возможности.

На рынке: Оранжевый

Вы начинаете понимать, что в мире наступил застой. Дела делаются одним и тем же образом, и на них уходит масса времени. Вы во что бы то ни стало должны следовать правилам. Вам надо пройти все необходимые инстанции, даже если это занимает уйму времени, а ведь всё можно было бы сделать гораздо быстрее и эффективнее. Прецедент есть для всего, за исключением новых инновационных способов действия. Жизнь скучна.

Поняв это и выглянув за пределы своего крошечного общества, вы обнаруживаете, что мир огромен. В этом мире, полном ресурсов, есть так много возможностей и перспектив, и использовать их смогут только инициативные люди с деловой хваткой. И вы хотите стать одним из них. Вы понимаете, что большие учреждения необходимо раздробить. Для получения результата вам требуется другой тип организации. Самое важное — выгода, которая становится для вас мерилom всего. Для того чтобы вы, ваша семья и ваша компания процветали, необходимы перемены.

Вы открываете новые технологии и понимаете, что с их помощью могут быть решены многие проблемы общества. Кроме того, от улучшения общества можно получить выгоду. Вы считаете, что вам нужно отбросить старый образ мышления и принять новый. В мире есть столько всего, и любой предприимчивый человек может нажать себе состояние, а также улучшить материальное положение абсолютного большинства людей. Так и происходит: всё больше и больше людей достигает такой степени благосостояния, которая им и не снилась.

Но в глубине души вы знаете, что запас ресурсов ограничен, количество угля, нефти и полезных ископаемых конеч-

но. И вы всё больше и больше осознаёте, что всё это материальное благополучие не делает вас счастливее; и главное, вы знаете, что не только за границей, но и дома есть много людей, которые становятся всё беднее, в то время как вы становитесь всё богаче. Возможно, и этот способ существования не так хорош, как вы думали.

В сообществе: Зелёный

Вы начали понимать, что мир — суровое место, полное эгоистичных людей, которые заботятся только о себе и собственном материальном благополучии. Люди перестали заботиться друг о друге. Похоже, что они уже не видят смысла в сообществе или обществе. Вы даже слышали, как один политический лидер произнёс: «Общества не существует».

Для выживания общества и всего мира людям необходимо восстановить контакт с их чувственной стороной. На очень глубоком уровне вы знаете, что все люди равны. У всех нас есть эмоции, чувства, души, и никто из нас не лучше других. Верить в обратное жестоко. Вы не хотите быть членом общества, построенного на таких ценностях. Вы также считаете, что, поскольку все равны и имеют одинаковое право голоса, все должны принимать участие в принятии решений. Консенсус превыше всего, даже если он и занимает много времени. Важно принимать во внимание чувства всех людей и выслушивать все точки зрения, поскольку единственно истинного мировоззрения не существует, и поэтому приветствуются и считаются истинными любые взгляды. Единственные люди, которым не будут рады за вашим столом, — это те, кто не разделяет вашей точки зрения на то, что все точки зрения равны, хотя вы даже не осознаёте, в какое противоречие вы себя загоняете.

С течением времени вы начинаете понимать, что дискуссии бесконечны, а сделано, честно говоря, немного. Это

проблема, поскольку мир в беде, и ситуация ухудшается, пока планета задыхается от последствий вреда, нанесённого предыдущими поколениями. Это всё больше и больше вас расстраивает. Да и идея о том, что все парадигмы, все мировоззрения одинаково истинны, начинает вам надоедать. Приходит понимание, что одни парадигмы лучше других. Оказалось, что сложно придерживаться мнения, что все религии (кроме западных) истинны, а все люди равны. Веру в истинность системы ценностей ислама сложно совместить с равной по силе верой в ценности феминизма. И всё это противоречит тому, во что вы верили раньше. Вы всё чаще и чаще не согласны с коллегами, чьи взгляды (которые не так давно были и вашими) теперь кажутся вам наивными и упрощёнными. Должен существовать лучший способ существования в мире.

Но прежде чем узнать, чем же закончилась эта история, давайте послушаем её личностную версию.

Краткая история меня (или вас)

Давным-давно, около пятидесяти лет назад, жила-была молодая пара, и был у них сыночек, которого они называли Питер.

В пещере: Бежевый

Только родившись, он был абсолютно беззащитен и не мог выжить сам. Он зависел от другого человека, который кормил его, мыл и давал ему тепло и безопасность. Этот человек стал известен ему как Мать. Когда он чего-то хотел, он делал единственное, что мог, — набирал воздух в лёгкие и кричал. К счастью для него, Мать была рада удовлетворять его потребности. Она кормила его, мыла, давала ему тепло, безопасность и сухость, а большего ему и не надо было.

В племени: Пурпурный

Питер рос, и постепенно он понял, что есть ещё один человек, иногда появляющийся на заднем плане и заменяющий Мать. Через некоторое время он стал узнавать в нём Отца.

Чуть позже появились другие люди. Они были старше Матери и Отца. Они любили Питера так же сильно, как Мать и Отец, и иногда ссорились из-за того, кто следующим возьмёт его на руки, но если наступало время кормления или переодевания, его быстро передавали обратно Матери. Этих людей называли Бабушки и Дедушки, и они любили его.

Однажды оказалось, что есть и другие люди, которые, похоже, любят Питера. Они принесли подарки, устроили праздник в его честь и приняли его в семью. Питеру очень нравилось быть членом племени.

Вскоре он узнал, что его племя ведёт себя определённым образом и что его наградят, если он будет вести себя так же. Его племя следовало определённым ритуалам и обычаям, например, ужинать вместе вечером или кормить птиц хлебными крошками по утрам. Питеру нравились эти ритуалы, они приносили ему чувство безопасности и комфорта. Он знал, где его место в мире.

Иногда он ходил со своими родителями к другим семьям. Он очень быстро заметил, что у этих семей были другие ритуалы и что, пока он был в другом доме, ему нужно было вести себя по-другому. Это ему не нравилось, и он всегда радовался возвращению домой в безопасное пространство своего племени и их образа жизни.

В джунглях: Красный

Быть частью семьи оказалось хорошо, но иногда ему хотелось самоутвердиться. Он понял, что количество игрушек в комнате ограничено, а поскольку он был сильнее свое-

го младшего брата, то мог просто отобрать у него понравившуюся игрушку в любой момент. Это было приятно, но пришлось также признать, что если его старший двоюродный брат был рядом, то без игрушки мог оказаться он сам.

Этот новый мир его устраивал, надо было всегда понимать, кто главный в комнате на данный момент. Иногда главным был он, иногда — другие.

Это какое-то время его устраивало, но этот мир был сложен, потому что никто не знал, кто сейчас главный, всё быстро менялось, и ему захотелось другой жизни.

В обществе: Синий

Но по-настоящему серьёзные перемены начались, когда он пошёл в школу.

Сначала ему было тяжело следовать правилам, но, как только он понял их и стал им следовать, жить стало гораздо легче. Он знал своё место. Это было удобно. Это было приятно. У него было своё место в классе, и если он хорошо работал, то учитель награждал его золотыми звёздочками и хвалил. Он даже дослужился до старосты.

Если он нарушал правила, то его наказывали, но это было в порядке вещей, поскольку правила были ему известны и он сам был виноват, нарушая их.

На рынке: Оранжевый

Через некоторое время ему надоело следовать правилам. В этом не было смысла, к тому же он видел, как другие дети делают что хотят и это сходит им с рук.

Большую часть времени правила ему не мешали, но иногда они просто душили его. Знать правила оказалось полезно, он начал понимать, что, подстраивая правила под себя, можно добиться большего, чем нарушая их, и никого это не

смуцало. Он понял, что перед ним открываются любые перспективы, он мог делать всё что угодно, только не причинять вреда другим. А те, у кого не хватало духу пойти и взять то, что хочется, оказались просто слабаками.

Иногда он казался себе немного эгоистом, но большую часть времени это его не тревожило, ему нравились его новые вещи, особенно новые кроссовки, несмотря на то что он слышал, что у соседского мальчика были кроссовки ещё лучше.

Надо узнать, где он их купил и сколько они стоят. Наверняка дорогие, но, чёрт побери, хорошие вещи дорого стоят, а он готов был дорого отдать за то, чтобы выглядеть лучше всех в классе.

В сообществе: Зелёный

Время шло, его комната наполнялась вещами, которые раньше, когда он покупал их, казались ему очень важными, а теперь превратились в ничто, он понял, что все эти вещи не делают его счастливее.

У него засосало под ложечкой, и никакого количества новых вещей не было достаточно, чтобы заполнить эту пустоту. Он также стал замечать, что у многих людей было меньше вещей, чем у него, но при этом они казались счастливее. Он также заметил, что есть гораздо более бедные, чем он, люди, без каких-либо на то причин. Вообще-то, мир начал казаться ему очень несправедливым местом. И он почувствовал растущую потребность что-то с этим сделать.

Чем закончилась эта история? Ну что ж, поживём — увидим.

Бизнес-сценарий

Ту же историю можно рассказать и о бизнесе.

В пещере: Бежевый

Вы хотите обсудить будущее компании, видение следующего тысячелетия и стратегии, благодаря которым ваша компания сможет обойти конкурентов.

Но вашего партнёра волнуют только ближайшие несколько месяцев и то, будет ли у него достаточно денег, чтобы прокормить свою семью. Вам это кажется совершенно абсурдным, но для него это главное.

В племени: Пурпурный

Вы ожидаете разумной, длительной дискуссии на предмет необходимости увольнения части персонала. Вам ясно, что для выживания компании сокращение просто необходимо.

Но ваш партнёр может говорить о компании лишь как о семье, племени и не может и помыслить, чтобы поступить так, как вы уже поступали в этой компании. Он очень суеверен и говорит вам, что даже обсуждение сокращений — плохой знак.

В джунглях: Красный

Вам казалось, что переговоры прошли относительно хорошо: пусть они были трудные, однако вы приблизились к выгодному для всех соглашению.

Но «оппозиция» вдруг приходит в ярость и начинает нападать на вас, требуя, чтобы вы рассказали, почему вы хотите разрушить их компанию.

В обществе: Синий

Вы думаете, что вместе с представителем профсоюза работаете над заключением выгодного договора, который удо-

влетворит потребности обеих сторон и станет началом нового этапа сотрудничества.

Но внезапно он выходит из себя и начинает обвинять вас в нарушении правил.

На рынке: Оранжевый

Вам необходимо беречь ресурсы компании для будущего развития.

Но вашим партнёром вдруг овладевает жадность, и он требует новую представительскую машину высшего класса, покупка которой не входит в ваш текущий бюджет.

В сообществе: Зелёный

Сегодня вам нужно принять деловое решение.

Но ваш партнёр настаивает на том, чтобы вы приняли во внимание мнение всех участников и продолжали встречу до тех пор, пока все не выскажут свою точку зрения и пока всем не представится возможность рассказать о своих чувствах.

«А дальше что?»

Предполагаю, что те из вас, кто дочитал до этого места, сейчас задаются вопросом: «А дальше что?» Как можно использовать эту модель?

Лично я считаю её бесценным помощником при диагностировании тех или иных ситуаций как индивидуального, так и делового характера. В сочетании с секторами и эннеграммой она представляет собой сложный диагностический инструмент, обеспечивая меня техниками, помогающими людям совершить те изменения, которые они сочтут необходимыми.

Первопорядковое и второпорядковое мышление

Есть ещё один кусочек мозаики, который надо поставить на место: различие, проведённое Грейвзом, между мышлением первого и второго порядка.

Мышление первого порядка состоит из систем ценностей до уровня 6/FS/Зелёного включительно; мышление второго порядка состоит из уровня 7/GT/Жёлтого и уровня 8/HU/Бирюзового.

Грейвз обнаружил, что, хотя первопорядковое мышление развивается и растёт холярхически, оно имеет тенденцию организовываться вокруг определённого набора ценностей. Кроме того, при таком наборе ценностей мы полагаем, что это единственно существующие ценности не только для нас самих, но и для всех остальных.

Например, если я в центре Синего уровня, то буду считать свой набор ценностей, Книгу или Бога, которым я следую, единственно истинным. Это проявляется в той или иной форме фундаментализма. В этом пространстве не существует сомнений в том, что христианский Бог — единственный Бог; он Синий Бог. Все, кто имеет других богов, — еретики и недочеловеки, их надо обратить или убить. (Усама бен Ладен недавно объявил всех, кто примет участие в выборах в Ираке, неверными и достойными смерти!)

Конечно, в то же время всегда найдутся другие люди, которые будут придерживаться столь же крайней точки зрения, что Аллах — единственно истинный Бог. Когда эти люди столкнутся, начнётся «Холивар» — Священная война; христиане назовут её крестовым походом, а мусульмане — джихадом.

Похожая динамика наблюдается между системами ценностей. Оранжевым не понять, почему другие пытаются соблюдать правила. В их мире вы делаете всё необходимое для достижения желаемого результата. Правила существу-

ют лишь в форме рекомендаций, которыми можно пользоваться по своему усмотрению. Это будет раздражать Синих. В то же время Зелёные будут ненавидеть Оранжевых за их неуважение к людям и их чувствам. Их вопиющее безразличие к неравенству будет казаться Зелёным невыносимым. Реакцией же Оранжевых станут слова Маргарет Тэтчер: *«Общества не существует»* или Нормана Теббита: *«Садитесь на велосипед и вперёд»*.

Большое смещение происходит, когда люди переходят от первопорядкового к второпорядковому мышлению. Только после этого возможно восприятие, понимание и работа с другими системами ценностей, кроме своей собственной. Люди с второпорядковым мышлением понимают, что Бежевые могут быть заняты только вопросами выживания, Пурпурные ищут безопасности в племени, Красные боятся потерять власть и используют силу, чтобы избежать этого, Синим необходимо жить в мире правил и знать, где их место, Оранжевые хотят достигать и быть замеченными, чтобы удовлетворить потребность в самоуважении, а Зелёные видят лишь мир, где несправедливые силовые структуры осуществляют дискриминацию по отношению к тем, кому не так повезло в жизни, и это нельзя оставить без ответа.

Мышление второго порядка, будь то Жёлтое или Бирюзовое, признаёт, что всё это подходящий способ существования для людей в соответствующих состояниях. Признавая это и применяя концепцию НЛП «подстройка, подстройка, ведение», мы можем обратиться к вопросам и проблемам, которые появляются, когда в одном пространстве возникают разные системы ценностей.

Одна из проблем нашего технологически продвинутого мира (спасибо Оранжевым) состоит в том, что такие совпадения всё чаще и проще возникают в одном пространстве.

Например, в прошлом существовали нездоровые Красные группы, которые полагали, что в мире существует не-

хватка ресурсов, и хотели заполучить их первыми. К счастью, в их распоряжении были только мечи и лошади и их влияние было ограничено недостатком технологий. В нашем мире нездоровые Красные легко могут добраться до продвинутой технологии Оранжевых — и использовать её. Загляните в любую утреннюю газету — и вы увидите жуткие последствия этого.

То же самое относится и к нездоровым Синим. До развития Оранжевой технологии нездоровый Синий приводил к испанской инквизиции; после развития Оранжевой технологии нездоровый Синий приводит к нацистским лагерям смерти.

Грейвз и страх

Одним из наиболее явных различий между мышлением первого порядка и мышлением второго порядка Грейвз считал избавление от страха. В 1971 году он сказал: *«Я пришёл к тому, что поразительное отличие в лучшую сторону в количественном, качественном, временном аспекте и т. д. функционирования и поведения людей уровня G-T (Жёлтый уровень) заключается в одной простой причине — они не боятся».*

Затем он переходит к объяснению того, в чём состоит главный фактор страха каждой системы ценностей:

- AN, или Бежевые, боятся, что они не получают достаточно пищи;
- BO, или Пурпурные, боятся потерять безопасность в лоне племени;
- CP, или Красные, боятся людей, которые сильнее их;
- DQ, или Синие, боятся Бога;

- ER, или Оранжевые, боятся за судьбу своей собственности;
- FS, или Зелёные, боятся быть отвергнутыми обществом.

Этот метод кажется мне очень полезным для определения основного уровня, исходя из которого действует человек (здесь уместно отметить, что мы меняем ценности в зависимости от контекста, в котором находимся, но об этом чуть позже), просто спросите у него, чего он боится.

Смещение из Я-позиции к позиции Другого

В свете одной из предыдущих глав, посвящённой позициям восприятия, возникает ещё один интересный момент: отмеченное Грейвзом смещение акцента с Я-позиции к позиции Другого. Он называет эти позиции «самовыражением» и «самоотрицанием/самопожертвованием», Бек и Кован обозначают «тёплыми» и «холодными» цветами, а Кен Уилбер именует их «Деятельность» и «Общность», — и всё это отражает глубокую потребность человека, с одной стороны, в самоутверждении, а с другой — в принадлежности к группе.

По собственному опыту могу сказать, что люди имеют тенденцию впадать в определённый тип, и, несмотря на то что их система ценностей эволюционирует, у всех это происходит по-разному. Можно сказать, что есть «Синее Я» и «Синий Другой», а также «Оранжевое Я» и «Оранжевый Другой» (Кен называет это «действенное» и «общностное»), что является ещё одной причиной того, почему нам необходимо полное AQAL-описание, включающее в себя все секторы, все уровни, все линии, все состояния и все типы.

Смещение с Я-позиции в позицию Другого объясняет также сходство многих цветов. Это сходство отмечал ещё

Грейвз, и о нём важно помнить, работая с определением доминирующей ценности в любой ситуации.

Вот некоторые сходства и различия, отмеченные Грейвзом.

Синий и Зелёный

Сходство Синих и Зелёных состоит в том, что и те и другие полагают, что психологически здоровая личность адаптируется к внешним влияниям, но когда они изменяются, то акцент смещается на самовыражение.

Различие состоит в том, как они ведут себя перед лицом перемен: Синие ссылаются на «Вышестоящих» (таких как Бог или Большой брат) и обычно сопротивляются изменениям, в то время как Зелёные ссылаются на себе равных и более склонны к изменению, чем Синие. Синие также обладают меньшей внутренней свободой менять своё поведение, чем Зелёные.

Оранжевый и Жёлтый

Оранжевый принимает лишь те перемены, которые основаны на знании, полученном из собственного опыта, и не особенно прислушивается к равным себе или «вышестоящим» (Маргарет Тэтчер стала олицетворением этого, провозгласив: «Леди своих решений не меняет», — и это радикальное отношение к себе привело её к падению).

С другой стороны, Жёлтым не важен источник информации, если она оказывается полезной для совершения изменений, они даже допускают возможность ошибки, основанной на новой информации.

Оранжевые будут самовыражаться, но соблюдать некоторые установленные обществом границы, в то время как Жёлтых не волнуют социальные условности.

