



РОМАНЕНКО Ю.В.

НЕЙРОКОМУНІКАЦІЇ (ОСНОВИ НЛП)

КИЇВСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ
ІМЕНІ ТАРАСА ШЕВЧЕНКА
НАВЧАЛЬНО-НАУКОВИЙ ІНСТИТУТ МІЖНАРОДНИХ ВІДНОСИН
КАФЕДРА МІЖНАРОДНИХ МЕДІАКОМУНІКАЦІЙ ТА
КОМУНІКАТИВНИХ ТЕХНОЛОГІЙ

РОМАНЕНКО Ю.В.
НЕЙРОКОМУНІКАЦІЇ (ОСНОВИ НЛП)
НАВЧАЛЬНО-ДОПОМІЖНИЙ ПОСІБНИК-ПРАКТИКУМ
(ПРАКТИЧНІ ЗАВДАННЯ ДО ТЕМАТИЧНИХ БЛОКІВ ПРОГРАМИ)
ОСВІТНЬО-КВАЛІФІКАЦІЙНИЙ РІВЕНЬ «МАГІСТР»

КИЇВ - 2024

УДК 808.5

ББК 83.7я7А16

Рекомендовано до друку Вченою радою Навчально-наукового Інституту міжнародних відносин Київського національного університету імені Тараса Шевченка

(Протокол № 5 від 17 грудня 2024 р.)

Романенко Ю.В. Нейрокомунікації (основи НЛП). Навчально-допоміжний посібник для проведення практичних занять для студентів освітньо-професійних програм «Міжнародні комунікації», «Міжнародна журналістика» (освітньо-кваліфікаційний рівень «Магістр». Частина 1.)/Ю.В. Романенко (автор-укладач).- К.: Інститут міжнародних відносин, 2024.- 64 с.

Рецензенти:

1. Фурман А.В., доктор психологічних наук, професор Південноукраїнського національного університету імені К.Д. Ушинського
2. Белоусова Н.Б., кандидат політичних наук, доцент кафедри міжнародної інформації Навчально-наукового Інституту міжнародних відносин Київського національного університету імені Тараса Шевченка.

Видання підготовлене для проведення практикумів із навчальної дисципліни «Нейрокомунікації (основи НЛП)» для студентів зазначених освітньо-професійних програм, а також інших спеціальностей гуманітарних факультетів та відділень закладів вищої освіти («Психологія», «Соціологія», «Журналістика»).

ББК 83.7я 7 А 16

ЗМІСТ

ВСТУП.....	5
ПРАКТИКУМ 1.	7
ПРАКТИКУМ 2.	15
ПРАКТИКУМ 3.	31
ПРАКТИКУМ 4.	46

ВСТУП

Навчальна дисципліна «Нейрокомунікації» пов'язана з дослідженням вербальних та невербально-комунікативних технік впливу в сфері міжнародних комунікацій із акторами різного рівня.

Метою навчальної дисципліни є комплексне дослідження алгоритмів збору та аналізу даних про зовнішньо-політичну комунікацію, що мають значення для її моделювання та інформаційно-психологічного впливу у міжнародних відносинах.

В результаті вивчення навчальної дисципліни студент повинен

знати:

- Особливості використання даних вербальної та невербальної комунікації;
- Особливості НЛП-технік впливу на суб'єктів міжнародних відносин в ЛНКМ.
- роль НЛП-технологій у масовій комунікації;
- закономірності використання НЛП-технологій у переговорному процесі

уміти:

- здійснювати лінгвістичне моделювання політичних текстів для лідерів різного рівня;
- використовувати окремі техніки калібрування, підлаштування рапорту та ведення в особистих комунікаціях та в ЗМІ (телебаченні, радіо, інтернеті);
- розрізняти трансівні техніки і гіпноз в текстах та невербальних комунікаціях

володіти:

- основними техніками калібрування та техніками підлаштування;
- навичками побудови текстів на основі рапортної комунікації;
- навичками аналізу стратегії політичного лідера у будь-якій комунікативній ситуації;
- інструментами використання метафоричної комунікації в політичних промовах міжнародного рівня;
- вміннями аналітичного дослідження відеосюжетів визначення застосовуваних технік маніпулювання субмодальностями.

