

© Анвар Бакиров

Базовые пресуппозиции – весело о важном или с чего начинается НЛП

Предварительные замечания

Все, что здесь написано, – предельно субъективно. Субъективно по форме: в данный момент я полагаю, что лучший способ донести серьезную информацию до собеседника – рассказать ему соответствующий анекдот. Субъективно по содержанию, ибо пропущено через собственный жизненный опыт.

Я постарался придать этой статье характер непринужденной беседы, чтобы создать как можно более домашнюю атмосферу. На это есть свои причины – первоначально она предназначалась для моих близких друзей. Теперь появилась возможность поделиться ею с вами.

Особую благодарность хочу выразить тренерам "Московского центра НЛП в образовании", в котором я сейчас прохожу обучение. Именно здесь я впервые познакомился с базовыми пресуппозициями НЛП. Именно здесь я увидел, услышал и почувствовал, что такое настоящее, живое НЛП. Практически все, чем я владею из мира НЛП, я получил в этом центре. Спасибо!

Введение

Базовые пресуппозиции. Два пока еще непонятных слова. "Базовые" – потому что это основа всего НЛП, его успеха и жизнеспособности. Основа мышления каждого "энелпера". "Пресуппозиции" – означает предварительные постулаты, тезисы, убеждения.

Принципы, лежащие в основе наших действий. Они похожи на убеждения, но вы сами выбираете их. Вы не знаете, верны они или нет, но вы действуете так, как будто они являются верными, и смотрите на те результаты,

*которые получаете. (Ян Мак-Дермотт,
Джозеф О'Коннор "НЛП и здоровье")*

Это "самооправдывающиеся пророчества". Они начинают работать на вас тогда, когда вы начинаете по ним жить. . На семинарах по НЛП часто говорят: "Берите по одной базовой пресуппозиции и обращайтесь внимание на ее проявления в окружающем мире в течение недели. Если ваша жизнь при этом облегчилась, добавьте эту пресуппозицию в свой арсенал убеждений".

Влияние наших убеждений на жизнь отчасти проясняется первой же пресуппозицией НЛП.

1. Карта – это не территория

Что здесь можно сказать? Карта – это карта. А территория – это территория. А карта уж явно не является территорией. Карты бывают географические, политические, экономические... Крупномасштабные, мелкомасштабные... Точные и схематические. Большие и малые. Бывают карты в виде глобусов, но они остаются картами – более или менее верными отражениями реальности. Обобщенными, упрощенными и искаженными. А мир един. Он велик и всеобъемлющ.

Жили-были три слепых мудреца. В меру своих ограниченных возможностей познавали они мир, исследуя буквально все, что попадалось им под руку. И попался им как-то под руку слон. Обрадовались тогда мудрецы и тут же стали его исследовать.

Первый из них наткнулся на бок слона и воскликнул: "Слон подобен огромной стене!" Второй, подержавшись за хобот, возразил: "Слон – это большая змея!" Третий же обследовал хвост, а потому уверенно заявил: "Что вы, друзья? Слон мне больше напоминает веревку".

Они бы еще долго спорили, но ведь не зря же их прозвали мудрецами. По своему, надо сказать, большому жизненному опыту мудрецы догадались, что каждый из них столкнулся лишь с малой частью реального слона. Конечно же, все трое правы. Правда, только в пределах той области, с которой

они непосредственно столкнулись. Осознав это, мудрецы сложили свои представления о слоне, но даже это знание не могло быть полным.

Ограничения заложены уже в сами системы восприятия. Мы способны воспринимать механические и электромагнитные волны вполне определенных диапазонов и определенной интенсивности. Вряд ли найдется умелец, способный увидеть ультрафиолетовые лучи, услышать инфразвуковое излучение или же почувствовать удар одного единственного атома. Но даже при этих биологических фильтрах оставшееся количество информации остается огромным.

Наш мозг слишком разборчив, чтобы хватать все, что дают. Да все, в общем-то, и не надо. Чтобы узнать, как проехать на машине, достаточно воспользоваться картой автодорог или же просто схематическим рисунком – нам не нужно для этого знать каждую кочку на дороге. Чтобы уверенно добраться до нужной станции в метро, нам хватит схемы, которая явно не отражает истинного расположения станций в пространстве. **Карты мира нужны, чтобы ориентироваться в нем.**

В НЛП под **картой мира** отдельно взятого человека понимают индивидуальный набор **убеждений** об окружающих событиях и явлениях. Люди ходят на ногах, после дня приходит ночь, на стуле можно сидеть, горячее обжигает... Здесь не все абсолютно верно, но эти упрощенные утверждения помогают людям эффективно взаимодействовать с внешним миром. Это опоры для нашего мышления.

Здесь есть и обратная связь. Опираясь на свои убеждения, мы формируем **фильтры восприятия**. Мы отбираем только ту информацию, которая важна для нас в данный момент, игнорируя прочую.

– Вас уже оперировали? – спросил врач.

– Да.

– Ну и как?

– Три тысячи баксов!

– Я имею в виду, что у вас было?

– Только одна тысяча.

– Вы опять не поняли. Я спрашиваю, на что вы

жалуетесь?

– Плата слишком высокая.

Два кирпичика на крыше:

– Черт! Погода не летняя.

– Ничего, лишь бы человек хороший попался.

При этом мы рискуем потерять массу информации, мало-мальски противоречащей нашим убеждениям. Информации, способной значительно расширить нашу карту. "Все хотят меня использовать!" Кто-то, может быть, и хочет, но ведь не все же. "Чайник обжигает". Да, когда он наполнен кипятком да еще металлический. В остальных случаях...

– Вовочка, скажи, какое сейчас время года?

– Лето.

– Какое же это лето, когда снег на дворе?

– Вот такое хреновое лето!

Все в порядке, но, обмениваясь информацией с другими людьми, полезно помнить, что у каждого свои фильтры восприятия, а значит – свои представления о мире. У ученого они одни, а у священника другие. И, уж будьте уверены, у спортсмена – третьи. Эти различия полезно учитывать, иначе можем нарваться на курьезы.

Когда это было, одному Богу ведомо, да только лежал один монах под деревом и размышлял о Мире и о Боге. Погодка, надобно сказать, тогда стояла прямо-таки благодатная. Ласковое солнышко, чистое небо, свежий ветерок, да птички щебечут. Самое время для размышлений... и для сна.

Так что наверняка сказать о том, было это на самом деле или же просто приснилось нашему ленивому монаху, никто не сможет. По словам самого монаха, явился ему сам Бог. Явился и сказал своим грохочущим голосом: "Спрашивай, и да отвечу я тебе!" Собрался наш монах с мыслями и выпалил: "О, Господь Всемогуций! Правда ли что для тебя наше тысячелетие все равно, что для нас – минута?" – "Правда," – усмехнулся Господь. – "А правда, что для тебя

мешок золота, как для нас грошовый медяк?" – "И это правда". – "Господи! – взмолился тогда монах, – подари мне, пожалуйста, один свой грошовый медяк!" – "Ладно, – легко согласился Бог. – Только подожди минуточку".

Карта, используемая человеком, может многое рассказать о нем самом.

Два советских скрипача поехали на международный конкурс. На конкурсе один из скрипачей занял второе место, а другой – последнее. Первый плачет, второй спокоен.

– Боже мой! Ведь если бы я занял первое место, мне дали бы сыграть на скрипке Страдивари!..