Оранжевые рады воспользоваться другими и в группе пытаются руководить и доминировать, в то время как Жёлтых заботит результат, и они предпочтут видеть в качестве лидера группы наиболее эффективного её члена.

Грейвз не упоминает Пурпурный и Красный. Вот некоторые сходства и различия, обнаруженные мною.

Пурпурный и Синий

Пурпурные похожи на Синих тем, что они предпочитают сохранять статус-кво, придерживаясь ранее принятого образа действий.

Пурпурные не знают, откуда взялись эти правила, кроме как со слов предков, вождей и старейшин; Синие же ссылаются на Вышестоящих, представленных Богом и его Книгой (Боги Синих в основном мужского пола) в случае религиозных Синих, или на Большого брата или линию партии в случае Синих атеистов, таких как советские или китайские коммунисты.

Этим объясняется тот факт, что *коллапс* коммунизма не пошёл миру на пользу, поскольку, утратив партию, большая часть членов общества выпала на Красный или Пурпурный уровень, вместо того чтобы перейти на Оранжевый, несмотря на то что Оранжевые очень умело воспользовались вакуумом, образовавшимся во властных структурах. (Интересно отметить, что, обсуждая это с моей подружкой анестезиологом, я высказал предположение, что её область медицины была очень Синей, в то время как она считала, что в её работе много Пурпурного обращения к Богам.)

Красный и Оранжевый

Красные похожи на Оранжевых тем, что и те и другие пытаются использовать ситуацию для получения выгоды.

Красные делают это не задумываясь, в то время как Оранжевые принимают в расчёт интересы других и не эксплуатируют их намеренно.

Это различие происходит от различия систем ценностей; Красные убеждены, что ресурсы мира ограничены, и стремятся добраться до них раньше остальных, Оранжевые убеждены, что количество ресурсов не ограничено, поэтому они рады, если другие присоединяются к ним в их гонке за выгодой.

Красные застряли в настоящем, поэтому удовлетворение их внутренних потребностей обычно затягивается; Оранжевые умеют думать о будущем и будут вкладывать в него, если выгода затем оправдает их затраты. Именно из-за этой динамики часто бывает так, что Красное преступление организуется именно Оранжевыми. (Небольшое отступление: в Великобритании одно из подразделений полиции патрулирует места для инвалидов на парковках у супермаркетов. Почему? В последнее время наблюдается интересная статистика: владелец каждой третьей машины, нелегально припаркованной на стоянке для инвалидов, имеет судимость, а владелец каждой пятой разыскивается полицией. Используя термины Грейвза, это проявление неуважения нездорового Красного уровня к правилам Синего уровня.)

Грейвз и здоровье

Мы уже применяли к сфере здоровья модель МЭД, но, мне кажется, ещё более полезным будет посмотреть на неё глазами Грейвза. Нижеследующие рассуждения основываются на годах размышлений, обмена мнениями и обсуждений, но это лишь начало работы, след на песке.

В 1996 году я совместил секторы и Грейвза и начал обучать модели Уилбера — Грейвза, или квадронике, в рамках программ НЛП. Я встречался с людьми, которые изучали

спиральную динамику в США. Меня всё больше интересовало то, что люди хотят концентрироваться исключительно на более «высоких» или «глубоких» цветах. У всех, с кем я разговаривал, был свой любимый цвет или глубокая духовная связь с каким-то определённым цветом, или же они прошли какое-то тестирование, показавшее, какой цвет является для них ведущим, и, конечно же, этим цветом всегда оказывался Бирюзовый. В мире НЛП даже стали появляться люди, преподававшие тринадцатый уровень Грейвза, которые обещали, что участники после прохождения программы выйдут на этот уровень, — что показывает полное непонимание эволюционных и эмерджентных аспектов этой модели.

(Интересно отметить, что они в высшей степени буквально восприняли терминологию Грейвза. Он начал с первой буквы алфавита, чтобы обозначить условия окружающей среды, и середины алфавита абсолютно произвольно, чтобы обозначить реакции человека на окружающую среду, из чего люди сделали ложный вывод о том, что Грейвз предполагал наличие тринадцатого уровня.)

На самом деле это полностью противоречит его теории, в которой он особо подчёркивал, что психологическое здоровье — это процесс, а не состояние и он будет продолжаться до тех пор, пока люди будут реагировать на изменения окружающей их среды.

Модель была очень поверхностно понята в широких слоях, интуитивно я чувствовал, что это может быть опасно.

Именно в этот период практически одновременно на нашу программу попали трое человек: анестезиолог, работавший в отделении интенсивной терапии, директор департамента здравоохранения, и классная руководительница из начальной школы, недавно пережившая серьёзную и почти смертельную автокатастрофу. Мои следующие размышления стали плодом их обучения у меня и моего обучения у них.

Однажды меня осенило (мне это показалось открытием пути в Дамаск, хотя для других это, возможно, вполне очевидно), что, когда мы больны, мы смешиваем все цвета, и выздоровление — это либо процесс возвращения туда, где мы были, либо подъёма ещё выше, либо наоборот.

Чтобы объяснить процесс, я приведу экстремальный пример человека, находящегося в отделении интенсивной терапии, а затем применю этот процесс к более заурядным ситуациям выздоровления и поддержания здоровья.

Уровень 1, или AN, или Бежевый

Это низший уровень, который проявляется, когда условия окружающей среды оказываются намного хуже, чем мы предполагали. В отделении интенсивной терапии в наиболее тяжёлых случаях за нас дышат, принимают пищу и испражняются машины. Находясь в этом состоянии, мы должны принять решение: «Жить мне или умереть?» Очевидно, что это решение принимается на подсознательном уровне, и мне рассказывали, что часто именно так и происходит, когда умирают пациенты, которые по всем показаниям не должны были умереть в отделении интенсивной терапии, и наоборот.

Уровень 2, или ВО, или Пурпурный

Пока мы принимаем решение и наше физическое состояние стабилизируется, у нашей постели собирается племя. В это время правят суеверия. Искупающие вину подношения в виде фруктов и цветов, бесполезных для больного, который может продолжать находиться в коме, являются подношениями богам. Я помню, как в возрасте 11–12 лет молился богам, чтобы они забрали к себе мою неродную

бабушку вместо родной, которая умирала от большого Р (тогда под страхом смертной казни было запрещено даже произносить слово «рак» — но мы были просто суеверными северянами, представителями рабочего класса). В это время большой может вернуться в племя, готовое заключить его в объятия.

Однако торговаться в подобных случаях следует осторожно — один из приближённых Калигулы пообещал лишить себя жизни в жертву богам, если Калигула поправится от очередной болезни. Так и произошло, и император потребовал, чтобы богам воздали должное.

Уровень 3, или CP, или Красный

На уровнях 1 и 2 мы отказываемся брать на себя ответственность и способность исцеляться, но так не может дальше продолжаться, и нам надо двигаться дальше. Моя знакомая, которая работает врачом в отделении интенсивной терапии, рассказала мне, что на подсознательном уровне она знала всё это уже много лет, но эта модель помогла ей понять, почему дело обстояло именно так. На этой стадии очень важно, чтобы у людей появилась своя энергия, и гнев зачастую становится хорошим способом активировать её. Она даёт своим пациентам трудновыполнимые задания (их можно выполнить, но для этого надо постараться), и это часто злит их. Им нужна энергия, нужна для самих себя. Им необходимо уйти из племени и сконцентрироваться на себе. Исцеляющее путешествие продолжается.

Уровень 4, или DQ, или Синий

Теперь пришло время покинуть отделение интенсивной терапии и переместиться в обычное отделение, но толпа бушующих эгоистов не может нарушать спокойствие в от-

делении. Должен воцариться порядок. Появляется стереотипная фигура надзирательницы, такая, как, например, в фильме «Держись, всё будет хорошо». Если мы правильно себя ведём, следуем правилам, соблюдаем строгий режим и делаем то, что нам говорят, то наградой нам в своё время станет здоровье.

Именно процесс перехода с уровня 2 на уровень 4 служит поводом для возникновения комических ситуаций.

Уровень 5, или ER, или Оранжевый

Маятник качнулся в обратную сторону, пришла пора вновь подумать о себе. Однако на этот раз мы рассчитываем, сколько ресурсов в виде времени и денег нам стоит потратить на проблему и каковы будут всевозможные дополнительные затраты, такие как пластическая хирургия, санаторий, спортзал, особая диета или заслуженный отпуск.

Уровень 6, или FS, или Зелёный

Воздав себе должное, пора вернуть долг системе. Нам необходимо понять, что мы можем сделать для сообщества: организовать горячую линию помощи или благотворительную акцию, сделать пожертвования в фонд больных болезнью, от которой пострадали мы сами.

История с отделением интенсивной терапии — это крайний случай, а классная руководительница, с которой я познакомился, описала подобное путешествие, произошедшее с ней после аварии.

Уровень 1, или AN, или Бежевый: происходит авария, она не может выбраться из машины: *«Жить мне или умереть?»*

Уровень 2, или ВО, или Пурпурный: ей всё ещё не выбраться, и она начинает молиться богам: *«Я сделаю это или перестану делать то, если буду спасена»*.

Уровень 3, или СР, или Красный: она злится, и у неё появляются силы выбраться из горящей машины.

Уровень 1, или АН, или Бежевый: она теряет сознание и приходит в себя в отделении интенсивной терапии, подключённая к аппарату искусственного дыхания.

Уровень 2, или ВО, или Пурпурный: у её постели собирается племя. Её ученики пишут для неё рассказы, дарят ей рисунки и открытки, делая подношения богам, чтобы те вернули им их любимую учительницу.

Уровень 3, или СР, или Красный: она начинает злиться и отказывается оставаться в постели и слушаться докторов, которые говорят ей, сколько ей придётся соблюдать постельный режим.

Уровень 4, или DQ, или Синий: её переводят в обычную палату, начинают будить ни свет ни заря, а потом она лежит и наблюдает за скучным бытом больницы, принимая нужные таблетки в нужное время и посещая необходимую физиотерапию в необходимое время.

Уровень 5, или ER, или Оранжевый: она делает себе подарок и отправляется первым классом в кругосветное путешествие, где на борту корабля предлагаются всевозможные оздоровительные процедуры.

Уровень 6, или FS, или Зелёный: она возвращается и рассказывает всем о пережитом, указывая на подстерегающие их опасности, чтобы другие могли их избежать.

Когда я работаю с людьми, то начинаю понимать, что лучший способ, которым я могу помочь им в их исцеляющем путешествии, — это помочь им понять, в какой стадии процесса они находятся, поддержать их, пока они готовятся к следующему этапу, и по возможности обеспечить им условия, в которых процесс пойдёт быстрее.

Но тема интегрального здоровья гораздо более сложна — в этом-то для меня и состоит проблема большинства книг и методик, каждую неделю появляющихся на телевидении или прилавках книжных магазинов. Каждая новая методика провозглашает себя *единственной*. Каждая из них утверждает, что знает, «как это сделать», хотя на самом деле большинство из них знает, «что сделать». Не знаю, как вы, а я прекрасно знаю, что мне нужно есть здоровую пищу и больше заниматься спортом. Мне не нужны советы, что мне делать; мне нужна помощь в том, «как» это делать, отсюда и моя любовь к НЛП, которое, по крайней мере, начинает обращаться к этим темам.

На протяжении восемнадцати месяцев наша группа встречалась и обсуждала интегральное здоровье, и достаточно быстро выяснилось, что у каждого из нас были свои стратегии того, как «заболеть», «не болеть», «поправиться» и «поддерживать здоровье». Мы даже обсуждали то, какими словами мы описываем «это». Мы обобщили все наши открытия, совместили их с эннеграммой и получили ещё 9 уровней здоровья (или 27, если включить в их число инстинктуальные варианты, или подтипы).

Чтобы нижеследующее было понятно и тем, кто мало знаком с эннеграммой или вообще не имеет о ней представления, я воспользуюсь секторами Кена Уилбера.

Если мы представим себе модель МЭД, то увидим, что для всех людей характерны три аспекта — Голова, Сердце и Желудок, или Мысли, Эмоции и Инстинкты, или Убеждения, Ценности и Интуиция, и большинство из нас предпочитает один из этих аспектов другим (что точно совпадает

с эннеграммой — 2, 3, 4 — Сердце; 5, 6, 7 — Голова; 8, 9, 1 — Желудок). В зависимости от того, какой аспект мы предпочитаем, мы будем уделять больше внимания какой-то нашей части и верить, что здоровье — это просто вопрос проявления внимания к этой части.

Если я предпочитаю Голову, то буду думать, что мне достаточно просто повторять аффирмации и я буду здоров. Если я предпочитаю Сердце, то буду думать, что достаточно избавиться от травматичных и вредных эмоций, которые я испытывал в прошлом. Если я предпочитаю Желудок, то верю в то, что физические упражнения и правильная диета — залог здоровья. Эти три модели мы видим во всех книгах о здоровье, диетах и личностном росте. *И может быть, для автора это работает, но большинство из нас обращает внимание лишь на свою сильную сторону, хотя первоочередной причиной нашей болезни является вовсе не она.* Несомненно, хорошая модель здоровья включает всё наши аспекты.

Нам необходимы вспомогательные убеждения, поддерживающие хорошее здоровье (и НЛП предлагает чудесные инструменты для работы с этим), нам необходимо быть эмоционально здоровыми (и снова НЛП), а также нам нужно уделять внимание нашему физическому телу путём здорового питания и упражнений. Применительно к секторам Уилбера это верхнелевый (индивидуальный внутренний) и верхнеправый (индивидуальный внешний).

Однако мы живём не в изоляции, и если к этому добавить позиции восприятия, то мы получим Я, Другого и Наблюдателя. Наши реакции в том, что касается здоровья, будут совершенно разными, в зависимости от того, в какой из этих позиций мы проводим большую часть времени. Если мы абсолютно эгоистичны и думаем только о себе (в основном уровни 1/AN/Бежевый, 3/CP/Красный и 5/ER/Оранжевый), это не даст нам интегрального здоровья. Если мы слабовольны и думаем только о других (в основном уровни 2/BO/Пурпурный, 4/DQ/Синий и 6/FS/Зелёный), это также

не принесёт нам интегрального здоровья. Если у нас вообще нет контакта с нашим телом, эмоциями и инстинктами (в основном англичане), то и в таком случае интегрально-го здоровья не будет. Для этого, конечно, необходимы как верхние секторы, так и нижние.

Настоящая интегральная карта здоровья, существующая на уровне 7 (GT, или Жёлтом) или уровне 8 (HU, или Бирюзовый), будет включать все секторы на всех уровнях. Как неоднократно повторяет Кен, необходимо «трансцендировать и включать». Профессионалы в области интегрального здоровья, работая с системой или дополнениями к ней, используют модель «подстройка, подстройка, ведение» в работе с потребностями пациентов и клиентов, а также при диагностике и лечении по принципу «все секторы, все уровни». Они узнают, с какого уровня в основном действует человек, не забывая о низших уровнях, и помогают ему перейти на более высокие уровни, но лишь тогда, когда они уделили внимание внутренним и внешним индивидуальным, а также внутренним и внешним общественным потребностям.

Основная проблема общества на данный момент состоит в том, что разные сферы действуют, исходя из собственных предпочтений, предлагая свою версию и осуждая другие, и всё потому, что и им, и нам трудно принять мысль о том, что истина куда более сложна, чем это кажется. Нам необходимо избавиться от осложнений, признавая и уважая сложности. На данный момент эта область представляется слишком упрощённой.

«Вы и здоровье» (упражнение Грейвза)

Если вам интересно посмотреть на своё здоровье с точки зрения Грейвза, полезным может оказаться следующее упражнение, которое я использую на нашей программе «Мастер-практик».

Возможно, вам понадобятся ручка и бумага.

Попробуйте сейчас — исследование Бежевых потребностей вашего здоровья

Думая о своём здоровье, обратите внимание на свои Бежевые потребности.

Нам с вами повезло, так как в нашем обществе нам не нужно много думать о них, но задумайтесь на секунду над тем, как вы относитесь к своим потребностям в пище, воде, физической активности и крыше над головой.

Думая об этом, попробуйте определить, достаточно ли времени вы уделяете этому важному аспекту своего бытия. Есть ли какие-то пробелы или аномалии, на которые вам стоит обратить внимание?

Запишите, что вам нужно сохранить, а что — изменить, для того чтобы точно удовлетворять все свои Бежевые потребности.

Попробуйте сейчас — исследование Пурпурных потребностей вашего здоровья

Теперь пора подумать о Пурпурных потребностях вашего здоровья. Пурпурным нравятся ритуалы, они суеверны.

Думая о своём здоровье, отметьте, какие у вас есть ритуалы, связанные с ним, и если они есть, подумайте, какие из них вас поддерживают, а какие мешают.

Многие ритуалы действительно полезны, например, ритуальная чистка зубов утром и вечером. Зная это, вы можете обогатить и улучшить то, что вам помогает, и трансформировать то, что вам мешает.

Возможно, у вас есть какие-либо суеверия касательно вашего здоровья, важно понять, какие из них передавались из поколения в поколение, так как они полезны и поддерживают нас.

Проделайте со своими суевериями ту же работу, что и с ритуалами.

Запишите, что в будущем вы будете делать по-другому.

Попробуйте сейчас — исследование Красных потребностей вашего здоровья

Переходя к Красным потребностям вашего здоровья, просто подумайте, сколько времени каждый день вы «уделяете себе».

Красный — проявление эгоической части себя, достаточно ли времени и энергии вы используете для поддержания собственного хорошего здоровья?

Для примера я всегда прошу людей уделять *как минимум* пять минут в день исключительно себе, и для некоторых это совсем непросто.

Запишите, что вы сделаете в связи с этим, если есть такая необходимость.

Попробуйте сейчас — исследование Синих потребностей вашего здоровья

Переходя к Синему, мы оказываемся в системе ценностей, которая подчиняется высшему авторитету.

Переключите своё внимание на ваши мысли и начните осознавать, какие у вас есть правила здоровья.

Какие убеждения вы имеете насчёт здоровья?

Какие у вас есть правила и предписания?

Отметьте, какие из них поддерживают вас и ваше здоровье, а какие мешают.

Я верю, что съесть яблоко или другие фрукты каждый день — полезно, и я придерживаюсь этого правила. Но я больше не верю в то, что врачи *всегда* правы, так как это убеждение перестало быть мне полезным.

Запишите те правила и убеждения, которые вас поддерживают, и те, которые ограничивают или наносят вред вашему здоровью.

Иногда для изменения достаточно просто обратить на них внимание, для более глубоких вещей существует около дюжины техник НЛП для работы с убеждениями, которыми вы можете воспользоваться.