Навчально-допоміжний посібник-практикум призначений для проведення практичних (семінарських) занять із навчальної дисципліни «Нейрокомунікації (основи НЛП)». Структурно посібник складається із

чотирьох практикумів, розрахованих на 16 годин аудиторної роботи (8 практичних занять).

Представлені в посібнику завдання можна поділити на 3 групи:

- 1) завдання найнижчого рівня складності, в яких студентам пропонується надати суб'єктивно-оціночний коментар щодо риторичних феноменів;
- 2) завдання середнього рівня складності, в яких студентам пропонується надати пояснення певних причинно-наслідкових зв'язків або ж запропонувати наукову інтерпретацію риторичних феноменів;
- 3) завдання найвищого рівня складності, в яких студентам пропонується виявити креативне мислення для конструювання відповідних алгоритмів на основі тих чи інших наукових схем.

Кожне виконане завдання оцінюється, в залежності від рівня складності, від 1 до 3 балів, що дозволяє реалізувати нюансову диференціацію результатів навчання та підвищити ефективність у застосуванні модульно-рейтингової системи. Студенти можуть виконувати практичні завдання вибірково, виходячи із рівня складності/спрощеності, що надає можливість викладачеві забезпечувати індивідуальний підхід в оцінці знань, вмінь та навичок.

ПРАКТИКУМ 1.

ТЕМА ПРАКТИКУМУ: СЕНСОРНІ РЕПРЕЗЕНТАТИВНІ СИСТЕМИ ТА СТРАТЕГІЇ В НЛП

Завдання. Пройдіть тест на визначення репрезентативних систем. На основі отриманої кількості балів по кожній з репрезентативних систем розташуйте їх в порядку убутання і побудуйте власну стратегію (патерн чергування сенсорних репрезентативних систем). Скориставшись наведеною нижче розгорнутою характеристикою носіїв чотирьох основних репрезентативних систем, а також на навчально-допоміжний текст¹, складіть власну (особисту) НЛП-характеристику (самоопис) Вашої стратегії.

ТЕСТ НА ВИЗНАЧЕННЯ ПРОВІДНОЇ РЕПРЕЗЕНТАТИВНОЇ СИСТЕМИ І СТРАТЕГІЇ

Інструкція: Перед Вами чотири висловлювання. Щодо них є чотири варіанти відповіді. Оцініть кожен з варіантів за чотирьох-бальною шкалою:

4 (той, який найбільше відповідає Вам);

3 (той, який частково відповідає Вам);

2 (той, який найменше відповідає Вам);

1 (той, який категорично не відповідає Вам).

Проробіть це з кожним з чотирьох висловлювань. Бали занесіть до таблиці згідно позначникам провідної модальності, звіривши варіанти обраних Вами відповідей з бланком відповідей. Порахуйте загальну кількість балів, яка не повинна перевищувати 20.

Виходячи з кількості балів, побудуйте власну стратегію (патерн чергування сенсорних репрезентативних систем), розташували їх в порядку убутання балів. Спробуйте пояснити отриманий Вам результат.

¹При незрозумінні навчально-допоміжного тексту зверніться за додатковою консультацією до викладача.

1. Я приймаю важливі рішення, які ґрунтуються на:

1. добре перевірених почуттях.
2. на тому, що звучить краще.
3. на тому, що виглядає для мене найкраще.
4. на точному, старанному вивченні питання.

2. Під час суперечки на мене найчастіше впливає:

1. тон голосу іншої людини.
2. те, чи можу я ясно бачити (уявляти візуально) точку зору іншої людини.
3. логіка та аргументація іншої людини.
4. відчуваю я чи ні, що я перебуваю в контакті з почуттями цієї людини.

3. Я можу дуже просто зрозуміти свій настрій за допомогою:

1. того, як я одягаюся.
2. тілесних почуттів, які я переживаю.
3. слів, які я обираю.
4. тону і інтонації свого голосу.

4. Для мене просто:

1. підібрати ідеальну гучність і звучання на стерео-системі.
2. обрати найбільш важливі теми по цікавому для мене предмету (написати конспект).
3. обрати надзвичайно зручні меблі.
4. обрати комбінації (поєднання) насичених кольорів.
5. Я зазвичай:

1. буквально налаштовуюся на звуки в моєму оточенні.
2. добре вмю осмислювати нові факти і дані.
3. дуже чутливий до того, як предмети одягу впливають на мене.