– Ну не расстраивайся ты так. Второе место тоже призовое... Черт с ней, со Страдивари!

– Как ты не понимаешь! Страдивари! Это все равно, что тебе дать пострелять из маузера Дзержинского...

Да... Иногда прямо-таки необходимо учитывать модель мира собеседника и использовать **доступные ему** слова, иначе не поймет.

2. Сознание и тело – части единой кибернетической системы

Что это значит? "Сознание" – это все, что относится к нашему мышлению. "Тело" – это наши эмоции, ощущения, мышечные напряжения, способы дыхания – все, что касается нашей физиологии. "Части единой кибернетической системы" означает, что есть тесная взаимосвязь между нашими мыслями и нашими ощущениями.

Представьте себе на мгновение, что вы держите в руке один из своих любимых фруктов. Вообразите, что вы чувствуете его вес и кожуру. Он твердый или мягкий, когда вы его сжимаете? Какого он цвета? Произнесите про себя его название. Теперь закройте глаза и представьте, что вы нюхаете его. Какие ощущения вызывает этот запах? Сейчас вы собираетесь его попробовать. Мысленно разрежьте, если это необходимо, и медленно поднесите ко рту. Откусите

кусочек, чтобы почувствовать сок у себя под языком.

Если при этом у вас не выделилось ни грамма слюны, то вы, должно быть, спите. (Ян Мак-Дермотт, Джозеф О'Коннор "НЛП и здоровье")

Фрукт воображаемый, а слюна – реальная. Изменения в сознании повлекли неминуемые изменения в теле. **Сознание и тело – части единой кибернетической системы.**

Что это дает? Например, то, что по внешним проявлениям можно определить внутреннее состояние человека. Какое у него настроение, какой у него характер, как он относится к тому, что происходит вокруг. В НЛП этот метод называют **калибровкой**. Иногда можно демонстрировать своеобразные фокусы: "детектор лжи", "да – нет", "нравится – не нравится", "понимание – замешательство". Можно узнать привычный способ мышления собеседника – мыслит ли он картинками, звуками, ощущениями или же словами. Может быть, это определенные последовательности описанных переживаний.

Секретарша своему шефу:

– К Вам посетитель.

– По какому вопросу?

– Он говорит, что хочет получить свои деньги назад.

Шеф спешно перебирает в памяти своих кредиторов.

– А как он выглядит?

– Он выглядит так, что лучше бы уж вы ему их вернули!

По каким признакам это определяется? По позе и мимике, по цвету кожи, по ее влажности, по типу дыхания, по скорости и высоте речи, по привычным жестам, по их скорости, по движениям глаз, по способу организации речи. Нужен конкретный пример? Берите. Привожу возможный вариант списка внешних признаков, которые можно заметить, калибруя состояния "да – нет".

Да

- Корпус подается вперед.
- Кисти расслабляются.
- Легкий кивок головой.

Нет

- Корпус отклоняется назад.
- Кисти напрягаются.
- Движения из стороны в

- Лицо расслабляется. сторону.
- Уголки губ поднимаются. • Лицо "застывает".
- Веки прикрываются. • Уголки губ движутся по-разному.
- Дыхание сбивается.

Список можно существенно дополнить (за счет индивидуальных особенностей). Единственным ограничением здесь могут стать ваши собственные способности замечать, сортировать и запоминать внешнюю информацию. Эти способности постоянно развиваются и совершенствуются по мере применения этой пресуппозиции.

Хочу обратить внимание читателя еще на одну тонкость. В НЛП предпочитают рассматривать обобщения с точки зрения его **полезности**, а не **правильности** или же **истинности**. Приведенный список внешних проявлений полезен в том смысле, что он демонстрирует наиболее типичные признаки, по которым можно определить состояние собеседника. При этом я ни в коей мере не берусь утверждать, что этот список верен во всех отношениях. Почему?

Во-первых, мы уже обсудили, что **карта – это не территория**. Каждый новый собеседник продемонстрирует вам свой индивидуальный набор реакций (территорию внешних проявлений), который наверняка будет в чем-то отличаться от нашего списка (т.е. от карты).

Во-вторых, даже один и тот же человек в разных ситуациях может продемонстрировать **разные территории**. Например, если у него устали глаза, то моргать он будет несколько чаще обычного. Получается, что движения век в этой ситуации критерием быть уже не могут. Таких примеров, как вы понимаете, можно набрать множество.

Какой из всего этого можно сделать вывод? Когда надо точно знать внутреннее состояние конкретного собеседника, именно этого собеседника и нужно калибровать. Тогда, созданная вами, карта индивидуальных реакций будет работать гораздо лучше, нежели любой более обобщенный список. Кроме всего прочего, это дополнительно развивает соответствующие способности. Второй вывод: можно существенно повысить

надежность калибровки, уделяя внимание **комплексу** внешних проявлений, а не какому-то одному признаку.

Что еще можно взять у нашей пресуппозиции? Возможность самоконтроля. Бытует мнение, что собственными эмоциями управлять невозможно, ибо человек – существо живое и самобытное, – влиянию извне не поддается. Конечно живое! Конечно самобытное! И именно поэтому мы вольны сами выбирать то, что и по какому поводу будем испытывать.

Как это работает? По **принципу обратной связи**. Вспомните какого-нибудь сильного и уверенного в себе человека. Что вспоминается? Голова посажена ровно, плечи расправлены, фигура симметричная... И еще куча всего. А теперь очень неуверенного, постоянно боящегося человечка. Весь сгорбленный, голова низко наклонена, взгляд где угодно, но только не на вас, скованные движения...

Хотите стать увереннее в себе? Отрадите позу и жесты уверенного человека. Обратите внимание на его речь, дыхание, походку. Хотите войти в состояние "критика" – притворитесь, что вы уже в нем. Покажите окружающим, что вы умеете конструктивно и очень точно критиковать, но только без слов – своим телом. Будьте уверены – вы войдете в это состояние.

Есть целые психотерапевтические направления, которые решают психологические проблемы, работая только с телом. Помогая вновь прочувствовать себя и обратить-таки внимание на свой организм.

3. Весь наш жизненный опыт закодирован в нервной системе

Старушка в продовольственном магазине:

– У вас есть тамбовская колбаса?

– Нет.

– А сервелат?

– Нет.

– А краковская?

– Нет. Ну у вас и память!

Врач осматривает грудную клетку бабушки.

- *Что вы ощущаете при сжатии?*
- *Вспоминаю молодые годы.*

Мы помним все. Все, что с нами когда-либо происходило. Все, что мы видели, слышали, чувствовали или говорили себе. Все это записано где-то в нашей нервной системе. Все это составляет наш жизненный опыт. Значит, при желании мы можем получить доступ к любому переживанию, любому событию, которое с нами происходило.

В лондонском ресторане сидит старый отставной генерал. Официант приносит ему бифштекс. Генерал долго смотрит на официанта, потом говорит:

- *Послушайте, у меня такое впечатление, что я вас знаю. Ага... кажется, вспомнил! Вы были знаменосцем в Девонширском полку.*
- *Простите, сэр, но...*
- *Верно, верно, я ошибся. Вы служили во время африканской кампании.*
- *Вы опять ошиблись, сэр.*
- *Я вспомнил! Вы же приносили мне сегодня суп.*

Можно вспомнить все... Звучит заманчиво. Но как? Обращусь непосредственно к вашему же жизненному опыту. Вспомните свои встречи выпускников или же посиделки со старыми приятелями. На таких сборищах нередко звучат фразы типа: "А помнишь...?" И тут же за разговорами вспоминаются события давно минувших дней. Начинает говорить один, эстафету подхватывает следующий, и вот уже все погружены в воспоминания. Вспоминается то, что, казалось бы, давно скрылось от наших глаз. Вспоминаются такие подробности, что просто диву даешься.