Попробуйте сейчас — исследование Оранжевых потребностей вашего здоровья

Оранжевые потребности здоровья касаются самовыражения, но осуществляющегося более технологичным путём.

Ещё раз вспомнив о количестве времени и энергии, которое вы тратите на собственное здоровье, отметьте, есть ли что-то более важное, на что можно тратить деньги, чем здоровье.

Что ещё вы можете сделать, какие ещё ресурсы может вам предоставить общество, чтобы помочь вам быть и оставаться максимально здоровыми?

Запишите, что вы будете с этим делать, потому что членский билет в эксклюзивном и дорогом фитнес-клубе — это прекрасно, но туда нужно ходить и использовать предлагаемые там возможности, чтобы от него была какая-то польза.

Попробуйте сейчас — исследование Зелёных потребностей вашего здоровья

Пора обратить внимание на свои чувства и эмоции.

Достаточно ли внимания вы уделяете своим эмоциональным потребностям?

Многие из нас удовлетворяют эти потребности, находясь с другими людьми. Проводите ли вы время с другими людьми и полезно ли это для вашего здоровья или это только истощает вашу энергию?

Запишите свои наблюдения на этот счёт.

На Зелёном уровне мы также начинаем понимать, как нам повезло со здоровьем по сравнению с другими.

Отдаёте ли вы что-то в сообщество, которое поддерживает ваше здоровье?

Это может быть бескорыстное, альтруистическое действие, или можете считать, что вы таким образом делаете инвестиции в своё собственное будущее. Я делаю выплаты в нашу государственную службу здравоохранения уже много лет, и, к счастью, мне очень редко приходилось прибегать к их услугам, но оно поддерживает моих близких и меня, когда нам это требуется (хотя моя Оранжевая часть также вкладывает деньги в частное здравоохранение, так, на всякий случай).

Попробуйте сейчас — объединение всего предыдущего

Если бы мы взяли самые лучшие шасси, самые лучшие покрышки, самый лучший двигатель, самый лучший аккумулятор, самый лучший руль и т. д., получилась ли бы у нас самая лучшая на свете машина? Нет, у нас бы получилась просто груда автозапчастей.

Это относится и к тому, что вы сейчас собрали. Это просто множество элементов, из которых надо создать Систему Здоровья.

На Жёлтом уровне мы способны признать и оценить все системы ценностей и те огромные преимущества, которые нам даёт каждая из них.

Вы должны уйти от Себя и Другого, от самовыражения и самопожертвования, от деятельности и общности и признать, что для оптимального здоровья необходимо всё, что вы записали. Теперь важно сформулировать способ приведения всего этого в единую систему.

Большинству из нас нужна помощь, так как для этого требуется перейти в позицию Наблюдателя или метапозицию, чтобы понять, как все эти элементы естественным образом холярхически совмещаются друг с другом.

Как только вы это сделаете, запишите свою новую системную стратегию здоровья. А также то, что вам нужно сделать *сейчас*, чтобы она заработала.

Грейвз и НЛП

Эта концепция эволюционного роста оказалась невероятно полезной для моей работы с помощью методов НЛП с клиентами.

Обычно клиентам достаточно сложно найти необходимый ресурс для работы с такими техниками НЛП, как «Самоякорение», «Коллапс якорей», «Изменение личной истории», или «Реимпринтинг».

Если мы воспользуемся системой Грейвза, то сможем быстро решить эту проблему. Исследуя вместе с клиентом, где он находится с точки зрения эволюционного пути, полезно отметить, какая из «придающих смысл систем» преобладает на данный момент; затем мы можем предложить им вспомнить какие-то эпизоды из их ранних стадий развития.

- Если человек испытывает одиночество и грусть, пусть он вспомнит те зелёные времена, когда у него была эмоциональная связь со своим сообществом.
- Если человек чувствует себя бедным и неспособным видеть свою цель в жизни, пусть он вспомнит те оранжевые времена, когда у него был контакт со своими материальными потребностями, когда он мог и хотел быть эгоистичным и уделять внимание самому себе.
- Если жизнь кажется человеку хаотичной и бесцельной, пусть он вспомнит те синие времена, когда в жизни царил порядок и у него было ясное чувство уверенности в жизни и в своих убеждениях.
- Если человеку кажется, что он проводит свою жизнь в заботах о других, пусть он вспомнит те красные времена, когда он делал всё, что было необходимо, для самого себя.

- Если жизнь кажется человеку пустой, скучной и бессмысленной, пусто он вспомнит те пурпурные времена, когда он целиком и полностью принадлежал племени и мир был полон волшебства.

Грейвз, команды и собрания

Я бы хотел закончить эту главу ещё одним способом применения систем ценностей Грейвза.

Несколько лет назад я совершил ошибку, забронировав для двух наших семинаров один отель в центре Манчестера. Несмотря на их заверения в том, что сервис отвечает всем базовым требованиям, чай и кофе, заказанные в 8.45, принесли только в 11.45, наши номера находились на разных этажах, а из-за проблем с канализацией до ближайшего туалета было шесть этажей. Как вы можете представить, от многих участников поступили жалобы, и больше мы никогда не пользовались услугами этого отеля. На интуитивном уровне я знал, почему возникли такие проблемы, но умом я не мог понять этого, пока не применил систему Грейвза к этому случаю.

Что касается организаций, существует широко используемая холярхическая модель, описывающая жизнь команды.

Существуют следующие логические уровни: *формирование, штурм, нормирование, исполнение и откладывание* (или *оплакивание, или расторжение*).

Во время выполнения одного из упражнений на семинаре по интегральному лидерству в Шеффилде я и моя подруга-анестезиолог внезапно поняли, что эти уровни идеально совпадают с моделью Грейвза, за исключением того, что отсутствует первый кирпичик, — отсюда и наши проблемы с отелем, потому что наличие комфорта в нашем обществе предполагается по умолчанию, и мы даже не осознаём этого, подобно тому как рыба не осознаёт воду.

- *Предформирование* исходит из внимания к *Бежевому* уровню. Сюда относятся такие вещи, как информирование людей о вопросах, которые будут обсуждаться на собрании, обеспечение всех копией программы, забота о физических потребностях — размещении, тайминге и т. д.
- *Формирование* — это *Пурпурный*, здесь самое главное — выстраивание идентичности, распределение ролей и постановка целей, знакомство друг с другом. Мы узнаем, к какому племени принадлежим в этой команде или на этом собрании, частью какого холона мы являемся.
- *Штурм — Красный*. Это период, когда люди борются за позиции в команде или на собрании.
- *Нормирование — Синий*: момент, когда правила и методы работы определены по взаимному соглашению (возможно принятие решения о «наказании» за нарушение правил).
- *Исполнение — Оранжевый*. Это практическое начало работы, нахождение наиболее целесообразных путей для её выполнения.
- *Откладывание (или оплакивание, или расторжение)* — происходит там, где в игру вступает *Зелёный*, который склонен признавать скорее коллективные достижения, нежели индивидуальные. Признание достигнутого и празднование по результатам встречи удовлетворяет и потребность Зелёного в Пурпурном.

Продолжая думать об этом, я понял, почему так много встреч, на которых я присутствовал, или команд, членом которых я являлся, были дисфункциональными. Как и в случае со здоровьем, здесь обычно присутствует дикое смешение цветов, когда люди соперничают за позицию наиболее просветлённого, или продвинутого, и я заметил, что до

тех пор, пока низшие цвета не займут своё место, всё здание останется лишь замком на песке, не имеющим под собой фундамента. В последующих главах мы вернёмся к этой теме и рассмотрим её более подробно и глубоко.



Глава 10

Интегральная модель результатов

«Скажи мне, чего ты хочешь, чего ты очень-очень хочешь»

Один из первых вопросов, которые обычно задают тем, кто только начинает знакомиться с НЛП: «Чего ты хочешь?» Самый распространённый ответ на этот вопрос: «Я не знаю». Давайте же обратимся к истокам, к самому первому этапу работы с НЛП — к вопросу, которым в своё время озадачилась группа «Spice Girls»: «Скажи мне, чего ты хочешь, чего ты очень-очень хочешь»*.

В НЛП существует множество моделей результатов, таких как P.O.S.E.E. (ПЛОДЭ), P.O.S.E.R. и S.P.E.A.K.E.R., но я остановлюсь на действительно *интегральной* модели. Хотелось бы представить себе, на что может быть похожа интегральная модель результатов.

Нижеследующая модель является наиболее полной. Предлагаемый вам процесс весьма непрост, но его сложность зависит исключительно от того, насколько сложным вы хотите его видеть в контексте собственной ситуации. Не забывайте о возможности добавления всё более и более глубоких уровней сложности и подробности по мере того, как вы будете расширять свой интегральный инструментарий и применять эти инструменты к своей настройке на результат. Эта модель также перестанет быть сложной при условии её регулярного использования. Начнём с исследования вашей нынешней ситуации, того, что привело вас к ней, а также с развития более чёткого видения того, куда вы хотите попасть. Затем вы разработаете план действий, чтобы убедиться в том, что ваша мечта станет реальностью.

Поскольку вы, возможно, уже начали исследовать свои цели, используя модели P.O.S.E.E. и S.P.E.A.K.E.R., может быть, вам понадобится вернуться к ним для получения необходимой информации.

* Цитата из песни «Wannabe» группы «Spice Girls». — Прим. пер.

Сбор информации

Первое, что нам нужно сделать: собрать необходимую информацию. Уже 15 лет я использую в своей практике одно упражнение из гештальт-терапии, которое является хорошим способом заставить меня серьёзно задуматься о своём положении. Я использовал его бесчисленное множество раз, и для большинства людей оно оказывается приятным и полезным. Для выполнения этого упражнения вам потребуется лишь некоторое количество камешков или гальки.

Попробуйте сейчас — упражнение с камешками

Создайте для себя безопасное пространство, в котором вы могли бы расслабиться, и выберите камешек, который кажется вам наиболее привлекательным или чем-то вас притягивает.

«Познакомьтесь» с этим камешком, почувствуйте его вес — лёгкий он или тяжёлый, какой он на ощупь — шершавый или гладкий, как он выглядит — его цвет(а), цельность, многогранность, почувствуйте его совершенство или несовершенство.

Что именно привлекло вас в этом камешке? Как он связан с вами? Чем вы похожи на этот камешек? Чем вы отличаетесь от него?

Теперь выберите камешки, которые будут символизировать других людей в вашей жизни на работе, в личной и семейной жизни, занятиях спортом, хобби, в ваших увлечениях.

Постройте из этих камешков изображение своей жизни на данный момент.

Как эти камешки связаны с вашим? С другими камешками? Насколько близко они расположены? На-

сколько далеко друг от друга? Проявляются ли какие-то паттерны?

Когда вы будете удовлетворены изображающей вас на данный момент конфигурацией, спросите себя, какие чувства у вас вызывают отношения с другими камешками? Как бы вы хотели, чтобы ситуация выглядела через три недели? Через год? Через пять лет? На протяжении вашей жизни?

Если вы хотите что-то изменить для себя и/или для других, что для этого необходимо? И как это может произойти?

Запишите свои мысли и чувства и подумайте, что может помешать вам добиться этих перемен.

Каким образом вы можете не дать себе добиться желаемых перемен в своей жизни?

Прежде чем начать интегрально структурировать эту информацию, обратите внимание на два других фильтра для её обработки.

Мотивация

Думая о своей личной или деловой жизни, задайте себе следующие вопросы:

«Чего я хочу? Где я хочу оказаться в будущем? Что будет происходить в будущем с моим бизнесом?»

и

«Что не так? Как я могу решить существующие проблемы? Как я могу выйти из сложившегося положения?»

Обе серии вопросов подходят для любой ситуации, и задать их необходимо. Несмотря на это, многие из нас предпочитают какой-то определённый тип вопросов.

Какой тип вопросов кажется вам более разумным? Относите ли вы к тому типу людей, для которых мотивацией является то, что они хотят получить, куда они хотят двигаться? Или же вы относитесь к тому типу людей, которых сильнее мотивирует решение проблем и разрешение задач здесь и сейчас?

Движение «к чему-то» или «от чего-то»?

Это одна из метапрограмм, на которых мы подробно остановимся в следующей главе. Метапрограммы — это бессознательные фильтры, через которые мы пропускаем потоки обрушивающейся на нас каждую минуту информации. Мы знаем, что правило «семь плюс-минус два» означает, что мы не можем обработать всю эту информацию, а поэтому нам приходится выбирать, на что обращать внимание, а на что — нет. Вследствие этого появляются *программы* или паттерны, а также мотивация — на ней мы сейчас и остановимся.

Для разных людей работают разные типы мотивации. Одни предпочитают двигаться к чему-то положительному, а другие — от чего-то отрицательного. Необходимо иметь это в виду при разработке вашего интегрального результата.

Также важно найти что-то подходящее для рассмотрения, и для этого существуют два вспомогательных фильтра.

Количественный аспект

Важно то, по каким аспектам вы собираетесь характеризовать свою проблему, а это будет зависеть от рассматриваемой вами ситуации.

Для деловой ситуации возможны следующие варианты:

- вы и ваши отношения с командой;
- вы и ваши отношения с компанией;
- вы и ваши отношения с рынком;
- вы и ваши отношения с мировой экономикой.

Для личной ситуации:

- вы и ваши отношения с вашей нынешней семьёй;
- какие отношения у вас и вашей семьи со школой;
- какие отношения у вас и вашей семьи с соседями.

Серьёзные проблемы лучше разделить на несколько аспектов. Вообще говоря, лучше рассмотреть ситуацию с более глобальной точки зрения, чем та, которой вы придерживаетесь на данный момент, что позволит вам обнаружить информацию, ранее не принимавшуюся вами в расчёт.

Сделав это, обратитесь непосредственно к проблеме и ответьте на следующие вопросы:

- *Кого или чего ещё касается эта ситуация?*
- *Кого или чего, о чём я раньше не думал, может касаться эта ситуация?*
- *Если я добьюсь того, чего хочу, на кого или на что это может повлиять положительно или отрицательно?*
- *На кого ещё это может повлиять положительно или отрицательно?*

Работая со своей проблемой, необходимо снова и снова возвращаться к этим вопросам.

Временной аспект

*Прошлая ситуация — Текущая ситуация —
Будущая ситуация*

При рассмотрении своей ситуации обратите внимание на то, что в отношении временного аспекта справедливо всё то же самое, что было сказано относительно количественного аспекта. Вам надо будет определить, какой отрезок времени вы собираетесь рассматривать.

Большинство людей и организаций оценивают ситуацию на слишком коротком промежутке времени. Взгляд в более отдалённое будущее даст вам совсем другое видение, нежели оценка ситуации на ближайшие шесть месяцев или год. То же самое можно сказать и об оценке ситуации в прошлом. В вашей истории кроется много уроков, и чем дальше вы уходите, тем легче обнаружить повторяющиеся паттерны, которые продолжают оставаться вашей историей, несмотря на то что уже сейчас они существуют и в вашем будущем.

Обратившись к своей проблеме, ответьте на следующие вопросы:

- *Какова текущая ситуация?*
- *Как далеко в будущем находится будущая ситуация?*
- *Какими будут последствия этой будущей ситуации?*
- *Какими будут последствия всего этого?*
- *Как далеко в прошлом находится прошлая ситуация?*
- *Что стало причиной прошлой ситуации?*
- *Что создало эту причину?*

Работая со своей проблемой, необходимо снова и снова возвращаться к этим вопросам.

Собирая всё больше и больше информации, следите за тем, чтобы её было не слишком много, не слишком мало. Убедитесь также в отсутствии пробелов или аномалий. Нижеследующие упражнения помогут вам направить внимание во все четыре сектора и таким образом проверить интегральность вашего результата.

Использование информации

Теперь у вас есть достаточно информации о вашей прошлой, текущей и будущей ситуации, но для того, чтобы эта информация была полезна, необходимо её структурировать.

Один из способов сделать это — использование четырёх секторов (индивидуального внутреннего, индивидуального внешнего, социального внутреннего, социального внешнего), с помощью которых вы сможете убедиться в том, что не упустили ничего важного.

Затем вам надо будет составить план действий, который поможет вам достичь любых желаемых изменений.

И наконец, надо будет проверить все желаемые перемены на экологичность, используя позиции восприятия и линию времени.

Элементы секторов

| | |
|---|--|
| <p><i>Индивидуальный внутренний</i></p> <ul style="list-style-type: none">• Индивидуальные мысли• Индивидуальные убеждения• Индивидуальные чувства• Индивидуальные ценности | <p><i>Индивидуальный внешний</i></p> <ul style="list-style-type: none">• Индивидуальные слова• Индивидуальные действия |
| <p><i>Социальный внутренний</i></p> <ul style="list-style-type: none">• Коллективные мысли• Коллективные убеждения• Коллективные чувства• Коллективные ценности | <p><i>Социальный внешний</i></p> <ul style="list-style-type: none">• Коллективные слова• Коллективные действия• Коллективные структуры• Коллективные организации |

Овладение информацией — прошлая ситуация

Верхнелевый — индивидуальный внутренний

Индивидуальные мысли

- Что я думал об этой ситуации?
- Что я чаще всего говорил себе об этой ситуации?
- Как я представлял себе эту ситуацию?

Индивидуальные убеждения

- Какие убеждения у меня были относительно себя в этой ситуации?
- Какие убеждения у меня были относительно этой ситуации?
- Что мне казалось возможным в этой ситуации?
- Что мне казалось невозможным в этой ситуации?

Индивидуальные чувства

- Что я чувствовал по отношению к этой ситуации?
- Какие эмоции у меня вызывала эта ситуация?

Индивидуальные ценности

- Какие ценности были для меня наиболее важными?
- Что в этой ситуации для меня было действительно важно?
- Что в этой ситуации поддерживало мои ценности?
- Что в этой ситуации противоречило моим ценностям?

Овладение информацией — прошлая ситуация

Нижнелевый — социальный внутренний

Коллективные мысли

- Что другие думали об этой ситуации?
- Все ли придерживались одного мнения? Если нет, какой точки зрения придерживались остальные?

Коллективные убеждения

- Какие убеждения были у других относительно этой ситуации?
- Что другим казалось возможным в этой ситуации?
- Что другим казалось невозможным в этой ситуации?
- У всех ли были одинаковые убеждения? Если нет, каковы были убеждения у остальных?

Коллективные чувства

- Что другие чувствовали по отношению к этой ситуации?
- Какие эмоции вызывала у них эта ситуация?

Коллективные ценности

- Какие у других были наиболее важные ценности?
- Что для других было важно в этой ситуации?
- Что в этой ситуации поддерживало ценности других?
- Что в этой ситуации противоречило их ценностям?