4. сильно реаую на кольори і на те, як виглядає кімната.

БЛАНК ВІДПОВІДЕЙ

1 _____ К

2 _____ А

3 _____ В

4 _____ Д

1 _____ А

2 _____ В

3 _____ Д

4 _____ К

1 _____ В

2 _____ К

3 _____ Д

4 _____ А

1 _____ А

2 _____ Д

3 _____ К

4 _____ В

1 _____ А

2 _____ Д

	В	К	А	Д
1				
2				
3				
4				
5				
Всього				

3 _____ К

4 _____ В

А – аудіальна модальність

В- візуальна модальність

К- кінестетична модальність

Д-аудіально-дигітальна модальність

НАВЧАЛЬНО-ДОПОМІЖНІ ТЕКСТИ

ТЕКСТ 1. РОЗГОРНУТА ХАРАКТЕРИСТИКА НОСІЇВ РЕПРЕЗЕНТАТИВНИХ СИСТЕМ²

Холл і Боденхаммер подають наступні характеристики основних репрезентативних систем і відповідних їм поведінкових патернів характеру, які можуть бути ідентифікованими у візуальному спостереженні.

ВІЗУАЛИ. Особи, для яких ключовими є візуальні репрезентації, часто стоять або сидять з випрямленою шиєю і/або спиною і поглядом, спрямованим вгору. Їх дихання найчастіше є неглибоким і особливо помітним у верхній частині грудей. Коли візуал отримує доступ до образу, його подих може навіть зупинитися на мить. Коли починає формуватися картина, дихання відновлюється. Губи візуалів часто виглядають тонкими і стиснутими. Їх голос часто буває високим і гучним з швидкими і різкими спалахами експресії.

Візуалам є властивими організованість і охайність. Шум може відволікати їх. Вони вчаться і запам'ятовують, представляючи картини. Тому вони, як правило, нудьгують на лекціях і запам'ятовують на них дуже мало. При навчанні візуали люблять і хочуть мати візуальну підтримку, а також вимагають її. Вони виявляють більше інтересу до зовнішнього вигляду

²Навчально-допоміжні тексти складено згідно: Bob Bodenhamer • Michael Hall The Complete Manual For Neuro-Lingvistic Programming Practitioner Certification Volume I; Michael Hall • Bob Bodenhamer Mastering Systemic NLP Volume II.- Crown House Publishing; Revised edition (September 8, 1998)

продукту, ніж до того, як він звучить і відчувається. Візуали складають приблизно 60% соціальної популяції.

Оскільки візуали організовують свій світ в візуальний спосіб, вони полегшують вихід для своїх емоцій. Швидко створюючи нові візуальні образи-картинки, візуали можуть використовувати їх і супровідні емоції для заміни старих картин і емоцій. Візуал «стає тим, що бачить», легко створюючи нові картини і змінюючи свої внутрішні стани.

За типом тілобудови візуали найчастіше є худорлявими, довготелесими і мають подовжену талію. Вони підтримують пряму вертикальну поставу. Вони потребують достатню кількість резервного візуального простору та просторового дистанціювання щодо оточення, доволі нетолерантно ставляться до просторової захаращеності.

АУДІАЛИ. Особи з домінуючою аудіальною системою репрезентації відтворюють сталий окорух «праворуч-ліворуч» по горизонтальній лінії. Дихання аудіалів буде доволі регулярним і ритмічним і особливо помітним на рівні середини грудної клітки. Якщо ви попросите їх описати переживання, вони будуть концентруватися насамперед на його звучанні. При цьому їхнє дихання буде пристосовуватися до вираження тих звуків, які вони чують усередині себе. Вони часто зітхають.

Обробляючи інформацію в термінах звуків (фактично використовуючи аудіальні предикати), аудіали будуть із задоволенням відповідати, використовуючи свої власні звуки і мову музики. Вони часто характеризуються «жвавістю мовлення». Аудіали часто віддають перевагу довгим поясненням. Вони навіть пишаються тим, що можуть ясно і виразно, в розгорнутій формі викладати власні думки.