Есть и другие способы. Практически в каждом доме можно найти свою домашнюю "машину времени". Что это? Это может быть шкатулка со стопочкой старых писем и открыток, или же это ваша любимая книжка, которую вам читали в детстве... И, конечно же, это наши альбомы с фотографиями.

*"Чтобы жизнь повторилась с начала,
Загляните в семейный альбом".*

Давайте заглянем. Так приятно смотреть на фотографии и вспоминать события, пойманные объективом фотоаппарата. Выберите из них ту, что доставляет вам наибольшую радость. Приглядитесь к ней повнимательнее. Вас приятно удивит, как много неожиданных сюрпризов подарит вам она. Откуда они взялись. Практически на каждой фотографии кроме основного содержания есть масса мелких деталек, что попали на нее совершенно случайно. И чем больше замечаешь этих деталек, тем ярче и насыщеннее воспоминание, и тем полнее переживаешь прошлое событие. Осталось только обратить внимание на окружающие звуки и собственные ощущения, и тогда "картинка оживет".

Как используется это знание? Почти все психотерапевтические школы считают, что у любой проблемы есть свои корни в прошлом. Значит можно вернуться туда и найти способ ее решения. В НЛП этот подход принимается как один из многих возможных вариантов, но далеко не единственный. В НЛП вообще предпочитают чаще задавать вопрос "Как?", а не "Почему?", а **прошлое** рассматривать, как **источник ресурсов**, а не проблем.

При желании в своей личной истории можно найти столько примеров удачного поведения, что любая проблема будет решаться просто автоматически. Если вы не знаете, как действовать в некоторой ситуации, то самое время отправиться в поход за ресурсами прошлого. Туда, где уже возникала подобная ситуация, и вы с блеском с ней справлялись. При этом из прошлого стоит заимствовать не столько конкретные действия, сколько состояния, в которых они придумывались.

Уже искали, но не нашли? Не может быть! Ну ладно. Дам еще одну подсказку. Вас никто не заставляет ограничиваться только собственными возможностями. Вокруг вас было и есть достаточно людей, у которых можно поучиться. Кстати, это могут быть даже **вымышленные** персонажи.

*Штирлиц просыпается в явно казенном помещении:
"Так... Сосредоточимся... Если я у них, то я
штандартенфюрер Штирлиц, если я у нас, то полковник
Исаев..." Вдруг он слышит:*

– Ну и нализались вы вчера, товарищ Тихонов!

Если вы уже выбрали себе пример для подражания, то можно начать действовать так, **как если бы** действовал он. Скопируйте его образ мышления, мимику, жесты, позу... Мы же знаем, что **сознание и тело – части единой кибернетической системы**. Откуда взять информацию о нашей модели тоже понятно: **весь наш жизненный опыт закодирован в нервной системе**. Все это хранится в нашем мозге. Все это можно достать и использовать. Дерзайте.

4. Субъективный опыт определяется пятью системами восприятия: зрительной, слуховой, тактильной, вкусовой и обонятельной

Что такое пять сенсорных систем, я думаю, никому объяснять не надо. У всех есть глаза, уши, нервные рецепторы по всему телу, язык и нос. Как их использовать по прямому назначению, я полагаю, все тоже догадываются.

Тем, кто не догадывается, могу предложить следующие идеи. Можете попробовать:

1. "Совать нос в чужие дела";
2. "Чесать языком";
3. "Вешать лапшу на уши";
4. "Пожирать глазами";
5. "Получать острые ощущения".

Попробовав все это, вы наверняка узнаете, для чего нужны органы чувств на самом деле.

Что нового? То, что информацию, которую мы получаем из внешнего мира, можно разделить на **сенсорную** и на наши **суждения** об этой информации. Сенсорная информация поступает посредством этих самых пяти чувств. Вот пример наблюдения за внешним состоянием собеседника: "Уголки губ приподняты, видны зубы, глаза сужены, щеки порозовели". Остальное – наши суждения и интерпретации: "Он доволен". Сравните: "Чувствую, будто сосет под ложечкой", и "Мне страшно!"

Ну и что? А то, что сенсорная информация объективна и проверяемая. Ее может обнаружить каждый. А вот суждения... Сколько людей, столько и мнений. В ответ на улыбку прохожего можно подумать, что: у меня плохая походка, и он надо мной смеется; он счастлив, что встретил такого красавца, как я; он вспомнил приятный случай. Особо догадливые могут решить, что когда-то в детстве ему на голову упал кирпич... А он просто идет и улыбается. И ничего более.

- *Он завел кошку?*
- *Просто у жены острые ногти.*
- *Он отличник?*
- *Просто у него плохое зрение.*
- *Он готовится к марафону?*
- *Просто забыл дома проездной.*

Чем еще это может быть полезно? Тем, что любой опыт можно описать с помощью этих самых пяти **сенсорных систем**. Этот реальный опыт уже можно перенимать и передавать. Как было раньше? "У него талант, с этим надо родиться. Практика, практика и еще раз практика, и тогда к тебе это придет".

*Пикассо приехал в Лондон. На вокзале у него украли часы.
Инспектор полиции спросил:*

- *Вы кого-нибудь подозреваете в краже?*
- *Да, я помню одного человека, который помогал мне выйти из вагона.*
- *Вы художник. Нарисуйте его портрет.*

И к вечеру по рисунку Пикассо оперативная лондонская полиция задержала по подозрению в краже трех стариков, двух девушек, троллейбус и четыре стиральные машины.

На самом деле, самая "берущая за душу" музыка – только набор звуковых колебаний определенной длительности, последовательности и интенсивности. Его можно записать на компакт-диск или еще куда, а потом воспроизвести. До изобретения нот способность играть осмысленные музыкальные произведения была сродни магии и колдовству. Сейчас этому можно научиться за вполне конечный срок.

Умение "наполнять музыку смыслом" – не более чем способность технически безукоризненно, со всеми паузами, вовремя замедлив или ускорив, усилив или ослабив звучание, проиграть нотный текст. И тогда, если есть хоть один человек в мире, способный это сделать, то его талант уже можно передать множеству других музыкантов¹. Этому уже можно научить, это уже в терминах сенсорного опыта.

"Сразу видно – воспитанный, образованный человек!" "На него можно положиться". "Она такая нежная и заботливая!" "Наша девочка все диктанты пишет на пятерки!" "У него великолепно развито абстрактное мышление". Все эти лестные **оценки** получены благодаря вполне конкретным **действиям**. А уж этим действиям можно научиться и этому реально учатся.