Овладение информацией — прошлая ситуация

Верхнеправый — индивидуальный внешний

Индивидуальные слова

- Что я говорил об этой ситуации?
- Кому я это говорил?

Индивидуальные действия

- Что я делал в этой ситуации?
- Где, когда и с кем я это делал?

Овладение информацией — прошлая ситуация

Нижнеправый — социальный внешний

Коллективные слова

- Что другие говорили об этой ситуации?
- Где, когда и кому они говорили это об этой ситуации?

Коллективные действия

- Что делали другие в этой ситуации?
- Где, когда и с кем они это делали?

Коллективные структуры

- Каковы были физические проявления этой ситуации?
- Что помогло этой ситуации?
- Что ограничивало эту ситуацию?
- Что было необходимо в этой ситуации?

Коллективные организации

- Как люди были организованы вокруг этой ситуации?
- Как всё было организовано вокруг этой ситуации?

Овладение информацией — текущая ситуация

Верхнелевый — индивидуальный внутренний

Индивидуальные мысли

- Что я думаю об этой ситуации?
- Что я чаще всего говорю себе об этой ситуации?
- Как я представляю себе эту ситуацию?

Индивидуальные убеждения

- Какие убеждения у меня есть относительно себя в этой ситуации?
- Какие убеждения у меня есть относительно этой ситуации?
- Что мне кажется возможным в этой ситуации?
- Что мне кажется невозможным в этой ситуации?

Индивидуальные чувства

- Что я чувствую по отношению к этой ситуации?
- Какие эмоции у меня вызывает эта ситуация?

Индивидуальные ценности

- Какие ценности для меня наиболее важны?
- Что в этой ситуации для меня действительно важно?
- Что в этой ситуации поддерживает мои ценности?
- Что в этой ситуации противоречит моим ценностям?

Овладение информацией — текущая ситуация

Нижнелевый — социальный внутренний

Коллективные мысли

- Что другие думают об этой ситуации?
- Все ли придерживаются одного мнения? Если нет, какой точки зрения придерживаются остальные?

Коллективные убеждения

- Какие убеждения есть у других относительно этой ситуации?
- Что другим кажется возможным в этой ситуации?
- Что другим кажется невозможным в этой ситуации?
- У всех ли одинаковые убеждения? Если нет, каковы убеждения у остальных?

Коллективные чувства

- Что другие чувствуют по отношению к этой ситуации?
- Какие эмоции вызывает у них эта ситуация?

Коллективные ценности

- Какие у других наиболее важные ценности?
- Что для других важно в этой ситуации?
- Что в этой ситуации поддерживает ценности других?
- Что в этой ситуации противоречит их ценностям?

Овладение информацией — текущая ситуация

Верхнеправый — индивидуальный внешний

Индивидуальные слова

- Что я говорю об этой ситуации?
- Кому я это говорю?

Индивидуальные действия

- Что я делаю в этой ситуации?
- Где, когда и с кем я это делаю?

Овладение информацией — текущая ситуация

Нижнеправый — социальный внешний

Коллективные слова

- Что другие говорят об этой ситуации?
- Где, когда и кому они говорят это об этой ситуации?

Коллективные действия

- Что делают другие в этой ситуации?
- Где, когда и с кем они это делают?

Коллективные структуры

- Каковы физические проявления этой ситуации?
- Что помогает этой ситуации?
- Что ограничивает эту ситуацию?
- Что необходимо в этой ситуации?

Коллективные организации

- Как люди организованы вокруг этой ситуации?
- Как всё организовано вокруг этой ситуации?

Овладение информацией — будущая ситуация

Верхнелевый — индивидуальный внутренний

Индивидуальные мысли

- Что я буду думать об этой ситуации?
- Что я чаще всего буду говорить себе об этой ситуации?
- Как я буду представлять себе эту ситуацию?

Индивидуальные убеждения

- Какие убеждения у меня будут относительно себя в этой ситуации?
- Какие убеждения у меня будут относительно этой ситуации?
- Что мне будет казаться возможным в этой ситуации?
- Что мне будет казаться невозможным в этой ситуации?

Индивидуальные чувства

- Что я буду чувствовать по отношению к этой ситуации?
- Какие эмоции у меня будет вызывать эта ситуация?

Индивидуальные ценности

- Какие ценности для меня будут наиболее важны?
- Что в этой ситуации для меня будет действительно важно?
- Что в этой ситуации будет поддерживать мои ценности?
- Что в этой ситуации будет противоречить моим ценностям?

Овладение информацией — будущая ситуация

Нижнелевый — социальный внутренний

Коллективные мысли

- Что другие подумают об этой ситуации?
- Все ли будут придерживаться одного мнения? Если нет, какой точки зрения будут придерживаться остальные?

Коллективные убеждения

- Какие убеждения будут у других относительно этой ситуации?
- Что другим покажется возможным в этой ситуации?
- Что другим покажется невозможным в этой ситуации?
- У всех ли будут одинаковые убеждения? Если нет, каковы будут убеждения у остальных?

Коллективные чувства

- Что другие будут чувствовать по отношению к этой ситуации?
- Какие эмоции будет у них вызывать эта ситуация?

Коллективные ценности

- Какие у других будут наиболее важные ценности?
- Что для других будет важно в этой ситуации?
- Что в этой ситуации будет поддерживать ценности других?
- Что в этой ситуации будет противоречить их ценностям?

Овладение информацией — будущая ситуация

Верхнеправый — индивидуальный внешний

Индивидуальные слова

- Что я буду говорить об этой ситуации?
- Кому я это буду говорить?

Индивидуальные действия

- Что я буду делать в этой ситуации?
- Где, когда и с кем я это буду делать?

Овладение информацией — будущая ситуация

Нижнеправый — социальный внешний

Коллективные слова

- Что другие будут говорить об этой ситуации?
- Где, когда и кому они будут говорить это о данной ситуации?

Коллективные действия

- Что другие будут делать в этой ситуации?
- Где, когда и с кем они это будут делать?

Коллективные структуры

- Каковы будут физические проявления этой ситуации?
- Что поможет этой ситуации?
- Что будет ограничивать эту ситуацию?
- Что будет необходимо в этой ситуации?

Коллективные организации

- Как люди будут организованы вокруг этой ситуации?
- Как всё будет организовано вокруг этой ситуации?

Сопоставление информации

Теперь у вас есть достаточно информации о вашей ситуации.

Вы не сможете изложить на листах с упражнениями всю информацию, но вскоре вам станет ясно, какая информация наиболее важна и уместна. Вы начнёте замечать паттерны, на которые раньше не обращали внимания. Вы также начнёте замечать пробелы — те места, где у вас мало информации или где она вообще отсутствует. Закончив работу с упражнениями, вы сможете сравнить три набора секторов, обращая внимание на различия и аномалии. Это поможет вам осознать, в каком из секторов необходимы ваши усилия для разрешения ситуации.

P.O.S.E.E. или S.P.E.A.K.E.R.?

Теперь для прояснения вашей ситуации пора вернуться к упражнениям на достижение результата и предпочтительной для вас модели результатов.

План действий

При пересмотре ваших знаний обратите внимание на следующие вопросы:

- Чего вы хотите достичь в данном контексте?
- Что станет для вас доказательством успеха?
- Что вы увидите?
- Что вы услышите?
- Что вы почувствуете?
- Что именно вы будете делать и говорить, чтобы добиться успеха?

Проверка на экологичность с использованием позиций восприятия и линии времени

Один из способов проверки на экологичность — взглянуть на свой план действий с трёх разных позиций восприятия — Себя, Другого и Наблюдателя. Сделав это, вы, возможно, решите пересмотреть свой план действий и изменить его. Новый план действий следует подвергнуть такой же проверке, и так до тех пор, пока вы не будете довольны результатом.

Ещё одна вещь, которую стоит сделать, — расположить свой план действий на линии времени и оценить последствия как позитивные, так и негативные. После этого вам, возможно, понадобится ещё раз переделать ваш план, который вы, конечно же, снова проверите с помощью линии времени.

После этого у вас будет экологичный план действий, и вы будете готовы к первым шагам на пути к его выполнению.

Претворение плана в жизнь — первые шаги

Если вы действительно собираетесь сделать то, что запланировали, то вам придётся сделать первый шаг. Если вы знаете, что это будет за шаг, ответьте на следующие вопросы:

- Где это произойдёт?
- Когда это произойдёт?
- Кто будет при этом присутствовать?
- Что вы скажете или сделаете?
- Кто подтвердит вам, что вы сделали первый шаг?



Глава 11

Квадроника

Квадроника

Теперь мы обладаем большим количеством информации о разных моделях, но как нам её использовать? В последних двух главах мне хотелось бы показать вам, как можно использовать эту информацию для трансформации отношений.

Поскольку мы в основном общаемся посредством вербального языка, а второй элемент названия НЛП — «лингвистическое», мы можем обратиться к НЛП за ответом на эти вопросы.

Вирджиния Сатир и Милтон Эриксон

Как упоминалось ранее, модели НЛП были получены людьми, достаточно искушёнными в вопросах терапевтического вмешательства. Две первичные модели лингвистического вмешательства были предложены Вирджинией Сатир и Милтоном Эриксоном.

Сатир очень хорошо удавалось использовать вопросы, чтобы помочь клиентам перейти от поверхностных структур к глубинным структурам их опыта.

В общем, если говорить в терминах AQAL-модели, она помогала клиентам перейти от верхнеправого сектора от слов, описывающих опыт, к верхнелевому к вспоминанию самого опыта. Мы не можем точно и полно описать произошедшее с нами, поэтому прибегаем к «сокращениям», «искажениям» и «обобщениям», о чём мы уже упоминали ранее. Лучше всего Сатир удавалось использование вопросов для того, чтобы пробиться сквозь привычные паттерны к глубинной структуре.

Метамодель

Бэндлер и Гриндер смоделировали способы, с помощью которых ей это удавалось, и закодировали полученный результат в 13 языковых паттернах того, что они назвали метамоделью (я не стану подробно описывать здесь метамодель, но настоятельно рекомендую тем, кого интересуют подробности, обратиться к книге Льюиса и Пьюселика «НЛП: магия нейролингвистического программирования без тайн»^{*}).

В этой книге я бы хотел остановиться на нескольких наиболее полезных и мощных паттернах, которые можно использовать для открытия внутренней карты другого человека, таких как «Причина > следствие», «Сложное равенство», «Отсутствие референтного индекса», «Номинализации», «Модальные операторы», «Чтение мыслей» и «Предсуппозиции» (не обращайтесь внимания на грамматические термины, которые могут напомнить некоторым из вас мучительные уроки грамматики в школе, это очень простые понятия, которые я полностью разьясню далее).

Задавание этих вопросов в процессе разговора поможет нам отследить, где находится другой человек в системе секторов и уровней, получить более качественный раппорт и направить разговор, следуя схеме «подстройка, подстройка, ведение», в более конструктивную сторону.

Милтон-модель

Обратной стороной метамодели является Милтон-модель. В работе со своими клиентами Милтону Эриксону особенно хорошо удавалось дать им возможность доступа к вну-

^{*} Б. А. Льюис, Р. Ф. Пьюселик. НЛП: магия нейролингвистического программирования без тайн. — СПб.: Петербург — XXI век, 1995. — *Прим. отв. ред.*

тренним ресурсам, направляя их сознательное внимание на те части ума, которые ими на тот момент не осознавались. Проще говоря, речь идёт о принципе «семь плюс-минус два». Когда у человека что-то не ладится, он обычно концентрируется на негативном аспекте ситуации или на себе самом.

Эриксон использовал язык, чтобы помочь человеку увидеть более позитивные аспекты, полезные для решения проблемы или вопроса. Милтон-модель в буквальном смысле является оборотной стороной метамодел. Эриксон использовал те же паттерны, что и Вирджиния Сатир, но наоборот. Отследив с помощью метамодел секторы и уровни, мы будем использовать те же языковые паттерны, чтобы переключить разговор на более глубокие и высокие уровни, используя Милтон-модель.

Причина > следствие

Пример: «Она странно на меня смотрит, я ей не нравлюсь».

С языковым паттерном в данном случае происходит следующее: человек взял некоторую часть информации и полагает, что из неё естественным образом следует тот или иной вывод, что может быть правдой, а может и не быть. В данном примере взгляд может означать то, что предполагает слушатель, а может и не означать, но проверить, нравится ли он этому человеку, невозможно, поэтому здесь появляется ещё и аспект самоисполняющегося пророчества.

Мы также можем посмотреть на это утверждение с точки зрения секторов. Первая половина утверждения появляется из факта того, что человек увидел в нижнем правом секторе; смысл, или следствие, проистекает из той интерпретации, которую человек дал увиденному в верхнелевом секторе. Чтобы оспорить это предположение, нам надо спросить у человека, каким образом выражение лица его партнёрши

по общению означает, что он ей не нравится. Желаемым результатом становится то, что слушатель может критически посмотреть на связь, созданную им между двумя отдельными частями утверждения. Этот вопрос может помочь ему понять, что «следствие» заключается в его собственной интерпретации и, возможно, никак не связано с намерением его партнёрши. Может быть, он ей не нравится, а может быть, у неё несварение желудка, а возможно, она вспомнила, как с утра поссорилась с сыном.

Было бы также интересно рассмотреть в контексте секторов ситуацию, когда человек говорит: «Я ей не нравлюсь, у неё странное выражение лица». С первого взгляда может показаться, что это одно и то же утверждение, но на самом деле в данном случае присутствует совсем другая динамика. На этот раз мыслительный процесс начинается в верхнелевом и перемещается в нижнеправый. В таком случае мыслительный процесс или убеждение о партнёре появляется раньше, а уже затем человек начинает искать доказательства этому во внешнем мире. Возможно, мы снова захотим выяснить, откуда берётся такая причинно-следственная связь, но в данном случае главное — понять, что такое убеждение имеет гораздо большую силу, чем предыдущее.

Связь «причина > следствие» может также полностью находиться в верхнелевом секторе, например: «Я глуп, я не могу это сделать». Как вы видите, в этом случае говорящий имеет гораздо более сложный комплекс убеждений о самом себе. Он считает себя глупым (верхнелевый); он считает, что отсутствие ума означает невозможность сделать определённые вещи (верхнелевый и верхнеправый). Это, конечно же, станет ещё одним самоисполняющимся пророчеством, поскольку убеждение о том, что он не может этого сделать, приведёт к тому, что он либо не будет пытаться, либо попытается, но разрешит себе потерпеть неудачу, а это, в свою очередь, будет означать, что он неумён и поэтому способен сделать те или иные вещи. Данный замкнутый круг яв-

ляется самопорождающимся и самодвижущимся, он не зависит от внешних влияний.

Ситуация осложняется ещё больше, если мы добавляем нижнелевый.

«В нашей семье никто особым умом не отличается, поэтому я не могу поступить в университет».

Теперь говорящий показывает нам, что на него сильно влияет мнение окружающих. Мы имеем семейный миф об уме, появившийся в нижнелевом секторе. Говорящий наверняка слышал это утверждение много раз (нижнеправый) и настолько хорошо усвоил его, что принял эту идею как свою собственную в верхнелевом. Это, в свою очередь, определяет то, что он может или не может сделать в верхнеправом секторе. Для завершения процесса ему просто необходимо найти подтверждение этому в реальном мире, или нижнеправом секторе, и цикл интернализованного подавления замкнётся.

В этом конкретном примере речь идёт о семейном мифе, но с тем же успехом это могла бы быть «наша школа», «наша церковь», «наши соседи», «наша религия», «наша раса», «наш цвет» или «наш класс». Выберите себе любое из предложенных меньшинств.

Работа с «причиной > следствием»

Несомненно, работать с такими негативными представлениями и убеждениями о себе очень важно, но я полагаю, что, прежде чем осуществить то или иное вмешательство, нужно обнаружить, в каком из секторов зародились эти мысли. Мы можем работать с паттерном «причина > следствие» как таковым, но задавание подобных вопросов будет более быстрым и эффективным способом вести систему убеждений клиента по методу «подстройка, подстройка, ведение». Итак:

«Она странно на меня смотрит, я ей не нравлюсь».

Самое эффективное в данном случае — спросить, как говорящий пришёл к такому утверждению, и предложить ему поинтересоваться мнением самой женщины.

«Я ей не нравлюсь, у неё странное выражение лица».

Убеждение о том, что я ей не нравлюсь, в данном случае уже появилось, и при вмешательстве необходимо подвергнуть это убеждение сомнению (вспомните, что мы делаем «обобщения» относительно окружающего мира). Один из лучших способов подвергнуть сомнению это утверждение — задавать вопросы, которые помогут говорящему найти примеры, доказывающие обратное.

«Она когда-нибудь смотрела на вас без странного выражения лица?»

или

«Встречались ли вы когда-нибудь с людьми, которым вы нравились, но при этом у них было странное выражение лица?»

или даже

«Встречались ли вы когда-нибудь с людьми, которым вы не нравились, но при этом у них не было странного выражения лица?»

Смысл вопроса в том, чтобы помочь человеку осознать и поставить под сомнение его убеждение, что то, что он видит и слышит в верхнеправом секторе, имеет абсолютное и определённое значение (верхнелевый).

«Я глуп, я не могу сделать это».

Это убеждение интересно по другим причинам. Несмотря на то что оно могло зародиться не в индивидуальном сознании человека, а в нижнем левом секторе, оно всё же было усвоено им, поэтому мы будем работать исключительно с мыслительным процессом самого говорящего. Паттерн «причина > следствие» можно изменить, помогая говорящему найти противоположные примеры об «уме» или о действиях, похожих на те, на которые, как считает говорящий, он неспособен. Если человек «внешне референтен» (это одна из метапрограмм, к которым мы обратимся чуть позже), мы можем помочь ему найти пример другого человека, не обладающего особым умом, но при этом сумевшего добиться желаемого поведения.

«В нашей семье никто особым умом не отличается, поэтому я не могу поступить в университет».

В этом примере нам известно, что, хотя убеждение надёжно закрепилось в верхнелевом, зародилось оно в нижнелевом, и поэтому именно там необходимо вмешательство, если мы хотим, чтобы говорящий изменил своё убеждение. Мы можем пройти схожий процесс поиска противоположных примеров, но на этот раз они будут лежать за пределами опыта самого индивидуума, во внешнем мире.

От того, как далеко зашло обобщение, зависит то, насколько легко мы сможем найти противоположные примеры, как правило, чем дальше, тем легче. Если, к примеру, убеждение касается женщин за рулём (хотите — верьте, хотите — нет, до сих пор, несмотря на поразительную статистику, бытует убеждение, что женщины хуже водят машину), то в качестве противоположного примера можно привести половину человечества.