Через свою багатослівність аудіали можуть домінувати в розмові. Коли вони надмірно стомлюють людей своєю зайвою балакучістю, вони стають «відлюдниками нашої культури». Аудіали багато говорять з собою. Вони часто мають високу чутливість до звуків і легко відволікаються. Через цю підвищену чутливість неприємні або різкі звуки можуть відволікати їх.

Аудіали навчаються переважно за допомогою слухання. Оскільки інформація через слухові канали надходить послідовно, аудіали також будуть «думати» і запам'ятовувати в методичний, покроковий і послідовний спосіб. Аудіалам подобається, коли інші люди розповідають їм про події, що відбуваються.

Оскільки аудіали надають найбільше значення звукам, при розмові з ними приєднання може відбуватися не лише за предикатами, але і за тональністю, висотністю, ритмом і темпом, тобто, мелодійними особливостями. Використовувані ними предикати і тональність потребують мелодійного звучання, що узгоджується з їх внутрішньою реальністю. Люди з цієї репрезентативною системою складають близько 20% соціальної популяції.

За особливостями тілобудови аудіали мають найчастіше мезоморфний тип статури, займаючи проміжну нішу між худими візуалами і огрядними кінестетиками. При жестикуляції їх руки часто вказують на вуха. Тулуб аудіала буде при розмові нахилитися вперед. Коли аудіал чує звуки всередині себе, він буде відхилитися назад. Аудіали стежитимуть за тим, щоб їх голос був ритмічним і рівним.

КІНЕСТЕТИКИ. Кінестетики характеризуються в окулесіці переважанням окорухів в нижній проекції. Їх погляд буває доволі часто спрямованим донизу (*Холл і Боденхаммер, як і інші автори наполягають на переважанні патерну донизу-праворуч, хоча це не завжди так – прим. автора*).

Вони використовують предикати, що позначають відчуття, руху, дії: торкатися, відчувати, хапати, тепло і т.п. Кінестетики мають черевний тип дихання. Той, хто має тілесні відчуття, дихає глибоко. Їх дихання змінюється в залежності від стану їх почуттів. Губи кінестетиків зазвичай виглядають повними і м'якими. Тон їхнього голосу часто буває низьким, глибоким, хрипким і/або приглушеним.

Кінестетики зазвичай говорять повільно і роблять довгі паузи, коли отримують доступ до інформації. Якщо вони володіють внутрішньою (інтровертною) орієнтацією, їх тіла будуть виглядати повними, округлими і м'якими. Однак якщо кінестетики володіють зовнішньою (екстравертною) орієнтацією, вони, скоріше за все, матимуть м'язову тілобудову.

Тілорухи кінестетиків є переважно уповільненими. Кінестетики віддають перевагу доторкам. При спілкуванні з кінестетиками автори радять розташовуватися на невеликій відстані від них, оскільки їм подобається близькість. Кінестетикам важко позбутися негативних емоцій. Через залипання на негативних емоціях може формуватися депресія. Кінестетики складають приблизно 20% соціальної популяції.

АУДІАЛО-ДИГІТАЛИ. Людина, яка використовує переважно аудіально-цифрову репрезентативну систему, по суті, діє на метарівні свідомості, себто, над сенсорними рівнями візуальної, аудіальної і кінестетичної репрезентативних систем. В результаті у оточуючих створюється враження, що така людина функціонує в «комп'ютерному» режимі.

В мовному контенті такої людини переважають абстрактні поняття, синтаксична структура характеризується складністю, словниковий запас є доволі значним, а засоби вираження думки – варіативними. Концептуальний режим означає послуговування різноплановими соціолектами та професіолектами, спеціалізованими мовними жаргонами. Вудсмолл (Hall, 1989/1996) відзначав, що вони віддають перевагу спискам, критеріям, правилам, метакомунікації і т.п.

Окорухи у людей з цією метарепазентативною системою будуть відповідати патерну латерального руху, як і у аудіалів, за винятком того, що при отриманні доступу до інформації та після цього вони будуть схильними спрямовувати погляд вниз і ліворуч. Їх дихання буде обмеженим і нерівним. Губи часто будуть виглядати тонкими і стиснутими.

Аудіало-дигітали зазвичай приймають позу з випрямленою шиєю, розправленими плечима і схрещеними на грудях руками. Їх голос буде здаватися монотонним, «роботизованим» і схожим на мову, синтезовану за допомогою ЕОМ. Вони часто мають м'яку і повну статуру. Однак через те, що аудіально-дигітальна система часто відтворює властивості інших репрезентативних систем³, ці люди можуть дуже сильно відрізнитися від наведеного опису.