5. Смысл сообщения в реакции, которую оно вызывает

– *Мой директор хочет меня задушить, – сообщает секретарша своей подруге.*

– *А почему ты так решила?*

– *Стоит мне опоздать, как он у всех спрашивает: "А где наша Дездемона?"*

– *Вы знаете, Эйнштейн едет в Токио на конгресс рассказывать о теории относительности.*

– *А что это такое?*

– *Ну, если три волоса на голове – это мало, то три волоса в супе – это много. Если девушка идет к раввину – это хорошая девушка и хороший раввин, но если раввин идет к девушке, то сами понимаете.*

– *И с этой хохмой Эйнштейн едет в Токио?*

В процессе передачи **сообщения** мы выполняем некоторые **действия**, чтобы добиться определенных **результатов**. При этом наши **действия** вызывают **ответные реакции**. Поясню на примере:

¹ Это не так просто, но у ученика появляется конкретная цель, технически достижимая. Инструкция же: "Ты должен наполнить музыку смыслом", эквивалентна: "Пойди туда, не знаю куда. Принеси то, не знаю что".

– Здравствуй, моя кошечка!

– Что?! Я кошечка? Значит, ты считаешь, что я животное? То есть, я, по-твоему, собака!?! Мама, мама! Он меня сукой назвал!

Что он сделал? Чего он хотел этим добиться? Что он получил в ответ? Это те самые вопросы, которые первыми приходят в голову, если рассматривать конфликтную ситуацию с точки зрения этой пресуппозиции.

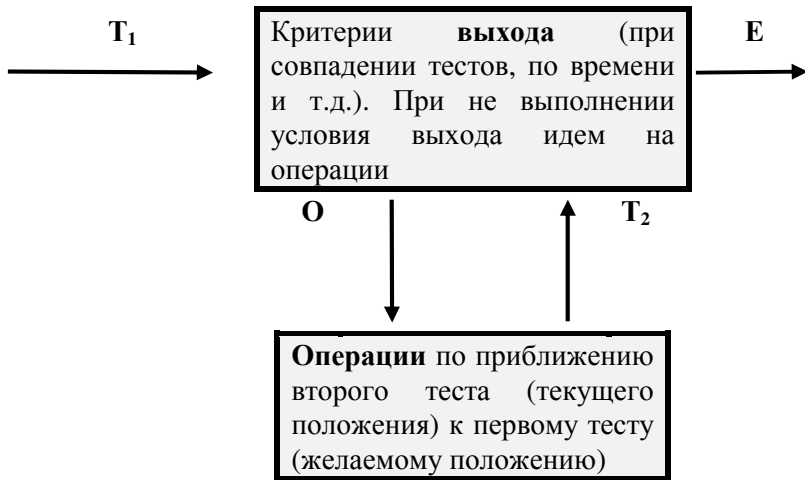
Типичная реакция "нормального" мужа: "В кои-то веки решил к ней ласково обратиться, а она, зараза, ничего не поняла! Нет, ну все-таки все бабы дуры!" Дальше он пойдет выпьет с горя, и его жена еще долгое время не услышит от него ласкового слова. Мы тоже можем ему посочувствовать: "Хотел сделать приятное жене, а она на него "наехала" да еще и тещу подключила".

Вряд ли это самая эффективная коммуникация. Где ошибка? Вот она: ответную **реакцию** вызывают не наши **намерения**, а наши **действия**, и значит, чтобы получить другую реакцию, нужно просто изменять свои действия. **Если то, что вы делаете, не работает, сделайте что-нибудь другое.** Это становится очевидно, когда понимаешь, что смысл сообщения в реакции, которое оно вызывает.

В НЛП есть модель эффективного достижения целей. Она называется **Т.О.Т.Е.**² – Тест-Операция-Тест-Выход (Exit). При первом тесте мы определяем нашу цель, то чего мы хотим достичь. При втором – где мы сейчас находимся. Операции, которые мы выполняем, направлены на уменьшение разницы между первым и вторым тестом. Выход определяет условие перехода к следующей цели (при совпадении тестов, по прошествии определенного количества времени, при обнаружении более желаемой цели и т.д.)³.

² Слово английское, произносится "тоут".

³ Те, кто знаком с программированием, легко узнают здесь привычные операторы циклов.

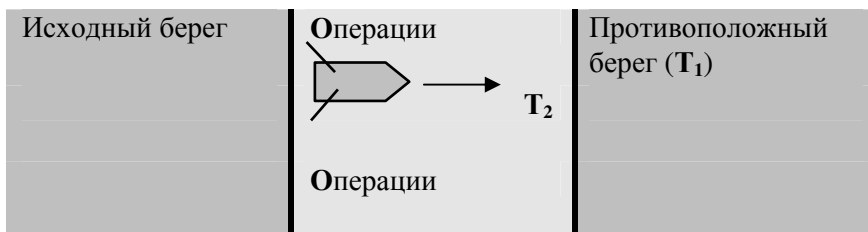


Как ни странно, но критерии выхода имеют немалое значение. Если его не проработать, можно заикнуться очень надолго. Как здесь – тесты совпали, а выхода нет:

Пьяный мужик бьет палкой по луже. Подходит милиционер и спрашивает:

- Ты что здесь делаешь?*
- Акул гоняю.*
- Так их же нет нигде!*
- Значит, хорошо гоняю.*

Разумеется, в каждой цели есть масса подцелей, промежуточных задач. Аналогично, каждый результат является промежуточным для более глобального результата. Если вашей целью считается прочитанная и понятая глава, то подцелями здесь будут абзацы. Для абзацев – строки. Для строк – слова. Таким образом, любой Т.О.Т.Е. можно разбить на множество более мелких промежуточных "тоутов", при этом он является частью некоего более глобального "тоута".



Возьмем, к примеру, переправу. **Первый** тест (формулируем цель): я на противоположном берегу. **Второй тест** (определяем текущее положение): я сижу в лодке возле своего берега. **Операции:** выбираю направление и делаю несколько гребков веслами. **Второй тест:** я на расстоянии трети пути от своего берега и в двух третях пути от противоположного; нос лодки сбит с нужного направления на сорок пять градусов. **Операция:** выравниваю положение носа лодки и делаю еще несколько гребков... **Выходом** здесь будет совпадение собственного местоположения с выбранной точкой на противоположном берегу.

Более мелкие "тоуты" заложены в способе выбора конечной точки на противоположном берегу, в способе определения своего местоположения, в выравнивании носа лодки. Более крупный Т.О.Т.Е. – Т.О.Т.Е. путешествия, например.

Это то, что мы делаем постоянно при взаимоотношениях с неразумной природой. Вряд ли, приплыв куда-нибудь не туда, вы станете обвинять лодку, что она вас неправильно поняла. Вы не станете на нее обижаться. А на жену того незадачливого коммуникатора – станете? А на своих близких? А далеких?

Есть еще один вариант, как тот мужик мог бы воспользоваться "обратной связью", данной его женой. Если когда-нибудь его целью будет обидеть ее, но так, чтобы никто не догадался об этой цели, то он точно знает, что для этого нужно сделать.

Между прочим: с чего вы взяли, что его целью было сделать ей приятное? Чай не первый год живут вместе. Вообще, чтобы уверенно заявить, полезную реакцию мы получили или не очень, нужно четко знать, чего мы хотим:

- *Официант! Что вы мне подали – кофе или помои?*
- *А вы разве не можете отличить?*
- *Нет.*
- *Тогда какая вам разница?*

Жена врачу:

- *Доктор! Есть хоть какая-нибудь надежда?*
- *В зависимости от того, мадам, на что вы надеетесь.*

Для закрепления материала приведу еще пару примеров реального воплощения в жизнь этой базовой пресуппозиции. Первый пример для тех, кто хоть однажды пользовался компьютерной "мышкой". Там все понятно: смысл движения руки с "мышкой" в физическом пространстве заключается в перемещении стрелочки по экрану. И не более. Мы просто обращаем внимания только на внешнюю реакцию, подстраивая под нее собственные действия. Второй пример – управление автомашиной. Если водитель будет ездить, ориентируясь не на внешние события, а на собственные убеждения, каким эти события должны быть, то очень скоро он окажется в больнице.