Все эти примеры являются, по мнению большинства людей, негативными или ограничивающими убеждения-

ми, но таким же образом мы работаем и с более позитивными убеждениями. И действительно, Милтон Эриксон часто помогал людям установить позитивные причинно-следственные связи, чтобы у них появилась необходимая внутренняя поддержка.

Некоторые из этих убеждений вы уже имеете или хотели бы иметь.

Другой способ исследования утверждений «причина > следствие» предлагает подход Грейвза, или спиральная динамика.

Если у человека преобладает Пурпурный, Синий или Зелёный уровень (давайте не забывать о том, что большинство людей имеют целый спектр цветов и действуют, исходя из того, где сейчас находится их центр тяжести), то, скорее всего, на них будут влиять нижние секторы. И наоборот, у людей с доминирующим Красным и Оранжевым паттерн «причина > следствие» будет скорее появляться изнутри.

Очевидно, уровень, с которого в основном действует человек, будет определять тот тип работы, который мы можем ему предложить. Людям, действующим с «холодных» уровней (Пурпурный, Синий, Зелёный), понадобится внешнее подтверждение того, что они имеют право изменить своё мышление; тогда как тем, кто действует из «тёплых» уровней (Красный и Оранжевый), будет необходима внутренняя причина для изменений.

Пурпурные будут считаться с теми суевериями, которые, по всей вероятности, окружали их с самого раннего детства. Синие будут подчиняться Авторитету (в любой возможной для них форме). Зелёные будут соотноситься с тем, что считается «правильным» в кругу людей, которых они считают «моральным большинством».

Красным нужно знать, что перемены будут держать их наверху, у власти. Оранжевым необходимо понять, что перемены приведут к получению более эффективных результатов.

Это один из способов сбора лингвистической информации, которая может привести к лучшему взаимопониманию с другими людьми и научит нас общаться с ними.

Как только мы обретём это понимание, у нас появится инструментарий для того, чтобы работать с их опытом по методу «подстройка, подстройка, ведение». Составив карту того маршрута, по которому они совершают своё путешествие по секторам, мы сможем выделить наиболее удачные для них типы взаимодействия, используя уровни (или цвета), и таким образом сделать наше вмешательство наиболее действенным.

Сложное равенство

Этот языковой паттерн немного похож на «причину > следствие», и это упростит нам знакомство с ним. В случае с «причиной > следствием» первая часть предложения приводит ко второй, «а» приводит к «б»; при «сложном равенстве» «а» равняется «б», а «б» равняется «а»; в этом убеждении отсутствует направленность. В каком-то смысле этот человек плохо различает верхнелевый и верхнеправый, эти секторы смешаны и подпитывают друг друга, в карте человека нет предшествования и последовательности.

Вернёмся к нашему примеру «Она странно на меня смотрит, я ей не нравлюсь». Если бы это утверждение было «сложным равенством», то его можно было бы прочитать задом наперёд и получить то же значение. В мире этого человека верхнелевый и верхнеправый секторы одинаково истинны, справедливы и усиливают друг друга. «Она странно на меня смотрит» означает «Я ей не нравлюсь», поскольку «Я ей не нравлюсь» означает «Она странно на меня смотрит». Наблюдая развёртывание подобного мыслительного процесса, мы можем обнаружить, что здесь не возникает никакого нового паттерна, а только всё новые и

новые вариации одного и того же убеждения, которое укоренено очень глубоко. Также не исключено, что при этом говорящий может попасть в замкнутый круг, когда каждое столкновение с внешним проявлением усиливает убеждение, а наличие убеждения заставляет искать внешнее проявление.

Работа со сложным равенством

В работе с таким утверждением нам непонятно, где оно появилось (в верхнелевом, верхнеправом или даже нижнелевом секторе), и неясно, какой из секторов требует наиболее сильного вмешательства. При работе по изменению подобной системы убеждений нам может потребоваться около десятка НЛП-процессов.

Отсутствие референтного индекса

«По яблоку на завтрак и ужин — и доктор не нужен».

Это утверждение — пример «причины > следствия», но есть одно отличие — в этом утверждении чего-то не хватает.

Не хватает источника информации. Кто говорит: «По яблоку на завтрак и ужин — и доктор не нужен»? Скорее всего, в какой-то момент в прошлом говорящий услышал это от кого-то, но эта информация так глубоко засела в нём, что он более не ощущает потребности говорить, откуда взялась эта информация. Многие вещи нам говорили родители или учителя, мы вычитали их из книг или слышали по радио или телевидению, и они стали Истиной. В большинстве случаев это не так уж и смертельно, и многие из нас используют этот языковой паттерн каждый день, не нанося себе при этом никакого вреда.

Другие, однако, могут принять эти высказывания слишком близко к сердцу и начать вести себя так, будто эти слова являются Истиной с большой буквы. В таком случае эти люди рискуют оказаться в очень ограничивающих их жизнь представлениях — в том, что, как им кажется, они могут и чего не могут, что им разрешено, а что запрещено.

Эти утверждения, очевидно, были услышаны в нижнем правом секторе, но затем были усвоены и стали частью их верхнелевого сектора.

Однако, если содержимое этих утверждений позитивное, некоторые люди могут использовать их для достижения вещей, которые другим кажутся невозможными; они берут эти внутренние позитивные послания из верхнелевого сектора, переводят их в действия верхнеправого и меняют реальный мир в нижнеправом. Иногда эти люди добиваются такого успеха или власти, что вся культура в нижнелевом заимствует эти мощные утверждения и превращает их в определённую разновидность истины. Шоу называл таких людей «безрассудными».

Если мы применим модель уровней к этим утверждениям, то обнаружим их сходство с предыдущими двумя паттернами; при этом данные утверждения имеют гораздо более сильное влияние, если мы действуем, исходя из холодных цветов, нежели чем из тёплых.

Работа с отсутствием референтного индекса

При работе с этим паттерном необходимо снова и снова на разные лады задавать один и тот же вопрос: «Кто так говорит?», чтобы обнаружить источник убеждений и дать говорящему возможность проверить, существует ли в действительности какое-либо веское обоснование для данного убеждения.

Номинализации

Признаюсь честно, это мой любимый языковой паттерн метамоделей, однако многих он отталкивает, так как напоминает им об уроках грамматики в школе.

«Номинализация» — отличное название для «абстрактных существительных». Здесь происходит следующее: человек берёт глагол и превращает его в существительное. Говоря терминами AQAL, берётся что-то из правосторонних секторов и переводится в левосторонние секторы. Вот несколько примеров, которые помогут вам понять, о чём идёт речь:

«Любовь — повсюду».

«Наши отношения основаны на доверии».

«Здоровье для меня — одна из высших ценностей».

В каждом из этих примеров существительное изначально представляло собой глагол, действие, а затем стало более статичным (номинализация).

Действие «любить» стало чем-то неподвижным.

То, как мы «относимся» друг к другу, стало вещью, мало того, эта твёрдая, статичная вещь стала связываться с поведением, которое теперь известно как «доверие».

Все типы поведения, от которых мне хорошо физически, эмоционально и духовно, были свалены в одну кучу и превращены в вещь.

Этот процесс постоянно сопутствует общению между людьми (ещё одна номинализация); без номинализаций общаться очень тяжело, к тому же они могут оказаться очень полезными. Однако потенциально этот процесс может стать причиной определённых проблем.

Главная проблема состоит в том, что мы берём из правосторонних секторов что-то видимое, измеримое и в какой-

то степени объективное и переносим это в левосторонние секторы, которые по сути своей с полным правом можно называть субъективными.

Если речь идёт о верхнелевом, то мы можем ошибочно предположить, что другие имеют такое же понимание слов «любовь» или «общение», как и у нас.

Проблема усугубляется ещё и тем, что мы начинаем полагать, будто наше понимание номинализаций идентично общекультурному пониманию в нижнелевом секторе, причём мы включаем сюда не только свою культуру, но и другие.

(Кстати, просто взгляните на громкие заявления о том, что свободная рыночная экономика и демократия принесут мир и гармонию всем странам, где они будут введены. Это мнение мало кто оспаривает; тех, кто решается на это, считают экстремистами. В качестве аргумента часто приводят полный и внезапный коллапс коммунизма. Меня удивляет наша западная самонадеянность и уверенность в том, что подобного никогда не случится с капитализмом. Вместо того чтобы воспринять это как полезное предупреждение о том, что может случиться очень скоро и повлечь за собой крушение всей нашей системы взглядов, для нас это служит оправданием нашему устаревшему мышлению.)

Чем чаще происходит этот процесс, тем дальше мы отходим от истинного смысла исходных глаголов в правосторонних секторах. Возьмём одно из наиболее содержательных и часто используемых на данный момент в СМИ слов «терроризм»; здесь мы также сталкиваемся с проблемами, вызываемыми номинализацией, поскольку у этого слова столько же значений, сколько проповедников, произносящих его (более подробно об этом читайте в последней книге Кена «Разрушение Всемирного торгового центра: многоликий терроризм»).

Вторая проблема номинализации состоит в том, что то, что должно двигаться, превращается в статичный объект.

Большинство людей на вопрос, как они представляют себе отношения, приведут статичный образ, неподвижную картинку. Если же вы спросите их, как они относятся к человеку, с которым имеют отношения, то в ответ, скорее всего, получите один или несколько движущихся образов себя и другого человека (ассоциированных или диссоциированных). Вследствие большого количества номинализаций люди считают более вдохновляющими и приятными движущиеся картинки.

Проще говоря, это может стать источником проблем, потому что для некоторых из этих понятий не существует деноминализованной версии, много примеров тому мы наблюдаем в области здоровья.

Попробуйте сейчас — разница между «у меня температура» и «я температуру»

Просто вспомните, когда у вас последний раз была температура (так же, как и здоровье, температура — это номинализация).

Вспоминая об этом, просто отметьте, как вы себе это представляете; какие картинки появляются в вашем воображении, какие звуки вы слышите, каковы ваши чувства и ощущения.

Подумайте о чём-нибудь другом, например, о том, что вы сегодня будете есть на ужин.

Теперь снова вспомните свою последнюю простуду, но на этот раз так, как если бы вы температурили (хотя это и не очень правильное слово, просто попробуйте).

Вспоминая, отметьте, как вы себе это представляете, какие картинки появляются в вашем воображении, какие звуки вы слышите, каковы ваши чувства и ощущения.

Подумайте о чём-нибудь другом, например, о том, что вы сегодня будете есть на ужин.

Теперь сравните и ощутите разницу между двумя способами проживания одного и того же события, отметьте, в чём состоит различие.

Для большинства людей во втором случае присутствует больше движения, присутствует ощущение того, что «температурить» — это процесс, который имеет начало, середину и конец, это процесс, который когда-нибудь закончится, в то время как «иметь температуру» — это что-то неизбежное, от чего вам не избавиться и что вы не контролируете.

Именно момент власти и контроля делает языковой паттерн номинализации столь сильным. Хотя мы знаем, что не можем контролировать все четыре сектора из верхнелевого (в отличие от Зелёных, сталкивающихся с бумеритом этого уровня, который состоит в убеждении, что мы действительно сами создаём всю реальность*), мы также понимаем, что он имеет влияние на три остальных сектора, поэтому деноминализация ограничивающих понятий действительно может принести большую пользу.

* Бумеритом в текстах Уилбера называется весьма распространённая в современном мире дисфункция психодуховного развития, для которой характерна подмена мироцентрических чувств (Зелёный уровень по СД) эгоцентрическими (Красный уровень по СД). В этом случае под зелёной мироцентрической (постконвенциональной и постформальной) риторикой скрываются дорациональный нарциссизм, доличностный инфантилизм и воинствующий антиинтеллектуализм. Термин «бумерит» (*англ.* boomeritis) произошёл от названия поколения американцев («бумеров»), родившихся в годы послевоенного беби-бума в 50–60-е гг. прошлого века. Массовые общественные тенденции, порождённые этим поколением в 70–80-е гг. (движение хиппи, нью-эйдж), во многом носят признаки этого психодуховного расстройтва. — *Прим. отв. ред.*

Возможно, вам будет интересно отметить разницу в своих чувствах между тем, что вы называете «отношениями», и тем, как вы «относитесь к другому человеку». Сравните, где у вас появляется больше способности контролировать ситуацию.

Проведите такое же сравнение между фразами «у него рак» и «он болеет раком».

Или между словами «простуда» и «простужаться».

Или «выздоровление» и «выздоровливать».

Этот список можно было бы продолжать бесконечно.

Я заметил, что некоторым людям весь этот процесс кажется сложным для понимания, многие считают, что это либо неправда, либо не имеет значения. Обычно это происходит в силу особенностей того, как они воспринимают отношения между верхнелевым и нижнелевым секторами. Люди, в основном оперирующие из холодных цветов (по Грейвзу), гораздо более склонны следовать культурным нормам.

Работа с номинализациями

Работа с этим языковым паттерном состоит в том, чтобы помочь человеку снова превратить номинализацию в глагол. Задающему вопрос слова «Как ты температуришь?» могут показаться странными, но на говорящего могут произвести очень мощный эффект.

Мой первый тренер НЛП сказал своему супервизору, что подавлен, и тот задал ему вопрос, который изменил его жизнь: «Как ты себя подавляешь?» Это серьезная работа, которая может проводиться лишь при условии наличия поддержки, но мой тренер благодаря ей понял, что «подавленность» ограничена во времени, а также, по крайней мере в какой-то степени, подвластна ему.

Модальные операторы

«Модальные операторы» — забавное название скрытых правил, по которым живут многие из нас. Нам всем знакомы эти паттерны, мы даже знаем, откуда они взялись, и некоторые из них существуют и в нас самих. Это могут быть утверждения, взятые от родителей, бабушек и дедушек, учителей и сверстников в процессе взросления.

Они очень часто трансформируются в утверждения, которые применимы только ко мне:

- *«Я не могу...»*
- *«Я должен...»*
- *«Мне не стоило...»*
- *«Мне надо...»*

и более общие утверждения, которые применимы ко всем:

- *«Нельзя...»*
- *«Надо...»*
- *«Необходимо...»*

Среди них есть утверждения, заставляющие нас что-то делать, и утверждения, запрещающие нам что-то делать. Часто в них есть намёк на наказание, ждущее человека, к которому они обращены, если он делает (или не делает) то, чего от него ожидают.

Эти паттерны почерпнуты нами из нижнего левого сектора через нижний правый, но настолько глубоко усвоены, что мы считаем их своими.

Возможно, они были приняты человеком в тот момент, когда он тяготел к Пурпурному или Синему уровню, хотя с той поры всё могло измениться.

Данные паттерны также делятся на поддерживающие и ограничивающие. Например, я очень рано понял, что,

«прежде чем переходить дорогу, нужно посмотреть сначала налево, потом направо», это убеждение кажется мне полезным и мне незачем его менять. С другой стороны, убеждение «Я не могу написать книгу, потому что я принадлежу к рабочему классу», возможно, следует изменить довольно радикально.

Надо помнить, что эти модальные операторы присутствуют в нас уже очень давно и имеют глубокие корни, а следовательно, работать с ними надо аккуратно и в атмосфере поддержки.

Работа с модальными операторами

Лучший способ работать с модальными операторами — в вопросительной форме предложить человеку проверить, каковы будут последствия, если он сделает то, что запрещено, или не сделает то, что должен.

В основном паттерн будет следующий: «А что произойдёт, если ты сделаешь это?» или «Что произойдёт, если ты не сделаешь этого?»

Эти вопросы обращены непосредственно к верхнелевому сектору, но их суть в том, что они направляют внимание в нижнеправый — ведь именно там будут возникать реальные последствия. Обычный ответ — «ничего», потому что модальный оператор прочно закреплён в верхнелевом прошлом и, возможно, уже не приносит человеку пользы.

Пресуппозиции

Языковых паттернов существует огромное количество, но напоследок я бы хотел остановиться на пресуппозициях.

Пресуппозиция — это предположение, содержащееся в высказывании, при этом обязательно в открытой форме.

Вопрос, который следует задать, таков: «Что должно быть истинно для говорящего, чтобы это утверждение было верным?»

Этот паттерн представляет особенный интерес как раз потому, что ещё раз подтверждает правило Миллера. Если мы можем обращать внимание только на «семь плюс-минус два» бита информации одновременно, то что же в таком случае ускользает от нашего внимания? Что находится вне нашего поля сознания, но тем не менее существует? Это похоже на ситуацию с рыбой, которая ищет воду, не замечая, что она окружает её повсюду. Нам с вами легко жалеть бедную глупую рыбку, но мы сами лишь в XVIII веке узнали, что окружены воздухом.

В этом радость и опасность пресуппозиций; они столь общеприняты и вместе с тем столь незаметны, что имеют огромную власть над нашей жизнью, а мы их даже не осознаём. В этом смысле мы похожи на Нео, подключённого к Матрице, — он смог освободиться от неё, лишь когда осознал её существование. Именно по этой причине большинству из нас необходим другой человек, который помог бы нам обнаружить наши пресуппозиции. Необходим скачок веры и попытка занять позицию Наблюдателя, скачок веры, который разрушает нашу ограниченность и позволяет нам взглянуть на мир с совершенно другой точки зрения.

Форма, которую принимают наши пресуппозиции, будет зависеть от того, в каком секторе мы проводим больше времени и насколько далеко мы продвинулись в личностном развитии.

Пурпурные пресуппозиции

Уровень ВО по Грейвзу (или Пурпурный в спиральной динамике) имеет множество пресуппозиций, возникающих практически исключительно из коллективного простран-

ства и принимающих формы предрассудков, которые позже станут ритуалами.

Мы берём эти пресуппозиции из общества (нижнелевый) и переводим их во внутренние убеждения (верхнелевый), что порождает поведенческую ответную реакцию (верхнеправый), и тогда мы осуждаем или подвергаем насмешке тех, кто ведёт себя не так, как мы (нижнеправый).

Нам всем с детства знакомы ситуации, когда мы делали всё возможное, чтобы наступать только в середину плит, которыми вымощена набережная, или не проходить под лестницами, или плевать только через левое плечо. Эти ритуалы были усвоены нами без какого бы то ни было осмысления того, почему мы это делаем, и корни большей их части сокрыты в тумане мифов и легенд.

Многие из этих ритуалов абсолютно безвредны, и именно они связывают нас на глубоком племенном уровне; менять пресуппозиции, которые лежат в основе этих ритуалов, необходимо лишь тогда, когда они начинают становиться ограничивающими.

Красные пресуппозиции

Уровень СР по Грейвзу (или Красный в СД) может иметь остаточные суеверия Пурпурного уровня (здесь действует принцип «трансценденции и включения»), но в нём отсутствуют культурно обусловленные пресуппозиции, особенно те из них, которые могут восприниматься как проявление слабости или препятствие для достижения желаемого.

Красные разрабатывают более внутренние мифы, основанные на власти и обладании ею, и прибегают к внешним мифам лишь тогда, когда они поддерживают их мировоззрение.