ТЕКСТ 2. СТРАТЕГІЇ.

Згідно з прийнятою в НЛП точкою зору, навички виникають та функціонують на основі «вдосконалення та встановлення послідовності використання наших репрезентативних систем». «Встановлення послідовності використання репрезентативних систем» - це і є опис структури стратегії.

Ілюстративний приклад. Розглянемо ситуацію, вранці Ви піднімаєтеся з ліжка. Як ви виконете це завдання? Що дозволяє вам здійснювати цю фізичну дію? Що подумки відбувається у Вашій свідомості, що дозволяє вам привести своє тіло в рух і підвестися з ліжка?

³Саме через багатий словниковий запас і вільне володіння складними синтаксичними конструкціями вирізнити аудіало-дигіталів буває доволі важко.

Чи чуєте ви спочатку дзвінок будильника (A^e - аудіальна зовнішня репрезентація)? Що відбувається за цим? Ви можете сказати кілька слів: "О, невже час вставати" (A^{id} - аудіально-дигітальна внутрішня репрезентація). Можливо, ви відчуваєте, що не хочете вставати (K^i — кінестетична внутрішня репрезентація, або «емоція»), і кінестетичне відчуття, що ви зодягли це судження у форму напруги в спині (C^n — кінестетичний негативний стимул). Але потім ви розумієте, що якщо не встанете, то запізнитеся на навчання/роботу і можете децю втратити (A^{id} - слова про роботу, ваше майбутнє). Отже, ви ведете внутрішній діалог із собою про необхідність встати, щоб піти навчатися/працювати (A^{id} — аудіально-дигітальні слова). Коли це знання досягає певного порогу, воно наказує вашому тілу підвестися з ліжка (K^e — кінестетична зовнішня репрезентація). Записуючи всі ці послідовні частини у вигляді покрокової формули вашої мотиваційної стратегії ранкового підйому, отримуємо:

$A^e \rightarrow A^{id} \rightarrow K^i \rightarrow /C^n \rightarrow A^{id} \rightarrow A^{id} \rightarrow K^e$

Стратегія визначає послідовність використання репрезентативних систем, який описує план отримання певного результату. Роберт Ділтс (Dilts, 1980) писав: «Уся наша видима поведінка контролюється стратегіями внутрішньої обробки».

Ваш мозок має стратегію утворення таких видів досвіду, як навчання, викладання, мотивація, настанова, правопис, любов, ненависть, увага та всіх форм поведінки. Формально, стратегія має відношення до будь-якої внутрішньої та зовнішньої множини (порядку, синтаксису) елементів досвіду, які послідовно призводять до певного результату. Більшість наших стратегій життя, реагування, мислення, взаємодії тощо формуються в ранньому віці. Ми безсвідомо засвоюємо, що певна послідовність використання репрезентативних систем призводить до певного результату. Потім ми узагальнюємо цю стратегію на всі випадки, які передбачають отримання такого результату. Стратегія має відношення до будь-якої внутрішньої та зовнішньої множини (порядку, синтаксису) елементів досвіду, які послідовно призводять до певного результату.

ПРАКТИКУМ 2.

КАЛІБРУВАННЯ, ПІДЛАШТУВАННЯ, ПОБУДОВА РАПОРТУ І ВЕДЕННЯ⁴

БЛОК 1. ПІДЛАШТУВАННЯ І МЕТАПРОГРАМИ

Завдання 1.1. Ознайомтесь із текстом блоку 1.1., дайте відповіді на запитання, наведіть приклади та згенеруйте відповідні коментарі.

Рапорт виникає на основі розпізнавання, на основі відчуття, що хтось є подібним комусь в якомусь аспекті. Це відчуття має безсвідоме походження, проте, може створюватися свідомо. Ми створюємо або посилюємо рапорт за допомогою підлаштування до іншої людини. Побудова рапорту рідко спричиняє негативні наслідки, проте не є самою метою. Ефективну комунікацію, а саме, ефективну цілеспрямовану комунікацію - відрізняє рівновага між напрямом та простором.