6. Не бывает поражений, бывает только обратная связь

В конце концов, истинное знание не в том, проигрываем ли мы игру, а в том, как мы изменяемся, когда ее проигрываем, что мы уносим нового, чего раньше в нас не было.

Ричард Бах

- *Лена, пойдешь за меня замуж?*
- *Нет.*
- *А я и не предлагаю – просто спрашиваю.*

У вас опять проблема, неудача, поражение и т.п.? Поздравляю! Вам удалось нащупать шикарный источник ресурсов. Вопрос только в том, сможете ли вы им воспользоваться с максимальной пользой. НЛП, как всегда, отвечает на вопрос, **как** это сделать.

Моделируя наиболее успешных людей, удалось заметить,

они неявно пользовались уже описанной моделью Т.О.Т.Е. В своей работе они руководствовались тремя основополагающими моментами:

Цель	Чувствительность	Гибкость
-------------	-------------------------	-----------------

Они четко знали, чего хотели. Они были чувствительны к внешней обстановке. Они могли проявлять гибкость в средствах достижения своей цели. Цель – первый тест. Чувствительность – второй тест. Гибкость – операции. Полагаю, что они вдобавок ко всему четко знали, когда стоит переходить к следующей цели. Иначе...

*Идет бычок, качается,
Вздыхает на ходу:
"Ой! Доска кончается,
Сейчас я упаду!"*

Кстати, до сих пор мы с вами говорили о гибкости на уровне **средств** (поведенческой), но ведь есть еще такая замечательная вещь, как гибкость на уровне **цели**. Иногда она пригождается больше.

Мужик долгое время живет в пустыне. Страстный инстинкт вынуждает его и так и сяк подкрадываться к антилопе. День, неделю, месяц, измученный желанием, он охотится за ней по пустыне, но каждый раз, в последний момент антилопа успевает отскочить. В один из дней он наталкивается на вертолет, упавший в песчаный бархан, вытаскивает оттуда прелестную блондинку и отпаивает ее водой. Она открывает глаза и говорит:

– Ах, вы спасли мне жизнь! Я готова выполнить любое ваше желание!

– Женщина, – измученно просит мужчина, – будь человеком, помоги поймать антилопу!

Выбор за вами. Вы еще помните, что у вас когда-то была

проблема? Давайте учиться превращать ее в ресурс.

Что же предпринять, раз вы уже "наступили на грабли"? Первый шаг мы уже наметили, когда признали, что **смысл сообщения заключается в реакции, которую оно вызывает**. Таким образом, "проблемная реакция" вашего партнера по общению превращается во второй тест вашего личного "тоута" (текущее положение). Хороший повод применить **поведенческую гибкость** для совмещения имеющегося состояния с желаемым. Если у вас не получилось одним способом, то, может быть, другой сработает. Или третий, четвертый, десятый, но все равно сработает.

Врач велел пациентке высунуть язык. Через пару минут он разрешил ей закрыть рот.

– Но, доктор, вы так ни разу и не взглянули на мой язык!

– Просто мне было нужно, чтобы вы помолчали, пока я выписывал этот рецепт.

Использование модели Т.О.Т.Е. помогает обойти препятствие и достигнуть-таки своей цели. Если подобной цели вам предстоит достигать неоднократно, то стоит проявить **чувствительность**, чтобы не биться лбом об одно и то же препятствие раз за разом.

Второй шаг – получение и анализ **обратной связи** – разумнее сделать "на трезвую голову". Здесь мы можем спокойно **взглянуть со стороны** на возникшие при достижении нашей цели сложности. Какие причины? Как мы попали в трудную ситуацию? Что при этом происходило? Какие были ошибки в нашем поведении? Какие меры следует принять в дальнейшем во избежание повторения проблемной ситуации? Как мы еще могли бы повести себя при ее повторении?

Между прочим: где, когда и с кем данная реакция была бы полезной и очень даже желательной? Взгляните на ситуацию с этой точки зрения, и вас там будет ждать не один сюрприз! До сих пор мы с вами говорили о гибкости на уровне **средств** (поведенческой), но ведь есть еще такая замечательная вещь, как гибкость на уровне **цели**. Иногда она пригождается больше.

Мужик долгое время живет в пустыне. Страстный

инстинкт вынуждает его и так и сяк подкрадываться к антилопе. День, неделю, месяц, измученный желанием, он охотится за ней по пустыне, но каждый раз, в последний момент антилопа успевает отскочить. В один из дней он наталкивается на вертолет, упавший в песчаный бархан, вытаскивает оттуда прелестную блондинку и отпаивает ее водой. Она открывает глаза и говорит:

– Ах, вы спасли мне жизнь! Я готова выполнить любое ваше желание!

– Женщина, – измученно просит мужчина, – будь человеком, помоги поймать антилопу!

Так что выбор за вами.

Третий шаг – выработка нового поведения, формулирование новой **цели**. Хорошо, повторения такой ситуации я не хочу. Тогда что я хочу вместо этого? Что я могу для этого сделать? Как я пойму, что я это получил? Где, когда и с кем я этого хочу? Какие эффекты это привлечет в мою жизнь? Какие ресурсы мне для этого понадобятся? Какие препятствия могут возникнуть у меня на пути? Какие первые шаги для достижения цели я уже могу сделать? Если вы решились делать этот шаг, то ответьте на все вопросы – они составляют **условия хорошо сформулированного результата**. Каждый из них даст вам новый взгляд на заявленную цель.

7. В основе любого поведения лежит положительное намерение, оно связано с первоначальным окружением

*Весь мир насилья мы разрушим
До основанья, а затем
Мы наш, мы новый мир построим –
Кто было ничем, тот станет всем.*

Для начала разберемся с первой частью пресуппозиции: **в основе любого поведения лежит позитивное намерение**. Да-да, даже самые ужасные и разрушительные действия совершаются с благими намерениями. В НЛП принято разделять **поведение и намерение** (действия и их смысл), с тем чтобы, сохраняя

позитивное намерение, изменять поведение.

Послушаем объяснения самих виновников:

После операции хирург беседует с пациентом.

– *Как вы себя чувствуете?*

– *Сейчас уже лучше, но в первое время у меня было такое ощущение, будто меня ударили поленом по голове.*

– *К сожалению, так оно и было. Когда вас привезли на операцию, у нас кончился наркоз.*

Лорд играет свадьбу. После свадьбы гости-холостяки идут в публичный дом и застают там молодого мужа.

– *Сэр, почему вы здесь, ведь у вас молодая красавица жена?*

– *Крошка так устала, что сразу же заснула. Стоило ли будить ее из-за каких-то нескольких фунтов?*

[Академия Знакомств [Soblaznenie.Ru] - это практические тренинги знакомства и соблазнения в реальных условиях - от первого взгляда до гармоничных отношений. Это спецоборудование для поднятия уверенности, инструктажа и коррекции в "горячем режиме". Это индивидуальный подход и работа до положительного результата!]