В начале шекспировского «Макбета» чётко виден момент, когда главный герой переходит с Пурпурного уровня

на Красный. Враги короля повержены благодаря его силе и лидерским качествам. Король — законный правитель, и Макбет счастлив ожиданием возможной награды до тех пор, пока он не встречается с ведьмами. Они предлагают ему то, что станет концом его Пурпурного образа жизни. Как только Макбет принимает Красный уровень, его уже не остановить; единственным способом выжить для него становится борьба за власть — борьба до тех пор, пока не появится кто-то сильнее его. Шекспир решает этот конфликт, приводя Красного Макбета к гибели и открывая новую Синюю Эпоху (такая динамика развития от Пурпурного к Красному, а затем к Синему наблюдается во многих его пьесах).

Красные пресуппозиции подходят этому архетипу. Красный полагает, что в мире существует ограниченное количество ресурсов, и поэтому ему надо добраться до них быстрее всех. Красный присоединяется лишь к тем, кто сильнее его, и то же самое касается принимаемых Красным пресуппозиций. Это не означает, однако, что Красный поменяет свои пресуппозиции, если вы покажете ему более сильные пресуппозиции, которые могут дать ему больше власти.

Синие пресуппозиции

Уровень DQ по Грейвзу (или Синий в СД) возвращает нас в «холодную» часть спектра.

В этой «смыслообразующей системе» люди гораздо больше подчиняются «авторитету» (в любой форме) нижнелевого сектора. Нижнелевый и верхнелевый секторы Синих мало различаются, и пресуппозиции индивидуума совпадают с коллективными.

От такого мира нас предостерегал Оруэлл в своём романе «1984». Для того чтобы понять Синие пресуппозиции индивидуума, достаточно подключиться к доминирующим культурным пресуппозициям. Проблема, конечно, состоит

в том, что бесполезно пытаться работать с Синими пресуппозициями индивидуума до тех пор, пока он не готов начать отпускать это мировоззрение и менять его.

Работать с Синими можно только на культурном уровне, что чревато разного рода проблемами. Толчком к движению для Синих может стать лишь внешняя причина, а не индивидуальная или внутренняя. Их преимущество в том, что их пресуппозиции хотя бы лежат на поверхности, и вам без обиняков скажут, что вам следует делать, а чего не следует.

Оранжевые пресуппозиции

Уровень ER по Грейвзу (или Оранжевый в СД) относится к «тёплой» части спектра.

Пресуппозиция Оранжевого мира состоит в том, что ресурсы неограниченны и их необходимо использовать и эксплуатировать на благо Оранжевых. Оранжевые счастливы, если в этом путешествии к ним присоединяются другие люди, а если нет — то это их право. В Оранжевом мире гораздо важнее правосторонние секторы, то есть — «я знаю, что я успешен и многого достиг, если могу это продемонстрировать окружающим». Я знаю, что у меня всё хорошо, когда у меня есть материальные внешние атрибуты, которые я могу показать миру. Оранжевым гораздо важнее выходить в свет в самых лучших костюмах, носить самые лучшие часы, иметь самые хорошие машины и обедать в самых дорогих ресторанах, чем иметь внутренний успех. Оранжевых легко узнать, так как их главная цель — показать себя.

Зелёные пресуппозиции

Уровень FS по Грейвзу (или Зелёный в СД) вновь перемещает нас в «холодную» часть спектра; он гораздо более

озабочен «чувствующим я» — своим собственным и других людей.

Это более внутренний способ восприятия мира, поэтому акцент смещается на левосторонние секторы. Больше всего Зелёным хотелось бы, чтобы их собственный верхнелевый сектор совпадал с нижнелевым сектором. На нарциссическом уровне Зелёные верят, что существует множество способов восприятия мира, но ни один из них ничем не лучше, чем все остальные; но в результате получается так, что тот способ, которым Зелёные смотрят на мир, кажется им самым подходящим для мира как такового. Проблема состоит в том, что Зелёные полагают, что есть лучшие способы смотреть на мир. К их чести, именно они порицают расизм, сексизм, дискриминацию по возрастному принципу, гомофобию и дискриминацию людей с ограниченными способностями; плохо то, что они считают этот взгляд на мир лучшим и поэтому порицают Красных, Синих и Оранжевых (утопическое представление Зелёных о Пурпурном уровне как лучшем из всех предыдущих в современном мире не выдерживает никакой критики).

Поскольку практически всё из вышесказанного — внутренний процесс, пресуппозиции Зелёных сложно обнаружить, пока мы не ослабим их «моральные» правила, но тогда они зачастую начинают воспринимать нас как членов «вражеского лагеря» — расистов, сексистов, гомофобов и т. д.

Как видите, пресуппозиции являются мощным языковым паттерном, а исследование их с помощью секторов и уровней придаёт им ещё большее значение.

Метапрограммы

Работая терапевтом, Лесли Камерон открыла целый ряд «бессознательных фильтров», через которые люди пропу-

скают свой опыт; она назвала их «метапрограммами». Со времён её первопроходческой работы в 1970 и 1980-х гг. было обнаружено много других программ, и все они были добавлены к её списку. По последним данным, таких программ насчитывается более 120. Рассказывая о них на корпоративных тренингах, я обычно останавливаюсь на девяти наиболее полезных (тем, кто заинтересовался метапрограммами, могу порекомендовать книгу Шелл Роуз Шарве «Слова, меняющие сознание» (Shell Rose Charvet. «Words That Change Mind»)).

Я бы хотел вкратце объяснить наиболее полезные метапрограммы, а затем посмотреть на них интегральным взглядом и остановиться на их использовании в качестве ещё одного диагностического инструмента.

Стоит вспомнить о «бессознательных фильтрах», а также о том, что большинство людей не осознают их до тех пор, пока кто-то не показывает им эти паттерны. Именно поэтому они обладают такой силой.

Я опишу крайности каждой из метапрограмм; большинство из нас находятся где-то в промежутке между этими противоположностями.

Также важно отметить, что хотя большинство метапрограмм является контекстуальными, у людей, как правило, имеются своего рода точки залипания, в которые они возвращаются снова и снова, особенно под воздействием стрессовых обстоятельств. Мы также увидим, что некоторые метапрограммы обусловлены определёнными уровнями и секторами, в то время как другие могут проявляться независимо от этого.

Начнём с тех метапрограмм, которых мы в той или иной форме уже касались ранее.

ВАКОГ

Вы помните о том, что ВАКОГ (что означает Визуальные, Аудиальные, Кинестетические, Обонятельные и Густативные каналы, или образы, звуки, ощущения, запахи и вкусы) является основой нашего восприятия, а значит, и НЛП как такового. По всей видимости, существуют некоторые корреляции между теми предпочтениями, которые развиваются у нас с ранних лет жизни, и теми секторами и уровнями, которые нам более всего привычны. Например, визуалы более склонны иметь центр тяжести в Синем или Оранжевом; аудиалы отдают предпочтение верхнелевому или нижнеправому сектору.

Эти предпочтения особенно важны в коммуникации и определяют саму её *форму*. Содержание может оставаться неизменным для каждого типа, но способы передачи информации могут быть очень разными.

- Визуалам необходимо, чтобы им что-нибудь показывали, например картинки или диаграммы.
- Аудиалы лучше воспринимают информацию в устной форме и интегрируют её более эффективно, если им предоставляется возможность обсудить её с другим человеком.
- Кинестетики хотят что-то сделать с полученной информацией и поймут всё гораздо лучше, если давать им практические упражнения, основанные на предложенной информации.

Ориентация на Себя и ориентация на Других

Мы уже касались этой метапрограммы в главе 6 «Позиции восприятия». Она определяет то, на что мы обращаем

больше внимания во взаимодействии — на самих себя или на других людей. Этот паттерн, как и многие другие, важен при продажах — покупает ли клиент для себя или для другого человека? Мы обсуждали это, рассматривая тему границ.

Наиболее очевидная корреляция обнаруживается с уровнями Грейвза, который различал их по ориентации на Себя и на Других — то, что Ковэн позднее определил как «тёплые» и «холодные» цвета. Уилбер говорит об этом как о «деятельности» и «общности».

«Смыслообразующие системы» Бежевого, Красного и Оранжевого более заняты Собой, а следовательно, сконцентрированы на верхних секторах.

«Смыслообразующие системы» Пурпурного, Синего и Зелёного более заняты Другими и сконцентрированы на нижних секторах.

Умение обнаруживать во время разговора то, на что направлены предпочтения человека — на Себя или на Других, — поможет нам лучше понять его, увидеть его картину мира и то место, которое он в ней занимает.

Внутренняя референтная рамка и внешняя референтная рамка

Эта метапрограмма связана с предыдущей, но касается в первую очередь механизма принятия решений.

«Внутренне референтным» людям не нужно много информации из внешнего мира для принятия решения, им совершенно не нужны мысли и мнения других. Они *знают*, что им делать, и показывают это тоном своего голоса, как правило, решительным; они много жестикуют, задевая при этом пальцы, указывая на собственное тело, обычно на область груди. Эти люди по большей части очень довольны своими решениями, но редко рассматривают их

с ценностной точки зрения. Для них решение — это всего лишь решение; когда придёт время, они быстро примут ещё одно.

«Внешне референтным» людям надо гораздо больше информации из внешнего мира, особенно от других людей. Им нужно знать, что по этому поводу думают и чувствуют другие; в крайних случаях проявления этой метапрограммы такие люди собирают все возможные мнения, прежде чем принять решение. Когда решение принято, они избегают говорить о нём и беспокоятся, правильно ли поступили, потому что для них решение имеет сильную ценностную окраску. Если в таких людях вдобавок задействована метапрограмма «Ориентации на Других», то они будут беспокоиться ещё и о том, как их решение повлияет на других. Их жесты более расплывчаты, они скорее всплёскивают руками, чем указывают на себя. Они менее экспрессивно говорят и часто повышают тон в конце предложения, что в нашей культуре обозначает вопросительную интонацию и чаще всего является признаком того, что решение принято не до конца и может измениться, если кто-то предложит иную точку зрения.

С точки зрения AQAL эта метапрограмма очень легко встраивается в нашу модель.

Внутренне референтные люди, как правило, тяготеют к верхним секторам и Тёплым цветам, таким как Красный и Оранжевый.

Внешне референтные люди, как правило, тяготеют к нижним секторам и «холодным» цветам, таким как Пурпурный, Синий и Зелёный.

Что касается влияния, то внутренне референтные люди обычно уже определились, что они хотят сделать. Они могут брать информацию из внешнего мира, но решения принимают самостоятельно.

Красные внутренне референтные люди не заметят внешней информации, но подчинятся более могущественным

силам; им это не понравится, но они будут следовать своему решению, пока не займут достаточно сильную позицию, чтобы осуществить его на практике. В организациях они могут прилюдно согласиться с вами, но необязательно станут действовать по-вашему, когда вернутся в свой «бункер», если, конечно, не будут находиться под контролем.

Оранжевые внутренне референтные люди по-настоящему доверяют только собственному опыту, хотя они более склонны воспринимать информацию от тех, кто более успешен в избранном ими поле деятельности. Единственный способ взаимодействия с этими группами людей — подтверждать, что они сами знают, что делать, всё остальное будет их только раздражать.

Внешне референтные люди гораздо более подвержены воздействию извне, на них легко могут повлиять мнение и опыт других людей. Они обращают внимание на статистику, факты и показатели по теме вопроса; они скорее купят журнал для потребителей и узнают, что «9 из 10 хозяев кошек предпочитают *«Whiskas»*».

Пурпурные внешне референтные люди обращают внимание на суеверия и ритуалы племени, то есть склонны следовать скорее более интуитивным, чем логическим путём.

Синие внешне референтные люди подчиняются Авторитету, однако при этом они внутренне согласны с ним. Таким Авторитетом может быть закон страны, глава компании или глава семьи. Указания Авторитета могут быть логичными и основываться на фактах, но для таких людей это не является столь уж важным. Главное для них то, что Авторитет всегда прав. В крайних проявлениях это ведёт к креационизму и холокосту.

Зелёные внешне референтные люди принимают решения на основе тех ценностей, которые существуют на данный момент в сообществе, и своей собственной эмоциональной реакции на эти ценности.

«Движение к» и «Движение от»

Мы уже ссылались на эту метапрограмму, и, если помните, здесь речь идёт о мотивации, двигаемся ли мы «к позитивному» или «от негативного». Как и в случае с другими метапрограммами, мотивация будет меняться в зависимости от контекста, но большинство из нас имеет позицию залипания, в которой мы чувствуем себя наиболее комфортно.

Люди «К» будут скорее концентрироваться на позитивном аспекте в большинстве ситуаций. При этом они могут не замечать потенциальных ловушек и уж точно не захотят, чтобы им о них напоминали. Они не получают удовольствия от риска, потому что не обращают на него никакого внимания. Они всё время хотят двигаться вперёд и поэтому считают тех, кто постоянно напоминает им о недостатках, скучными занудами. Такие люди думают, что смогут заправиться на следующей бензоколонке, что их машина доедет за счёт выхлопных газов. Их не интересуют страховки и пенсии, системы безопасности и пожарная сигнализация. Они покупают машины, потому что считают их быстрыми, сексуальными и возбуждающими.

Люди «От» в первую очередь обращают внимание на опасность ситуации, их пугают риск и люди, которые любят рисковать. В любой ситуации они сначала прокрутят в голове наихудший сценарий и подкорректируют свои планы согласно ему. У них есть страховка и пенсия, пожарная сигнализация и система безопасности, всё в полном порядке, на всякий случай. Они более склонны волноваться и искать заправку, как только индикатор уровня бензина показывает, что бак заполнен наполовину. Они покупают машины, потому что считают их безопасными, удобными и надёжными.

Большинство из нас знает, что в зависимости от ситуации нам необходимы оба этих элемента, но, глядя правде в глаза, мы заметим, что один из этих элементов доминирует

в большинстве ситуаций, с которыми мы сталкиваемся. Нам нужны оба эти паттерна, и полезно развивать противоположную часть спектра.

Содержание того, «От» чего и «К» чему мы движемся, зависит от «смыслообразующей системы», из которой мы исходим.

Пурпурные хотят безопасности в опасном и волшебном мире, а её легче всего достичь с помощью племени. Пурпурные обычно движутся «От» всего, что может повредить племени (один из моих любимых кинопримеров этого — фильм «Плетёный человек», героя которого, обсессивного Синего девственника Эдварда Вудворда, в буквальном смысле приносят в жертву во имя Пурпурного блага). Противоположность этому — Пурпурные, движущиеся к великим выгодам, предлагаемым племенем.

Красные считают, что ресурсы мира ограничены и достанутся лишь сильным и обладающим властью. Это классический пример движения «От». Красные будут двигаться от всего, что может стать сильнее их или взять их под контроль. Лишь столкнувшись с превосходящей их силой, они начнут движение «К» более сильным. Следовательно, Красным всё время приходится быть начеку, никогда не расслабляясь, так как они вынуждены следить за теми, кто может отобрать у них власть, а также за теми, кто ослабевает и может дать им возможность прийти к власти.

Не менее сильный конфликт в рамках этой метапрограммы у Синих. Синие двигаются к великой выгоде, которая увеличивается, если человек подчиняет собственные потребности высшему благу. Синие знают своё место в иерархии и что если они будут делать так, как им говорят, то их наградят продвижением вверх если не в этой жизни, то в следующей («На том свете отоспимся»). Синие также знают, какие несчастья ждут тех, кто нарушит Правила Авторитета, и именно это держит сомневающихся под контролем («1984» — один из лучших примеров того, как Синие кон-

тролируют людей и, что интересно с точки зрения НЛП, в основном с помощью языковых средств).

В отличие от Красных Оранжевые полагают, что ресурсы мира безграничны, и отправляются на их поиски. Их основная мотивация — награда за усилие, поэтому Оранжевые в основном движутся «К». Двигаться «От» Оранжевые начинают в тех редких случаях, когда они терпят неудачу в соревновании, но это быстро проходит. Однако чаще всего Оранжевые начинают прибегать к этой модели, когда чувствуют разочарование в материальных выгодах Оранжевой жизни, теряющей для них свою привлекательность. Именно в этот момент Оранжевые готовы перейти на Зелёный уровень, но до этого момента выгода будет для них достаточной мотивацией.

Зелёные знают, что ресурсы планеты конечны и необходимо разумно использовать то, что останется после растрат Оранжевых. В этом смысле Зелёные, с одной стороны, движутся «От» того хаоса, который создали Оранжевые, а с другой — «К» утопии, которую можно создать, как только мы признаем, что внести в это дело свою посильную лепту может каждый, а не только материалисты, правившие бал до этого момента. К сожалению, иногда утопия, которая так необходима Зелёным, является результатом неправильного представления о древнем Пурпурном мире, которого никогда не существовало и который недостижим (лишь один пример: почти во всех Пурпурных обществах были рабы, и отменили рабство только Оранжевые). По этим причинам у Зелёных возникает внутренний конфликт, что проявляется в эмоциональной реакции на ситуацию в движении и «К», и «От».

Сходства и различия

Это более сложная метапрограмма, с более широким спектром вариантов между двумя полюсами. Что мы замечаем в ситуации — сходства или различия?

Те, кто замечает сходства, главным образом обращают внимание на то, что напоминает им о уже имеющемся у них опыте. К тому же они предпочитают, чтобы всё оставалось так, как есть, насколько это возможно. Они работают на одном и том же месте много лет, порою всю жизнь.

Те, кто замечает различия, главным образом обращают внимание на то, что для них ново и неизвестно. Им нравятся перемены, и если ничего не меняется, то они будут пытаться всё изменить просто ради самого процесса. Они редко остаются на одной работе дольше двух-трёх лет, потому что она им надоедает и им необходимо двигаться дальше.

Однако важно отметить, что, согласно исследованиям, эти две крайности характерны лишь для 15% населения.

Интересно, что более 60% населения наиболее комфортно чувствуют себя при сохранении сходства с добавлением небольшого различия. Такие люди с 1930-х годов покупают шоколадку «Кит-Кат» и хотят продолжать её покупать, но немного в другой форме — с мятным, апельсиновым или хрустящим наполнителем, меньшего размера или в любых подобных вариациях. Это люди, которые не признавали новую кока-колу и пили пепси до тех пор, пока снова не появилась классическая кока-кола. Они смотрят старые, всем известные «мыльные оперы», но с небольшими изменениями (в этой индустрии есть миф о том, что новых героев лучше делать злодеями, потому что публике они всё равно не понравятся с самого начала). Это, конечно, Синий мир, который на данный момент доминирует в нашем обществе. Об этом можно говорить долго, но данный материал уже рассматривался в других работах (см. вышеупомянутую книгу Шелл Роуз Шарве).