Фахівець у галузі НЛП надає іншій людині достатній простір, щоб відчутти себе почутою і зрозумілою, але він також задає певний напрямок, щоб привести іншу людину туди, куди вона б не могла потрапити самостійно. Якщо партнер по комунікації не був повністю зрозумілий, і, отже, рапорт не встановився, в цьому випадку партнер по комунікації не буде відкритий для навчання іншої людини - терапевта, тренера, консультанта, керівника - і не слідуватиме за ним.

Партнер по комунікації «явно пручається», тренер «не здатний обґрунтувати свої дії», консультований «не хоче по-справжньому змінюватися», підлеглий «виявляє впертість»... Усе це означає, що є суттєвий критерій, на підставі якого ці люди не відчуваються достатньо почутими і зрозумілими. Таким чином, зміна не може бути повноцінною, якщо з боку

⁴Bateson G. Steps to an Ecology of Mind. New York: Ballantine Books, 1972.; Dilts R. Applications of Neuro-Linguistic Programming. Capitola, California: Meta Publications, 1983; Dilts R. Roots of Neuro-Linguistic Programming. Capitola, California: Meta Publications, 1983; Dilts R., Bonissone G. Skills for the Future. Capitola, California: Meta Publications, 1993; Dilts R., Grinder J., Bandler R., DeLozier J. Neuro-Linguistic Programming: The Study of the Structure of Subjective Experience, Volume I. Capitola, California: Meta Publications, 1980; Dilts R., Hallbom T., Smith S. Beliefs: Pathways to Health & Well Being. Portland, OR: Metamorphous Press, 1990; Dilts R. B., Epstein T., Dilts R. W. Tools for Dreamers: Strategies for Creativity and the Structure of Invention. Cupertino, California: Meta Publications, 1991; Grinder J., Dilts R. The Syntax of Behavior. Portland, Oregon: Metamorphous Press, 1987; Grinder J., Bandler R. The Structure of Magic Vol. I & II. Palo Alto, California: Science and Behavior Books, 1975, 1976; James T., Woodsmall W. Time Line Therapy. Capitola, California: Meta Publications, 1987.

терапевта, тренера і т. д. а спостерігається нездатність «підлаштовуватися». З іншого боку, також може спостерігатися нездатність «вести».

Вміння «підлаштовуватися» сприяє, передусім, тому, що між людьми виникає атмосфера довіри та причетності. Однак якщо метою є зміна, а людину при цьому не ведуть ні до чого нового, вона, зрештою, не буде задоволеною. Як уміння підлаштовуватись, так і здатність «вести» є дуже важливими. Тому ми так часто говоримо про рівновагу між цими двома процесами. Фахівець у галузі НЛП «підлаштовуватиметься» до людини, з якою працює, доти, доки між ними не встановиться достатній раппорт, а потім починає поступово «вести» її.

Отже, підлаштування є необхідним для створення раппорту. Раппорт сприяє тому, що інша людина починає сприймати наші ідеї, або, у крайньому випадку, бере їх до уваги. Це відбувається як на мікрорівні (окремі відчуття), так і на макрорівні (при цьому «підлаштування» характеризує процес, що триває довгі роки), а також зачіпає все, що знаходиться між ними. Прикладом макро-рівня («підлаштовуватися» протягом тривалого часу) є терапевт, який протягом багатьох років щотижня заново налаштовується на партнера по комунікації і тим самим поступово будує раппорт.

Прикладом мікрорівня («підлаштовуватися» та «вести» в одному єдиному сенсі) може бути продавець, який каже: «Щодня ти отримуєш рекламні проспекти з номерами телефонів людей, які хочуть тобі щось продати» (це приклад «підлаштування» до досвіду іншого) людини), «і ти думаєш: ну ось, ще один» (це все ще приклад «підлаштування»), «тому я припускаю, що ти захочеш мене трохи послухати» (це приклад наміру «вести», тому що інша людина ще взагалі не збиралася слухати).

Одна людина слідує за іншою людиною (підлаштовується до іншої людини), приводячи свою власну поведінку — наприклад, невербальні реакції — у відповідність до поведінки цієї людини. Коли йдеться про невербальні форми поведінки, це називають також «віддзеркаленням»: спеціаліст з НЛП стає невербальним відображенням свого партнера по комунікації.