Думаю, здесь вы легко смогли разобраться, где поведение, а где – позитивное намерение. Чуть-чуть сложнее отыскать позитив в этом анекдоте:

В ювелирный магазин вбегает парень, наставляя на продавца пистолет и говорит:

– *Дай мне кольцо с драгоценным камнем и побыстрей!*

Перепуганный продавец протягивает бандиту кольцо. Тот его критически осматривает и рывкает:

– *Ты что мне даешь, идиот! Это же бриллиант! Дай мне что-нибудь подешевле, чтобы моя невеста поверила, что это кольцо я купил.*

Еще одна классическая фраза: "Цель оправдывает средства". В связи с этим, немножко черного юмора:

В Голливуде один режиссер для сцены сражения

пригласил десятитысячную массовку.

– Вы разорите меня! – стал кричать на него продюсер.

– Не беспокойтесь. Я приказал во время съемок стрелять настоящими снарядами.

– Дорогой, в газете пишут, что вдовы становятся хорошими женами...

– Выходит, мне надо повеситься, чтобы ты стала хорошей женой?

Артист пришел к директору цирка с двумя большими чемоданами и продемонстрировал свой номер. Раскрыв первый чемодан с кирпичами, он положил кирпич на голову, и ассистент разбил его кувалдой. Когда были перебиты все кирпичи, директор сказал:

– Я беру Вас. А что у Вас во втором чемодане?

– Анальгин.

Откуда при всей изначальной положительности намерения может взяться негативное поведение? Ответ мы находим во второй части пресуппозиции: **позитивное намерение связано с первоначальным окружением**. То есть когда-то в прежнем контексте это было самым уместным поведением, непосредственно реализующим позитивное намерение.

– Что у вас есть поесть?

– К сожалению, только гуляш.

– Но в меню значится целая дюжина блюд...

– Это для пробуждения аппетита.

Буфетчик говорит официанту:

– Послушай, перестань выталкивать клиентов на улицу!

Ты, наверное, забыл, что работаешь в вагоне ресторана.

Ну и что теперь со всем этим делать? Во-первых, это хороший повод взглянуть под новым углом зрения на свои взаимоотношения с окружающими и, в особенности, со своими близкими. Какие неудобства они вам доставляют? За их действиями обязательно кроется какая-то конструктивная цель. А может быть, что-то нехорошее делаете вы? Кричите, ругаетесь, обижаетесь? Зачем? Что вам это дает? Может быть, есть более

приятные способы добиться того же?

Второе применение эта идея находит во взаимоотношениях с собственным организмом. А что, если относиться ко всем внутренним событиям (ощущениям, болям, напряжениям, болезням) как к поведению нашего тела. Тогда сразу становится понятно, что все действия нашего мозга имеют позитивное намерение, он заботится о нашем благополучии. Со своим организмом не надо бороться, с ним надо сотрудничать. Возможно, ему стоит помочь найти другие способы, которыми он мог бы воспользоваться для реализации своих целей.

В психотерапевтической литературе достаточно таких примеров. Так, ночное недержание мочи у детей может являться результатом подсознательного желания ребенка привлечь внимание своих родителей. Паралич может помочь сохранить семью. Фобия (неконтролируемый страх перед чем-либо) – просто чрезмерное проявление инстинкта самосохранения.

С помощью ряда техник НЛП можно изменить ошибочное поведение организма и позволить ему достигать своих целей быстрее, легче и приятнее для вас. Вплоть до того, что привезенные на кресле-каталке пациенты, уходили домой на своих двух.

На этой же идее основано понятие **вторичной выгоды**. Традиционные методы лечения от зависимостей (алкогольной, наркотической, курения) зачастую терпят фиаско именно по причине игнорирования этого понятия. Зато, если учитывать...

Ребенок приходит домой с большой шишкой на лбу.

– Что с тобой случилось?

– Упал.

– Сильно плакал?

– Нет, там никого не было.

Что такое вторичная выгода? Поведение, уже изначально имевшее позитивное намерение начинает "обрастать" дополнительными преимуществами. Так "курение" начинает означать – интересная беседа в курилке, перерыв во время работы, успокаивание нервов, проявление мужественности,

возможность начать разговор с незнакомым человеком... Все это надо учитывать, иначе, помогая бросить курить, мы рискуем помочь потерять, например, друзей.

Итак, есть поведение, а есть намерение. **И в основе любого поведения лежит позитивное намерение, которое связано с первоначальным окружением.**

8. Любое поведение представляет собой выбор наилучшего варианта из имеющихся в данный момент

Адвокат своему клиенту:

– Самое лучшее в вашем положении будет пойти к жене и помириться.

– Интересно, а что же будет самое худшее?

Не для кого не секрет, что, шествуя по жизни, мы периодически попадаем в "точки выбора". В этих точках мы вынуждены принимать решения, в той или иной степени, определяющие наше будущее.

*У меня растут года,
будет и семнадцать.
Где работать мне тогда
Чем заниматься?*

Где работать? На кого учиться? На ком жениться? И чем дальше по жизни, тем больше приходится выбирать. Понятно, что широта выбора определяются нашими возможностями. Большие возможности – богатый выбор. Скромные возможности... В общем, выбираем из того, что есть. **Лучшее из того, что доступно.**

Мистер Браун возмущается:

– Это просто безнравственно – подыскивать подружку жизни при помощи компьютера.

– А как ты познакомился с мамой? – спрашивает его сын.

– Нормально, выиграл в покер.

Пожилая японка призналась:

– Я очень довольна, что мужа мне выбрали родители. Видите ли, я бы умерла от одной мысли, что выбрала его сама.

Но это и так понятно. На самом деле, эта пресуппозиция содержит гораздо более сильное утверждение. Она гласит, что **любое поведение представляет собой выбор наилучшего варианта из имеющихся в данный момент**. Это означает, что каждый раз перед тем, как что-то сделать, мы выбираем именно эти действия. Естественно, из того, что есть.

– В чем заключается особенность улицы с односторонним движением?

– В том, что в другую машину можно врезаться только сзади.

Как мы умудряемся не сойти с ума, постоянно решая в уме задачи оптимизации с массой параметров? Очень просто. Сознательно мы решаем только очень маленький спектр задач. Остальные решает наше подсознание. Выбирает из автоматических и очень привычных реакций.

– Мама, мышка прыгнула в бидон с молоком!

– Ты вытащила ее?

– Нет, но я бросила туда кота.

Вы еще помните, что **в основе любого поведения лежит позитивное намерение**. Вот вам и еще один ответ на вопрос: "Почему при позитивном намерении возможно негативное поведение?" Просто был выбор между плохим и очень плохим.

Как-то Вождь всех народов товарищ Сталин смотрел очередной кинофильм перед выпуском его в массы. После просмотра Сталин раскурил свою трубку, попытал и, наконец, изрек:

– А что это у главного злодея усы, как у товарища Сталина? Это что, заговор? Товарищ Берия, расстрелять актера, гримера, сценариста и режиссера.

– Есть!

Насмерть перепуганный режиссер:

– А может быть, мы ему просто усы сбреем?

– ...Или так.