Возможности и процедуры

Тем, кто предпочитает возможности, чаще всего сложно довести ситуацию до конца; они предпочитают иметь открытые возможности, чем дольше, тем лучше, и не любят, когда им приходится делать определённые вещи одним и тем же способом.

Те, кто предпочитает процедуры, более склонны следовать проверенному и надёжному пути, по которому они уже ходили раньше; они не большие сторонники перемен.

Очевидно, что оба этих типа уместны в определённых ситуациях.

Возможности полезны тогда, когда нам нужны креативность и многообразие вариантов, когда обычных способов недостаточно.

Процедуры полезны, если у нас нет времени думать и надо сразу действовать.

Например, если у нас застопорились переговоры, то, возможно, нам следует попробовать что-то, чего мы ещё не пробовали, а если начался пожар, то лучше знать процедуру и следовать ей.

В общем, люди возможностей обычно оперируют из верхних секторов, а люди процедур — из нижних секторов.

Люди возможностей чаще тяготеют к «тёплым» цветам, в то время как люди процедур скорее тяготеют к «холодным».

Широта масштаба — глобальный и детальный

Эта метапрограмма определяет широту масштаба, который нас удовлетворяет: большое количество деталей или общая картина.

Большинство из нас действует в рамках спектра, протянувшегося от общего к частному. Однако настоящее разви-

тие начинается тогда, когда приходит понимание, что то, что для нас глобально, для других — лишь частность или даже наоборот. Мы находим то, что для нас наиболее комфортно, и придерживаемся этого в большинстве случаев.

Я помню, что, когда Сью работала в офисе, она спрашивала, как у меня дела, и обычно я отвечал: «Хорошо»; когда же этот вопрос задавал ей я, она как минимум 30 минут рассказывала мне подробности того, как поживают она и её дети. Меня, конечно же, раздражала такая избыточность деталей, в то время как её раздражало их отсутствие с моей стороны. И так мы раздражали друг друга до тех пор, пока не додумались поговорить об этом.

Стоит вам только осознать тот способ, которым человек взаимодействует с миром, как вам тут же станет гораздо легче принять эти особенности его характера, а ему, надеюсь, ваши.

Насколько мне удалось выяснить, эта метапрограмма слабо коррелирует с уровнями и секторами.

Во времени и сквозь время

Самую интересную метапрограмму я оставил напоследок. Одно из главных, но малоизвестных открытий, которое НЛП подарило миру, — это обнаружение того, что люди по-разному «кодируют» время.

Просто подумайте об этом: как вы различаете события, которые произошли с вами в прошлом?

Какой-то способ кодировки нам необходим, ведь мы отличаем прошлый Новый год от позапрошлого, даже если мы провели праздники в одном и том же месте.

Задумываясь над этим вопросом, вы заметите, что, когда вы думаете о событиях в прошлом, вы представляете их либо с одной стороны от себя, либо сзади. Если вы зададите этот вопрос своим знакомым, они, возможно, будут жести-

кулировать, маша руками направо и налево или указывая за себя, они будут кивать головами и двигаться в одном из этих направлений, и их слова также подскажут вам многое, когда они будут говорить о том, что они «отодвинули что-то в сторону» или «оставили это в прошлом».

Два основных способа кодировки времени: «сквозь время» и «во времени».

Сквозь время

Люди этого типа представляют время перед собой, включая настоящий момент. Они в основном диссоциированы от времени и от самих себя. Им легко вспомнить прошлое, потому что они видят его перед собой. Они могут видеть свой прошлый опыт, знать, как эти события связаны, наблюдая причинно-следственную связь и последствия своих действий. Они также могут экстраполировать это в будущее и иметь чёткое видение цели и того, сколько у них есть на это времени. Обычно им нравятся часы, они с удовольствием носят их, но у них есть и хорошие внутренние часы, благодаря которым они обычно могут сказать, который сейчас час, с точностью до пятнадцати минут. Они очень редко просыпаются от сигнала будильника, так как к этому времени уже проснулись. Для них прийти «вовремя» означает прийти раньше минут на пятнадцать. Тех, кто опаздывает, они считают невоспитанными и пассивно-агрессивными. Поскольку они диссоциированы, им сложно сконцентрироваться в шумной обстановке офиса с открытой планировкой. Им также бывает сложно сосредоточиться в театре или кино. У них есть чёткое ощущение течения времени, поэтому неприятную встречу они переносят легко, так как знают, что она скоро закончится. Если же всё идёт хорошо, то им тем более кажется, что всё заканчивается быстро. Люди такого типа обычно хорошо умеют планировать своё время.

Во времени

Для людей «во времени» настоящее в буквальном смысле находится внутри них, прошлое — позади, а будущее — впереди. Это означает, что они находятся в моменте «сейчас», полностью ассоциированы, полностью переживают всё происходящее. Они могут легко фокусироваться на моменте «сейчас» и полностью вовлекаться в происходящее. Они хорошо справляются с кризисами, и их сложно отвлечь в таких ситуациях. Их проблема состоит в том, что они реагируют на всё, происходящее в данный момент, и им иногда сложно расставить приоритеты. Поскольку прошлое осталось для них позади, они могут по-настоящему вспомнить его, лишь вернувшись в ситуацию, так, как если бы она происходила с ними на самом деле. На это им необходимо больше времени, чем людям, идущим «сквозь время», и, в отличие от них, эти ситуации и инциденты в прошлом кажутся им несвязанными. Если прошлое было приятным, то человек «во времени» будет наслаждаться им, как будто оно снова здесь, но точно так же они полностью входят в переживание и неприятных эмоций и чувств, связанных с прошлым. Похожие проблемы есть у них и с будущим, потому что для них оно ещё не существует и они с трудом могут видеть дальше своего носа. Это в сочетании с неспособностью точно измерять время приводит к тому, что они всё время опаздывают на встречи с другими людьми. Иногда они пытаются компенсировать это, ставя часы в доме и машине немного вперёд (но очень часто они переводят часы вперёд на разное время в попытке обмануть самих себя). Люди «во времени» действительно наслаждаются настоящим, находиться рядом с ними очень приятно.

Вы, наверное, уже решили, какой из этих двух паттернов является вашим излюбленным стилем. С другой стороны, возможно, вы чувствуете себя сбитыми с толку, поскольку замечаете в себе проявления обоих типов. Это легко объяс-

няется, но для этого лучше на некоторое время вернуться к уровням.

Если мы возвратимся к началу истории человечества, то поймём, что тогда такой вещи, как «сквозь время», просто не существовало. Люди просыпались утром с восходом солнца, а когда все дела были сделаны или когда садилось солнце, они ложились спать. Солнце и времена года определяли, что и когда нужно делать.

Именно организованная религия породила потребность в движении «сквозь время». В монастырях были отведены определённые часы для молитвы, первое подобие часов создали именно монахи; простому народу нужно было приходиться в церковь в определённое время, и для этого вполне хватало церковных колоколов. Когда мануфактурам на промышленном северо-западе Англии потребовалось, чтобы люди работали 24 часа в день, и была создана посменная система работы, то сначала обходились свистками и звонками, но затем людям всё равно пришлось научиться двигаться «сквозь время». С тех пор многим людям, которые по своей природе склонны жить «во времени», пришлось адаптироваться и научиться двигаться «сквозь время», но это было лишь выученное поведение.

Проверить это можно, посмотрев на то, как вы ведёте себя в отпуске. Вы, наверное, думаете, что с началом отпуска все выбрасывают часы, расслабляются и просто живут «во времени»? На самом деле так поступают только те люди, которые склонны жить «во времени».

Спросите человека,двигающегося «сквозь время», и в ответ вы получите совершенно другую версию событий. Дело в том, что для них время имеет ограниченную структуру и его надо проводить хорошо, особенно в отпуске. Люди,двигающиеся «сквозь время», внутренне организуют время так, чтобы они и их близкие проводили его наиболее эффективно. Я сам так делаю. Я сижу на пляже, зная, сколько буду загорать, прежде чем пойду почитать книжку, чтобы успеть

к заказанной экскурсии. Мы заранее планируем даже обратную дорогу. Мы собираем вещи накануне отъезда, и нас раздражает, что туалетные принадлежности можно будет упаковать только завтра утром.

Люди, живущие «во времени», двигающиеся «сквозь время», и Грейвз

Давайте взглянем на эту метапрограмму глазами Грейвза:

- Бежевые полностью пребывают «во времени», так как действуют, повинаясь исключительно инстинктам.
- Пурпурные ещё не активировали свою систему движения «сквозь время» и передали ответственность за это Шаману и Богам. Пурпурными управляет смена времён года.
- Потребность Красных в немедленном удовлетворении держит их «во времени», и это одна из самых сложных проблем при работе с Красными в организациях.
- Только на Синем уровне активируется метапрограмма движения «сквозь время». Здесь мы впервые видим отказ от удовлетворения «сейчас» и принесение в жертву его ради того, что они получают в будущем.
- Именно на Оранжевом уровне система движения «сквозь время» вступает в свои права, поскольку Оранжевые понимают, что для получения максимальной выгоды в будущем им необходимо планировать и организовывать свои действия в настоящем. Они также имеют некоторый доступ к жизни «во времени», если им надо щегольнуть этими выгодами сейчас, чтобы показать людям, как у них всё хорошо.

- В своей ориентации на Других и на эмоции Зелёные снова активируют способность жить «во времени», и только это помогает им выносить бесконечные собрания с целью достичь объективного консенсуса. Зелёные жертвуют своим настоящим ради того, что они получают в настоящем от группы.

Квадроника и интегральная беседа

Теперь, когда мы рассмотрели наиболее употребительные языковые паттерны НЛП и применили к ним модель AQAL, пришло время обобщить весь материал и показать возможные пути его использования для обогащения и улучшения нашей коммуникации. Речь пойдёт об «Интегральной беседе».

Огромное количество существующих в НЛП исследованных языковых паттернов, инструментов и техник (мы рассмотрели лишь малую их часть) само по себе не стоит и выведенного яйца. Всё это обретает своё значение лишь тогда, когда мы начинаем применять эти знания на практике. В конце книги вы найдёте обширный список рекомендуемой литературы, если хотите узнать об этом побольше (или можете подождать выхода книги «Интегральное НЛП»). Это касается всех моделей, представленных мною в этой книге; я попытался познакомить вас с самыми основными моментами — в других источниках вы найдёте более богатые и глубокие версии изложенного материала.

Интегральный перерыв

Однако перед этим, полагаю, нам всем нужно немного отдохнуть, и я предлагаю вам подумать о том, как вы будете использовать этот перерыв:

- Бежевым перерыв нужен для того, чтобы удовлетворить физиологические нужды. Посмотреть, что есть из еды и питья, и посетить туалет.
- Пурпурные ждут вечернего ритуала чаепития и поедания булочек или бутербродов — для них это тот момент, когда они могут наконец встретиться со своим племенем и рассказать друг другу общие истории и мифы.
- Красные знают, что количество напитков и еды ограничено, поэтому для них будет важно добраться до всего этого первыми, пока ещё что-то осталось. Если Красным не достанется еды и питья, значит, они достанутся кому-то другому.
- Синие узнают, сколько продлится перерыв, и структурируют своё время в соответствии с этим. Им будет приятна комфортная и порядочная манера, в которой люди образуют очередь, ожидая, когда придёт их черёд принять участие в церемонии вечернего чаепития.
- Оранжевые будут рады передышке и начнут думать, как можно использовать материал этой книги для того, чтобы их бизнес приносил большую выгоду. Они будут рады открыть для себя новые перспективы того, как можно сделать деньги в этом человеческом сообществе. И сразу же начнут претворять это в жизнь.
- Зелёным понравится наличие возможностей для налаживания новых связей, они также найдут время разобраться, что они чувствуют по отношению к этому материалу, а также, как он воспринимается другими; они подумают о том, кому ещё могла бы пригодиться эта информация, ведь их цель — улучшить качество жизни всех людей на этой планете.
- Жёлтые впитали в себя все знания, особенно о других «смыслообразующих системах», и думают,

как это всё можно использовать для обогащения и улучшения всех систем, частью которых являются Жёлтые.

- Бирюзовые поняли, как это всё можно использовать в глобальном смысле, так как они уже знают, что модель Кена может помочь исцелить планету.



Глава 12

Интегральная беседа

«Собираем шаг за шагом»

Как сказал Стивен Сондхайм, пришло время соединить весь собранный материал и показать, как можно всё это применить на практике.

Самым распространённым способом общаться друг с другом для нас по-прежнему остаётся разговор лицом к лицу, так что, полагаю, лучшим практическим применением всех этих моделей будет *интегральная беседа*.

Интегральная беседа и «Квадрат вопросов»

Как вы помните, «Квадрат вопросов», модель Бернис Мак-Карти, удачнее всего применяется при разработке презентаций и включает в себя четыре элемента: «Зачем?», «Что?», «Как?» и «А дальше что?» (или «Ну и что?»).

«Зачем нужна интегральная беседа?»

Одна из мыслей, которую я стремился пронести через всю книгу, заключается в том, что, хотя мы в чём-то и похожи друг на друга, в нас гораздо больше различий. Я много раз слышал, как люди говорят, что удивлены, каким сложным порой бывает общение с другими; я всё больше удивляюсь, что мы вообще в состоянии общаться друг с другом. Смысл процесса, который я назвал интегральной беседой, заключается в том, чтобы свести взаимное недопонимание к минимуму и тем самым улучшить качество нашего общения друг с другом, потому что, если этого не сделать, последствия будут самыми ужасными.

Родители и дети всё сложнее находят точки соприкосновения и существуют в изолированных реальностях. Мы вос-

питываем поколение, имеющее меньше ожиданий от жизни, чем их родители, чего раньше никогда не случалось в истории человечества. И у нас самый высокий уровень подростковой беременности в западном мире.

Взаимодействие между учителем и учеником уже не то, что было раньше. И не только дети перестали уважать профессию учителя. Чтобы понять это, достаточно взглянуть на школьную парковку.

Люди не просто перестали уважать адвокатов и политиков — большинство их активно презирает.

Церковь запуталась в своих междоусобных распрях по вопросам, которые имеют мало общего с каждодневной жизнью большинства людей.

А сосуществовать друг с другом мы можем, только постоянно выписывая друг на друга ордера «об антисоциальном поведении».

Если говорить о дальнейших перспективах, мы понятия не имеем, какой эффект окажут на будущие поколения война в Ираке и борьба с терроризмом. Мы по-прежнему не в силах как-то результативно бороться со СПИДом, и по-прежнему по всему миру голодают миллионы людей.

Не пора ли нам прийти в себя? И, может быть, для начала неплохо было бы начать с общения?

«Что такое интегральная беседа?»

Тот факт, что все мы так не похожи друг на друга, хороший повод для того, чтобы научиться понимать друг друга. *Интегральная беседа* подразумевает набор довольно простых инструментов, с помощью которых можно запустить этот процесс. Существует простая схема, которая, если следовать ей шаг за шагом, легко и быстро приведёт нас к взаимопониманию. Насколько я могу судить по своему опыту, как только мы начинаем осознавать, что люди ведут себя столь

странно и необычно не потому, что хотят досадить нам и выбить почву из-под ног, а просто вследствие особенностей того, кем они являются и как видят мир, нам сразу становится легче простить их.

«Как вести интегральную беседу?»

Начать этот процесс можно разными способами, однако в качестве пробного камня я решил использовать упражнение, которому научился у Фреда Коффмана во время первого семинара в Интегральном институте в Колорадо в феврале 2004-го. Я во многом преобразовал и изменил это упражнение и добавил некоторые НЛП-концепции, но тем не менее хотел бы выразить благодарность Фреду за изначальную идею (и за разрешение использовать её здесь).

Как и в случае с несколькими моделями и упражнениями, приведёнными выше, в качестве отправной точки я предлагаю провести анализ уже произошедшего разговора, а затем попробовать отрететировать будущий, однако лучший способ — это использовать процесс в «прямом включении» в процессе текущего общения. Я допускаю, что многим из нас будет очень сложно сразу начать использовать эти инструменты в процессе каждодневного общения, но со временем это станет вашим естественным способом вести беседу.

«Где ещё можно использовать интегральную беседу?»

Формат *интегральной беседы* настолько многофункционален, что может быть применён в любом контексте в процессе общения с другими людьми. Джон Гриндер всегда рекомендовал своим студентам практиковать Метамодель применительно к своему внутреннему диалогу. Я хотел бы

использовать эту идею и высказать предположение, что это также может стать хорошей отправной точкой для начала вашей *интегральной беседы*; я сам нашёл подобную практику чрезвычайно полезной.

Интегральная беседа и секторы

Как уже упоминалось выше, Кен Уилбер использует концепции «монологического взгляда» и «диалогического взгляда» для объяснения разницы между изучением правосторонних и левосторонних секторов.

Все межличностные коммуникации в правосторонних секторах происходят на поведенческом уровне, поэтому можно с лёгкостью изучать процесс общения на этом уровне. Проблема заключается в том, что это позволит выявить только «поверхностную структуру» разговора, когда во внимание принимаются только содержание, тон голоса и невербальные проявления. Если нам необходимо без преувеличений заглянуть под кожу общения, если необходимо докопаться до «глубинной структуры», то, чтобы сделать это, нам нужно проанализировать внутреннюю работу ума Другого. Единственный способ сделать это: вовлечь Другого в разговор и задавать вопросы. *Интегральная беседа* приглашает вас изучить внутренние процессы в сознании Другого, как, впрочем, и в вашем собственном.

Интегральная беседа и уровни

Как нам известно, все действия, которые мы совершаем, мы совершаем с определённого «уровня» развития.

Мне нравится, когда Кен Уилбер объясняет это как «спектр» и указывает, что каждый из нас способен совершать действия преимущественно из одной области «спектра».

Если рассмотреть всё с точки зрения модели Грейвза, или спиральной динамики, большинство из нас будет иметь один центр тяжести вокруг одной «смыслообразующей системы», скажем Синей, имея при этом доступ к соседним системам вверху и внизу, в данном случае к Красной и Оранжевой.

Интегральная беседа позволяет нам определить «уровень» Другого.

Кроме того, следует помнить, что существуют «линии» и что в зависимости от контекста общения мы можем действовать с разных «уровней», в зависимости от того, какая из «линий» задействуется.

Например, если речь заходит о проблемах здоровья и безопасности, я буду вести беседу преимущественно с Синего уровня, так как здесь важное значение имеют мои логические навыки, или с Оранжевого, если это будут переговоры насчёт моего жалования, где важнее мои математические навыки, или с Пурпурного, если мы планируем ежегодный тренинг по командообразованию, где на первый план выходят мои межличностные навыки.