Існують різні невербальні та концептуальні «канали», за допомогою яких одна людина може підлаштовуватися до іншої людини. Ось найважливіші з них:

- Манера триматися.
- Рухи та жестикуляція.

- Темп, ритм, тип та амплітуда дихання.
- Тон, обсяг, темп та ритм мови.
- Емоційний вираз.
- Оціночні висловлювання.
- Культура.
- Стиль мислення (метапрограми).
- Критерії (цінності)

ЗАПИТАННЯ ТА КОМЕНТАРІ

1. Наведіть 2 приклади з власного досвіду, в якому б Ви послуговувалися або могли б послуговуватися техніками підлаштування. Опишіть способи, які Ви при цьому використовували (вербальні або невербальні).
2. У відкритому доступі знайдіть будь-яке відео з публічними комунікаціями політиків (громадських діячів, бізнесменів тощо), яке, з Вашої точки зору, могло б бути ілюстративним для застосування учасниками комунікації технік підлаштування. В обраному Вами відеоматеріалі покажіть, які саме техніки підлаштування було використано учасниками комунікації та опишіть ефекти їх впливу на встановлення рапорту.

Завдання 1.2. Ознайомтесь із текстом блоку 1.2., дайте відповіді на запитання, наведіть приклади та згенеруйте відповідні коментарі.

ВАРІАНТИ ПІДЛАШТУВАННЯ

Існують різні аспекти, за якими можна взаємодіяти з партнерами по комунікації у процесі підлаштування. Нижче наводиться їхній перелік. Ефективність підлаштування у кожному даному випадку залежить від самої людини. Загалом техніки підлаштування поділяються на невербальні (група 1) та вербальні (група 2).

Група 1. Невербальні варіанти підлаштування

1. Манера триматися

Ви приймаєте позу іншої людини (ніби Ваша поза є її відображенням). Це може також виражатися в тому, що Ви звертаєте свою увагу (погляд) туди, куди спрямована увага іншої людини в межах її поля зору (інакше кажучи, з її точки зору).

2. Рухи та жестикуляція

Ви здійснюєте ті ж самі або майже ті самі рухи, що й інша людина. Це можуть бути як несвідомі рухи, (наприклад, автоматичне кивання головою), так і усвідомлені рухи, (наприклад, певні жести). Рухи добре сприймаються периферичним зором.

3. Темп, ритм, тип та амплітуда дихання

Ви намагаєтесь дихати так само, як дихає інша людина. Іноді це буває досить важко зробити фізично — наприклад, якщо інша людина має астматичне дихання. Можна добре підлаштуватись до темпу дихання, використовуючи при цьому так зване перехресне відображення, тобто, наприклад, говорити в темпі, в якому інша людина дихає. Під виразом "тип дихання" мається на увазі відмінність між високим, поверхневим диханням і глибоким диханням животом, тобто, по суті, нюанси між ними.

4. Тон, обсяг, темп і ритм мови

Ви говорите так само голосно чи тихо, так само високо чи низько, так само плавно чи уривчасто і так само швидко чи повільно, як і інша людина.

5. Емоційний стан (ознаки емоційного стану)

Ви створюєте у себе емоційний настрій, який відповідає емоційному настрою іншої людини. При цьому йдеться не про безпосередньо зовнішню поведінку, а про автоматичний прояв деяких субтильних невербальних манер поведінки, які узгоджуються з манерами поведінки іншої людини. Втім, якщо ви використовуєте для підлаштування будь-які інші варіанти, це також сприяє емоційному підлаштуванню, і навпаки.

Група 2. Вербальні варіанти підлаштування

6. Оціночні терміни (предикативи)

Оціночний термін (предикатив) – це частина мови, який передає оцінку властивості (якості) предмету, способу дії або наявного стану чи ситуації⁵. У реченні «Вона здається мені сильною жінкою» оціночними

⁵Найчастіше до предикативів в граматиці будь-якої мови відносять прикметники, прислівники, дієприкметники та дієприслівники.

висловлюваннями є слова: «сильна» та «жінка». У цьому контексті людина найчастіше віддає перевагу одній з репрезентативних систем, і ми можемо визначити, які оціночні вирази (предикативи, або ж, простіше сказати, прикметники, дієприкметники та прислівники/дієприслівники) (*візуальні, аудіальні, кінестетичні, тактильні, смакові (густаторіальні), нюхові (ольфакторіальні), абстрактно-дігитальні (аудіально-дигітальні)*) вона використовує найчастіше. Одним із способів такого підлаштування є використання тих самих оціночних термінів (предикативів), які використовує інша людина.