Как видите, стоит добавить новый вариант, и поведение может существенно измениться. Сразу хочу предостеречь: вместо того, чтобы бросаться в окружающих своими советами, займитесь собой. Ищите новые альтернативы для **своего** поведения. Развивайте собственную поведенческую гибкость. В кибернетике существует такой закон: **"В любой системе, состоящей из людей или машин, элемент, обладающий наибольшей вариабельностью, будет являться контролирующим"**. А вот и иллюстрация.

Плывет крокодил по реке Нил. Плывет и помирает со скуки. Вдруг видит: на пальме висит обезьяна и ест банан. "Дай, – думает, – подиучу над ней. Спрошу, замужем ли она? Если ответит, что да, спрошу, кто ж ее обезьяну-то взял? Если нет – кто ж ее обезьяну-то замуж возьмет?" Подплывает и спрашивает с эдакой ухмылкой:

– Обезьяна, ты замужем?

– Выйдешь тут, когда вокруг одни крокодилы плавают!

Естественно возникает вопрос: "Какое число вариантов будет минимально достаточным?" Давайте разбираться. Один вариант реагирования у нас есть всегда.

Собеседование при приеме на работу.

– Что Вы можете делать?

– Могу копать.

– А еще?

– Могу не копать.

Такая ситуация называется **линейный выбор** и хорошо иллюстрируется классическим: "Быть или не быть?" Добавив еще одну альтернативу, получим **дилемму**. Здесь мы опять ничего не выбираем. Отказавшись от одного варианта, тут же попадаем во власть другого.

Глава совместного предприятия вызывает служащего:

– Завтра вы выезжаете в командировку в Канаду. Как вы относитесь к канадцам?

– Я считаю, что в Канаде живут только хоккеисты и проститутки.

– Но-но, поосторожнее! Моя жена – канадка!

– Да?! И в какой команде она играет?

Только имея три независимых альтернативных варианта, мы, наконец, попадаем в ситуацию **выбора**. Теперь мы действительно можем выбирать. Теперь наше поведение практически невозможно предсказать.

И напоследок: для успешной адаптации уровень гибкости элемента системы должен быть пропорционален вариативности остальной части системы. В переводе на человеческий язык, это означает, что при постоянно меняющихся внешних условиях, лучше всего себя чувствует тот, кто умеет приспосабливаться к этим изменениям. Тот, кто имеет наибольшую поведенческую гибкость.

9. Каждый располагает всеми необходимыми ему ресурсами

Сидит уже знакомая нам обезьяна на берегу Нила и полощет веревку в воде. К ней подходит бегемот.

– Ты чего делаешь?

– Дай доллар, скажу.

Бегемот мнетя, но любопытство побеждает. Обезьяна прячет доллар и отвечает:

– Крокодилов ловлю.

– Дура! Кто же ловит крокодилов на пустую веревку?

Обезьяна (про себя): "Может быть и дура, но штуку в месяц имею".

В автобусе довольно упитанный мужчина обращается к мальчику:

– Уступи место дяденьке с аквариумом.

Мальчик уступает:

– А где же аквариум?

Мужчина, хлопая себя по животу:

– Пять литров пива и две воблы.

Мужик приходит наниматься в метеорологический институт. На собеседовании его спрашивают:

- Какие у вас данные для работы в нашей области?*
- За последний год я трижды выигрывал в лотерею!*

Полагаю, что анекдоты уже объяснили вам практически все, что необходимо. Осталось добавить лишь несколько пояснений. По всему тексту то здесь, то там мелькает понятие "ресурсы". Что это такое? С хорошей степенью точности можно сказать, что **ресурсы – это то, что помогает нам жить лучше**. Это могут быть люди и вещи, убеждения и ценности. Ресурсом зачастую являются деньги. Ресурсом может стать время. Далее списком: информация, ценные идеи, наши таланты, способности... Все, чем мы можем воспользоваться для достижения наших целей. **Все, что добавляет нам выборы**. Конечно же, для "энелперов" огромнейшим, ценнейшим ресурсом становится само НЛП и его техники.

А какое состояние назвать ресурсным? **Ресурсное состояние – то, в котором мы обладаем наибольшим выбором**. Разделение состояний на ресурсные и нересурсные несколько отличается от разделения на приятные и неприятные. Вряд ли очень приятное состояние радости будет ресурсным в тот момент, когда начальник решает сделать вам выговор или нет. Верно и обратное.

Художественная выставка в Париже. Пикассо забыл свой пригласительный билет. Его не пускают:

- Докажите, что вы Пикассо.*

Он одним взмахом карандаша изобразил голубя мира, и его пропустили. Фурцева тоже забыла приглашение, и ее не пускают.

- Я министр культуры СССР!*
- Чем вы это можете доказать? Вот Пикассо тоже забыл билет. И ему пришлось рисовать.*
- А кто такой Пикассо?*
- Все в порядке, госпожа министр культуры, можете проходить!*

Кстати, в этом анекдоте содержится подсказка, где можно

поискать эти самые ресурсы. В вашей личной истории. Вы еще помните, что весь наш жизненный опыт закодирован в нашей нервной системе? Ресурсы вокруг нас. Надо только научиться их находить и использовать.

Рассказывали, что где-то во времена гражданской войны произошла такая история... Жена пишет мужу на фронт: "Очень по тебе соскучилась, да и огород вскопать некому. Попросись на пару деньков, может, отпустят..."

Муж отвечает: "Просился – бесполезно. Пусть кто-нибудь поможет. Только не копайте глубоко, потому что я в огороде три ящика патронов зарыл".

Следующее письмо: "Приехали какие-то люди. Перекопали весь огород, но патронов не нашли".

"Родная, чем мог – тем помог".

Теперь о том, зачем такие очевидные факты выделены в отдельную пресуппозицию. Просто наличие необходимых ресурсов не всегда очевидно. В этом случае может помочь простой взгляд со стороны.

Банальная ситуация. Муж неожиданно возвращается из командировки. Любовник, спасаясь, вылезает в окно, а спрыгнуть на землю боится. Висит себе на карнизе, час висит, два. Вот уже утро настало. По улице метет дворник:

– Что, висишь?

– Вишу.

– Спрыгнуть боишься?

– Боюсь.

– Ну, виси-виси. Только подними ноги, подмести надо.

Следующая ситуация демонстрирует силу ограничивающего убеждения – гениальнейшую способность не замечать обилия ресурсов.

Тост: Королева пожелала иметь любовником Александра Македонского. Желание королевы – закон. Что делать, если он умер много веков назад? Пригласили великого трагика Кина. Королева была в восторге.

Через некоторое время она пожелала Петра Великого, а

затем Юлия Цезаря. Опять все было прекрасно. И королева узнала, наконец, великого трагика Кина.

– А теперь я хочу трагика Кина, – сказала она ему.

– Это невозможно, Ваше Величество. Я давно импотент.

Так выпьем за систему Станиславского, позволяющую творить чудеса!

Помните, чуть выше вы читали, что можно решать свои проблемы, действуя, **как если бы** действовал другой человек? Видите, какой это ценный ресурс!

10. Вселенная представляет собой дружественную нам среду, изобилующую ресурсами

Ура! Наконец-то мы добрались до самой таинственной и самой многообещающей базовой пресуппозиции. По моему мнению, она стоит несколько особняком относительно остальных. Если те имеют четкое обоснование и конкретные пути использования, то механизмы действия этой пресуппозиции не столь очевидны. Можно сказать, что если первые девять объясняют, **как** построить эффективную коммуникацию, то десятая – **куда** ее направить и **зачем** это нужно. Она придает НЛП направление.