Другой немаловажный элемент, который мы здесь не успели проработать, — это «тип» (о нём пойдёт речь в моей второй книге — *«Интегральная эннеаграмма»*). Следует помнить, что каждый конкретный «тип» в одних секторах и на одних уровнях будет чувствовать себя комфортнее, чем в других.

Интегральная беседа и НЛП

Лингвистические и метапрограммные навыки в НЛП окажут нам бесценную услугу в процессе нашего продвижения к «глубинной структуре», а также позволят овладеть некоторыми специфическими техниками, в случае если нам придёт в голову изменить свои убеждения и ценности. Существует

более дюжины техник и процессов НЛП, которые можно использовать для реализации этих изменений. Узнать о них можно из множества доступных на сегодняшний день книг о НЛП, кроме того, они лягут в основу одной из следующих книг под названием «Интегральное НЛП».

Интегральная беседа и квадроника

Квадроника сводит вместе всё вышеперечисленное, включая использование лингвистических паттернов НЛП для отслеживания секторов, уровней, линий и типов. Процесс *интегральной беседы* может помочь раскрыть происхождение человека и ту карту мира, которую он преимущественно использует, что впоследствии облегчит «подстройку и ведение», которое будет выгодно и ему, и нам.

Интегральная беседа

Исходя из собственного опыта преподавания этого материала, замечу, что будет лучше, если вы начнёте думать о конкретных отношениях, которые хотите улучшить; это могут быть отношения, которые в принципе идут хорошо, но которым не помешает настройка, или те, в которых сейчас наступили трудные времена, но которые стоят того, чтобы их спасти.

Думая об отношениях, вспомните последний разговор с другим человеком, который прошёл не так хорошо, как вам хотелось бы, и где могли бы быть полезными изменение точки зрения и выработка новых ответов на будущее.

Беседа

Запишите разговор, включая всё, что было сказано каждым из участников, с указанием всех изменений тона голоса и не-

вербальных проявлений, которые можете вспомнить. Возможно, стоит напомнить себе об упражнении «Я и Другой», поскольку вам потребуется занимать как Свою позицию, так и позицию Другого, чтобы вспомнить весь разговор. А чуть позже, когда вы приступите к анализу, вам понадобится встать в позицию Наблюдателя.

| Что было сказано | Тон голоса | Невербальные проявления |
|------------------|------------|-------------------------|
| | | |

Переписывание беседы

Теперь перепишите беседу, поместив на листе бумаги свою сторону в верхнеправый сектор, а сторону собеседника — в нижнеправый.

| | |
|--|-------------------------------|
| | 1. Ваша сторона в разговоре |
| | 2. Другая сторона в разговоре |

Изучение беседы

Анализируя беседу, запишите все паттерны, которые сможете заметить.

| | Я | Другой |
|----------------------------|---|--------|
| Паттерны метамоделей | | |
| Метапрограммы | | |
| «Смыслообразующие системы» | | |
| Секторы | | |

Предполагаемый результат беседы

Подумайте, какого результата вы хотели достигнуть в процессе взаимодействия с другим человеком.

Существует много способов понять это. Вы можете воспользоваться моделью результатов, описанной в главе 2, или интегральной моделью цели, описанной в главе 8, или же интегральной моделью результатов, описанной в главе 10.

Достигли ли вы желаемого результата после окончания разговора?

Если вы не получили определённого результата, можете сформировать его на будущее прямо сейчас.

Ваши мысли, убеждения, эмоции и ценности

В верхнем левом секторе запишите, что вы думали в различные моменты разговора, включая ваши убеждения о себе, собеседнике и ситуации, а также ваши чувства, эмоции и ценности.

| | |
|---|-------------------------------|
| 3. Ваши мысли, убеждения, эмоции и ценности | 1. Ваша сторона в разговоре |
| | 2. Другая сторона в разговоре |

То, чего вы не сказали

Подумайте о том, чего вы *не* сказали, но могли бы сказать, если бы были полностью адекватны и уделили внимание всему, что написано в верхнем левом секторе. Запишите это в верхнем левом секторе.

| | |
|---|--------------------------------------|
| <p>3. Ваши мысли, убеждения, эмоции и ценности</p> <p>4. То, чего вы не сказали</p> | <p>1. Ваша сторона в разговоре</p> |
| | <p>2. Другая сторона в разговоре</p> |

Что могло бы произойти, если бы вы сказали эти вещи?

Подумайте, почему вы не сказали эти вещи. Что, как вы считаете, произошло бы, если бы вы сказали эти вещи? Запишите это в верхнелевый сектор.

| | |
|--|--------------------------------------|
| <p>3. Ваши мысли, убеждения, эмоции и ценности</p> <p>4. То, чего вы не сказали</p> <p>5. Что могло бы произойти, если бы вы сказали эти вещи?</p> | <p>1. Ваша сторона в разговоре</p> |
| | <p>2. Другая сторона в разговоре</p> |

Мысли, убеждения, эмоции и ценности Другого

Поставьте себя в позицию Другого и представьте, о чём мог думать ваш собеседник, включая его убеждения, чувства, эмоции и ценности. Запишите это в нижнем левом секторе.

| | |
|--|--------------------------------------|
| <p>3. Ваши мысли, убеждения, эмоции и ценности</p> <p>4. То, чего вы не сказали</p> <p>5. Что могло бы произойти, если бы вы сказали эти вещи?</p> | <p>1. Ваша сторона в разговоре</p> |
| <p>6. Мысли, убеждения, эмоции и ценности Другого</p> | <p>2. Другая сторона в разговоре</p> |

То, чего не сказал Другой

Оставаясь в позиции Другого, представьте, что ваш собеседник мог бы сказать, но не сказал. Запишите это в нижний левый сектор.

| | |
|--|--------------------------------------|
| <p>3. Ваши мысли, убеждения, эмоции и ценности</p> <p>4. То, чего вы не сказали</p> <p>5. Что могло бы произойти, если бы вы сказали эти вещи?</p> | <p>1. Ваша сторона в разговоре</p> |
| <p>6. Мысли, убеждения, эмоции и ценности Другого</p> <p>7. То, чего не сказал Другой</p> | <p>2. Другая сторона в разговоре</p> |

Что, по мнению Другого, могло бы произойти

Подумайте, почему Другой не сказал этих вещей. Представьте, что думает Другой о том, что произошло бы, скажи он эти вещи. Запишите это в нижнем левом секторе.

| | |
|--|--------------------------------------|
| <p>3. Ваши мысли, убеждения, эмоции и ценности</p> <p>4. То, чего вы не сказали</p> <p>5. Что могло бы произойти, если бы вы сказали эти вещи?</p> | <p>1. Ваша сторона в разговоре</p> |
| <p>6. Мысли, убеждения, эмоции и ценности Другого</p> <p>7. То, чего не сказал Другой</p> <p>8. Что, по мнению Другого, могло бы произойти, скажи он эти вещи?</p> | <p>2. Другая сторона в разговоре</p> |

Доказательства

Подумайте, какие доказательства из верхнеправого сектора заставляют вас думать о Другом то, что вы думаете.

| | Доказательство |
|--------------------------|----------------|
| Тон голоса | |
| Невербальные признаки | |
| Паттерны метамоделей | |
| Метапрограммы | |
| Метафоры | |
| Смыслообразующие системы | |

Чему вы в итоге научились

Имея перед собой всё, что вы узнали, ответьте: остался ли предполагаемый результат беседы без изменений?

Если изменился, в чём он заключается теперь?

Остались ли адекватными ваши убеждения и ценности?

Если нет, как следует их изменить?

Как изменить в будущем то, что вы скажете и сделаете, чтобы добиться предполагаемого результата?

Есть ли что-нибудь, что удерживает вас от того, чтобы повести себя подобным образом?

Есть ли в предполагаемом результате какая-либо неконгруэнтность?

Если вы ответили «да» на этот вопрос, изучите недостатки и воспользуйтесь такими НЛП-техниками, как «Рефрейминг за шесть шагов», «Коллапс якорей», «Визуальное сжатие», «Изменение личной истории», «Освобождение от фобии или неприятия», «Реимпринтинг», «Изменение присущих убеждений» и «Сущностная Трансформация», для изменения несоответствий.

Новая беседа

Подумайте о своей следующей встрече с другим человеком и поразмышляйте на тему вопросов, приведённых в каждом секторе.

| | |
|--|---|
| <p>Что вы думаете, чувствуете и считаете о себе, о Другом, о ситуации и ваших отношениях?</p> <p>Что вы хотите получить от разговора?</p> <p>Соответствует ли это вашим ценностям и убеждениям?</p> | <p>Что вы собираетесь сказать и сделать, чтобы обеспечить достижение этого результата, включая содержание, тон вашего голоса, позу, жесты и выражение лица?</p> |
| <p>Знаете ли вы, чего Другой хочет получить от вашего разговора?</p> <p>Соответствует ли это вашему собственному желаемому результату?</p> <p>Если ваши желания не совпадают, подумали ли вы о том, чего вы оба хотите получить?</p> <p>Согласны ли вы пойти на любые необходимые компромиссы?</p> | <p>Обустроили ли вы окружающее пространство таким образом, чтобы оно помогало вам обоим в достижении ваших желаемых результатов?</p> |

Выстраивание вашей будущей интегральной беседы

Потратьте несколько минут на то, чтобы просто представить, каково вам будет вести себя подобным новым образом, произнося новые слова определённым тоном голоса и сопровождая их наиболее подходящим языком тела.

Используя ваши знания о Другом, представьте, каково ему будет воспринимать вас в подобном новом образе.

Отметьте, что вы чувствуете, наблюдая за новым образом поведения Другого.

А теперь потратьте ещё немного времени, чтобы представить те случаи и беседы с другими людьми, в которых ваше новое понимание и новое поведение будет более правильным и более полезным.

Некоторые заключительные мысли

И вот я сижу, глядя на Ланкаширские холмы, в последний день 2004 года — в это странное время между Рождеством и Новым годом. С каждым часом появляются всё новые и новые подробности об ужасных последствиях цунами, вызванного землетрясением. На данный момент количество смертей достигло 120 тысяч.

Хорошие новости

В такое время легко впасть в отчаяние, и всё же очень ободряет тот факт, что, когда происходят такие катастрофы, мы все начинаем проявлять себя с лучшей стороны. На тот момент, когда писались эти строки, наше общество уже пожертвовало 25 миллионов фунтов стерлингов, и жертвования продолжают поступать со скоростью 1 миллион в час.

Я только что видел, как в Израиле загружали провизией самолёты, которые предполагалось отправить преимущественно в мусульманские страны. Мы как вид можем объединиться и бескорыстно работать бок о бок.

Плохие новости

Однако в том же выпуске новостей я также слышал, как Усама бен Ладен объявил каждого, кто проголосует в Ираке в 2005 году, неверным и, как следствие, законной мишенью. В программе «Вы здесь» Бремнера, Берда и Форчуна я увидел невероятную статистику о том, что *«со времён Второй мировой войны американцы затратили на оборону государства 26 триллионов долларов (что составит, если считать с рождения Христа, более чем 26 миллионов долларов в день)»*.

Мы живём в странном, расколоте мире, так что в этот духовный переломный момент самое время подумать над тем, что с нами было и что может случиться в будущем.

Я прошёл огромный путь от четырёхкомнатного дома в Южном Манчестере без ванной и с удобствами во дворе до сегодняшнего дня, когда, через пятьдесят лет, я сижу и печатаю на аппарате более мощном, чем тот, что перенёс человека на Луну в 1969 году.

И снова сороки

В те дни я чувствовал себя, как мои сороки, беря от мира всё, что мог, чтобы впоследствии использовать любым возможным образом. В течение всех пятнадцати лет, что я здесь жил, сороки собирали веточки и палочки и на надёжной высоте, защищающей от всех опасностей, строили из них свои хрупкие домики для своих новых семей.

И я тоже провёл много времени, собирая кусочки и осколки, которые мир выкладывал на моём пути. Я всё ещё помню возбуждение, которое испытал от знакомства с «Сыновьями и любовниками» Лоуренса и «Человеком на все времена» — эти книги я читал вместо скучного экзаменационного текста по английской литературе (неудивительно, что я его провалил). Лоуренс привёл меня к «Введению в психоанализ» Фрейда, который показался мне захватывающим триллером. Вот несколько примеров моего сорочьего подхода. Несмотря на усилия моих наставников в Колледже подготовки учителей воспитать во мне последовательность, столь необходимую для социальной работы учителем, и годы спустя эклектический метод поглощения информации продолжал оставаться для меня лучшим.

После всего этого я каким-то образом натолкнулся на интегральный подход, который помог мне придать хоть какой-то смысл моему опыту и знаниям.

Если мы не сделаем усилие, чтобы понять, как мыслят и действуют другие, мы как вид можем не выжить на этой планете. Сейчас у нас в руках лучшие из когда-либо доступных инструментов, и только от нас зависит, как мы используем их.

Вчера по радио я слышал, как Билл Клинтон сказал, что мы имеем возможность действительно изменить текущую ситуацию. Он сказал, что, если мы хотим победить терроризм и искоренить его причины, мы скорее достигнем этого через взаимопомощь, чем через бомбёжки. Только представьте, что можно было бы сделать, используя лишь часть той суммы, которая ежедневно тратится на оборону в США. И прибавьте ещё затраты на вооружение Евросоюза.

Проблема, конечно, заключается в том, что для того, чтобы изменить мир, нам нужно собрать достаточное количество людей, смотрящих на мир интегральным взглядом. Если благодаря этой книге у кого-то появится хоть чуть-чуть интегрального самосознания, я достиг своей цели.

Интегральный взгляд

Что мы увидим, посмотрев интегральным взглядом на сегодняшние бедствия, вызванные землетрясениями?

Страны, страдающие от последствий катастроф, конечно, скатились назад, на Бежевый уровень, а их правительства взывают о помощи, удовлетворяющей основные человеческие потребности в еде, одежде, убежищах, чистой воде и лекарствах.

Большинство из нас, наверное, воспользуется своей способностью встать на позицию Другого и представить, каково оказаться в такой ситуации. Мы возблагодарим Господа за то, что это произошло не с нами, и быстренько переберёмся на Пурпурный уровень. Мы возвращаемся к своим племенным истокам, зная, что на самых глубоких уровнях все мы люди и у всех нас одинаковые корни. Мы обнаруживаем глубокую человеческую потребность оказать какую-то помощь; именно к этому уровню должны взывать наши руководители.

Проблема, однако, в том, что в этот момент нужно также остановиться на мгновение и подумать. Надо системно рассмотреть ситуацию с Жёлтой точки зрения (являющейся повторением во втором порядке Бежевого уровня, где снова всплывают вопросы о выживании, но в более широком масштабе). Жёлтый выражает потребность в совместных и скоординированных усилиях, в противном случае приложенные усилия и затраченная энергия увязнут в несвоевременно проявленной Зелёной доброй воле.

В то же время важно удержать народные массы на Пурпурном уровне, потому что при перемещении на Красный стремление оказать помощь может быть утеряно.

Красный может стать полезным для мобилизации энергии, требуемой для спасательных работ и первичной реакции. Вот здесь проявляется истинное лицо Синего уровня, который незаменим в организации и создании структур, не-

обходимых для получения требуемой помощи. Синий также пригодится при организации ответных реакций людей, для установления долгосрочных поручений и соглашений об односторонних обязательствах, а также первичных кредитных откликов на призывы о помощи.

Оранжевый понадобится, чтобы добавить необходимую эффективность. Катастрофы подобного рода невозможно решить исключительно старыми методами, так что Оранжевые инновации и креативность станут ключевыми.

До сих пор все требуемые реакции совершенно справедливо было ожидать от правосторонних секторов, поскольку приходили они в ответ на физические потребности, в результате чего происходило постепенное восстановление участков, понёсших урон в результате катастрофы.

Более типично для Пурпурного и Зелёного уровней начать обращаться к потребностям левосторонних секторов. Помочь людям справиться с бедствием такой силы — работа, с которой хорошо справляются Пурпурные и Зелёные.

Второпорядковые лидеры

Меня часто спрашивают, как выглядел бы Жёлтый руководитель, или Бирюзовая организация, или Интегральное общество.

Ответ целиком и полностью зависит от того, кем являетесь вы, а не чем являются они.

Клэр Грейвз обнаружил, что, только достигая второго порядка, Жёлтого уровня и выше, мы можем *сознательно* постигать «смыслообразующие системы». А принимая во внимание ключевую концепцию НЛП «подстройка, подстройка, ведение», становится очевидным, что любой, кто действует из второго порядка, будет представляться человеку похожим на него.

Вот почему у Будды столько образов и он поступает такими различными способами в различных историях, в которых появляется. Вот почему Христос потерял самообладание в Храме. Подобные образы встречаются во всех культурах, и очевидная непоследовательность их поведения имеет конечный смысл, когда мы рассматриваем их в интегральном контексте.

Если Жёлтый руководитель обнаруживает себя в Красном районе, он будет соответствовать силе и мощи его обитателей, но если он действует на Синем уровне, ему будут известны соответствующие правила и законы, а также то, как использовать их, чтобы получить преимущество перед этим обществом.

Интегральные, или второпорядковые, люди знают, как применить полную радуку «смыслообразующих систем», и, следовательно, будут казаться вам подобными зеркалу.

Поскольку при рождении уровень любого из нас Бежевый и нам всем, пока мы растём, необходимо проходить через все системы, системы первого порядка *навсегда* остаются с нами.

И это именно то, чего недостаёт в сегодняшней ситуации. Нам нужны интегральные лидеры, второпорядковые руководители, которые способны обратиться ко всем «цветам», способны распознать все потребности всех людей, где бы они ни располагались в «спектре». Бирюзовые руководители также будут способны подключиться к второпорядковому Пурпурному, осознавая, что все мы действительно являемся частью одной системы и любое событие в системе будет влиять на все остальные части системы. Осознавая, что все стороны нашего бытия сильно, очень сильно затрагивают всё, что случается где бы то ни было ещё. Многие могут понять эту концепцию умом, но только подлинно Бирюзовые знают, что не существует другого способа мышления, и это, вне всякого сомнения, превышает моё понимание на сегодняшний момент.

Я надеюсь, что, подобно мне, вы будете подбирать все те «палочки и веточки», которые будут вам предложены, и что эта книга откроет другим вход в этот мир.

Я намерен теперь оставить вас наедине с молитвой Шантидевы, которую ежедневно повторяет Далай-лама и которая содержит в себе принятие обета бодхисаттвы:

*Пока существует пространство
И в нём существуют живые,
Да буду существовать и я,
Избавлять мир от страданий.*

*Пока существуют небеса,
Пока есть чувствующие существа,
Да буду я помогать им,
Освободить их от страданий.*