Заинтригованы? Давайте разбираться. Вселенная. Масштабы воистину огромны. Чтобы осознать глобальность замысла пресуппозиции, придется разрастись до масштабов всего человечества. Надеюсь запастись там обещанными ресурсами и спуститься до наших житейских нужд.

На чем построена теория естественного отбора? Там говорят: "Мир жесток и опасен. Смысл жизни – выживание. Выживание индивида. Выживание стаи. Выживание вида". Человек жил также – спасался от дикой природы. Его врагами были хищники и болезни, голод и холод. Постоянная смертельная опасность стимулировала мышление. И человек выиграл эту смертельную гонку. По крайней мере, так нам внушали в школе.

Парадокс: для всех, существовавших тогда видов, условия

соревнования были примерно одинаковыми. Тогда почему же человек стал разумным, а остальные виды – нет. Посмотрим на те же процессы с точки зрения нашей пресуппозиции. Что мы видим: **человек начал становиться Человеком только тогда, когда впервые доверился внешнему миру**, когда начал приручать огонь. Дальше – больше. Однажды признав, что природа может быть дружественной и дарить ресурсы, человек стал учиться их использовать.

Трудно представить себе радость открытия того, кто однажды обратил внимание, что природа живет по некоторым законам: день сменяет ночь, за зимой приходит лето. Научившись делать прогнозы, человек перестал быть жертвой обстоятельств. Размеры познанной Вселенной росли⁴. На смену охотникам неминуемо пришли животноводы. На смену собирателям – земледельцы. Человечество училось дружить с живой природой...

Экскурс в историю можно было бы продолжить, но суть, полагаю, вы уже ухватили: **человечество развивалось тогда, когда искало ресурсы**, а не тогда, когда бегало от опасностей. Животноводчество началось тогда, когда вместо того, чтобы убить пойманного животного, человек попробовал накормить его. Развитие стало возможным только тогда, когда люди стали исходить из **дружественности и познаваемости** внешнего мира.

Главный вывод сделан. Можно потихоньку начинать спускаться до более житейских масштабов. Что эта пресуппозиция дала человечеству, уже понятно. Для меня интереснее, что она может дать конкретным людям? Оказывается, польза вполне реальная и очень даже житейская. Выбросив из рук оружие, мы можем взять в них инструменты. Перестав выискивать опасности, мы начинаем замечать ресурсы. Научившись доверять людям, мы приобретаем множество новых друзей. Жизнь становится гораздо светлее, теплее и радостней.

⁴ В этой пресуппозиции, под Вселенной понимается та часть окружающего пространства, с которой мы взаимодействуем (физически, информационно) или потенциально можем взаимодействовать. Для современного человека – это может Вселенная в ее астрономическом понимании. Для человека каменного века – это участок в несколько десятков километров в диаметре.

Чтобы ответить на вопрос, как этому научиться, воспользуемся ресурсом остальных presuppositions. Итак: **Вселенная представляет собой дружественную нам среду, изобилующую ресурсами.**

- Окружающие гораздо более дружелюбны, чем может показаться на первый взгляд. Посмотрите повнимательнее и убедитесь, что **карта – это не территория.**

Лысый человек бежит по джунглям. За ним несется стая диких обезьян. Одна обезьяна спрашивает у другой:

– Почему это все обезьяны охотятся за одним человеком?

– Это не охота. Это Тарзана в армию провожают.

- Дополнительно собрать информацию о состоянии собеседника вам поможет калибровка. Вы же знаете: **сознание и тело – части единой кибернетической системы.** Кстати, вы еще помните о том, что на собственное настроение можно влиять?

- Память сама по себе является солидным ресурсом. И им всегда можно воспользоваться. **Весь наш жизненный опыт закодирован в нашей нервной системе.** Вспомните, как много разных людей заботилось о вас с самого рождения.

- Посмотрите, как много талантливых людей в этом мире! Всему этому можно научиться, ведь **субъективный опыт определяется пятью системами восприятия: зрительной, слуховой, тактильной, вкусовой и обонятельной.** По секрету: экстрасенсорный – тоже.

- **Смысл сообщения в реакции, которую оно вызывает.** Вы получили сообщение. Теперь только от вас зависит, как на него прореагировать.

– Алло! Это ты, любимый?

– Я! А кто говорит?

- Информация – один из важнейших ресурсов. Вселенная дарит вам ее постоянно и с небывалой щедростью. **Не бывает поражений, бывает только обратная связь.** Воспользуйтесь ею в полной мере.

Шерлок Холмс и доктор Ватсон отправились

путешествовать на воздушном шаре. Долго ли, коротко ли, но в дороге их застал ураган... Когда они вновь смогли разглядеть землю, то поняли, что не знают, где находятся. Тут они увидели пастуха, что пас овец, и решили обратиться к нему за помощью:

– Сэр! Не подскажите, где мы сейчас находимся?

– На воздушном шаре!

Шар понесло дальше. Ватсон в шоке:

– Что же делать, Шерлок? Как мы теперь узнаем, где находимся?

– Все в порядке, Ватсон. Мы в России.

– Но как вы узнали, Холмс?!

– Элементарно, Ватсон. Только математик может дать такой точный и в тоже время такой бесполезный ответ. И только в России есть математики, которые пасут овец.

- Иногда окружающие доставляли вам неприятные мгновения. Но вы-то помните, что **в основе любого поведения лежит позитивное намерение, оно связано с первоначальным окружением.** Просто они еще не научились правильно дружить. Помогите им.

Профессор вошел в палату к своему пациенту психиатрического отделения. Тот, увидев врача, схватил стул и кинулся к нему. Профессор бросился бежать. Тот – за ним. Профессор, тяжело дыша, выскочил на садовую аллею и прибавил ходу. Преследователь, держа стул над головой, не отставал. Наконец, профессор выбился из сил и обреченно взглянул на больного. Тот поставил стул на землю и вежливо произнес:

– Садитесь, пожалуйста!

- Любое поведение представляет собой **выбор наилучшего варианта из имеющихся в данный момент.** На самом деле, вам доступно неисчерпаемое множество вариантов. Осталось только включить их в репертуар собственных выборов.

На тротуаре у входа в пивную лежит мужчина. Возле него останавливается прохожий:

– *Что с вами? – заботливо спрашивает он. – Вам помочь?*

– *Проходите, не нужна мне ваша помощь. Я здесь лежу в качестве рекламы нашего заведения.*

• **Каждый располагает всеми необходимыми ему ресурсами.** Давайте прикинем. Если у каждого есть хотя бы один ресурс, то общее количество ресурсов будет равно количеству обитателей нашей планеты. А если у каждого есть **все** необходимые ему ресурсы, это ж сколько получается?

Собаковод выгуливает свою любимицу. К нему подходит прохожий и спрашивает:

– *А у вашей собаки есть генетическое дерево?*

– *А зачем? Она пользуется любым.*

• И еще раз: **Вселенная представляет собой дружественную нам среду, изобилующую ресурсами.** Само наличие этой пресуппозиции изменяет положение НЛП относительно других психологических направлений. НЛП позволяет **научиться** гармоничному взаимодействию с собой и со Вселенной. Оно не лечит, оно **учит**. Открывает множество перспектив для развития, ведь самое главное уже ясно: **с Вселенной можно дружить.**