Ілюстративні приклади.

Візуальні предикативи:

«Дивися... тоді я зрозумів, у чому справа!»,
"Вона з тих, на кого люди звертають увагу".

Аудіальні предикативи:

«Слухай... і тут у мене задзвонив дзвінок!»,
"Вона зазвичай це говорить".

Кінестетичні предикативи:

«Тоді мені все відразу стало легко і зрозуміло!»,
"Її думка має достатню вагу".

Тактильні предикативи

«Зазвичай ці люди дуже жорсткі»

«Чи не міг би ти спілкуватися м'якше?»

Смакові (густаторіальні) предикативи

«Мое життя не можна назвати солодким»

«Там я прожив багато гіркотних днів»

Ольфакторіальні (запахові) предикативи

«Від неї просто смерділо брехнею».

«Повітря в приміщенні було ніби-то парфумованим корицею та ваніллю».

Абстрактно-дигітальні (аудіально-дигітальні) предикативи

«Вона добра і справедлива»

«В цілому у мене на роботі доброзичлива атмосфера»

7. Поведінкові паттерни (зразки поведінки)

Поведінкові паттерни людини знаходять вираз у всіх складових оточення людини, як вербального, так і невербального: акцентах вимови, використанні певних слів і жестів, носінні одягу, аксесуарів, прикрас і т.п. певного типу, припущенні або униканні певних звичок (напр., тютюнопаління, вживання кави і т.п.), типі погляду (прямого чи периферійного) і т.д. і т.п. Підлаштування за ознаками поведінкових паттернів може бути важливим для створення рапорту.

Ілюстративний приклад. Наприклад, в певному молодіжному субкультурному середовищі поставляться з більшою довірою до людини, яка носить відповідні аксесуари, властиві представникам цієї субкультури (хіппі, панкам, готам, емо і т.п.).

8. Стиль мислення (метапрограми мислення)

Загальні тенденції у мисленні людини називаються у НЛП «метапрограмами мислення». Ці тенденції може бути активними/реактивними, глобальними/специфічними, зосередженими на можливостях/обмеженнях, такі, що «надають перевагу існуючим процедурам»/«надають перевагу вільному вибору» тощо. Ми можемо дати визначення стилю мислення людини як характерного для неї профілю (типової комбінації) метапрограм⁶.

⁶*Метапрограми* - це базові фільтри сприйняття людини, «палі», на яких тримається її світосприйняття. Людині, у зв'язку з обмеженістю її свідомості, постійно доводиться відфільтровувати «зайву» інформацію, щоб упоратися з рештою. І, звичайно, при цьому вона втрачає, пропускає та спотворює значну частину інформації.

До основних метапрограм відносяться: **1) референції** (метапрограми пошуку систем відліку, норм та критеріїв) **2) мотивації** (джерело активності), **3) фокуси порівнянь** (орієнтації в досвіді, типи узагальнення, ключові улюблені форми мислення) та **4) способи сортування оточуючої дійсності** (визначають сфери інтересів і спрямованості мислення на ті чи інші предмети/аспекти дійсності).

1) **Референції** стосуються того, де люди знаходять свої системи відліку, критерії та норми. Люди з внутрішніми референціями будуть звертатися до своїх внутрішніх систем відліку, критеріїв та норм і буде використовувати їх для порівняння різних зразків дій та для ухвалення рішення щодо того, як їм слід чинити. При здійсненні порівняння вони орієнтуватимуться на свої внутрішні норми.

Люди із зовнішніми референціями потребуватимуть того, щоб хтось інший вказував їм системи відліку, критерії, норми та напрямки дій. Таким людям потрібні зовнішні певні норми. Вони будуть задавати питання про ваші норми. Все це виглядає так, ніби вони насилу приймають рішення і переконуються в тому, що робота зроблена добре, лише тоді, коли хтось скаже їм про це.

- 2) **Мотивації** стосуються того, де перебуває джерело активності людини (всередині неї або ззовні). Активна людина мотивує себе сама. Вона є ініціативною в тому сенсі, що їй для початку руху не потрібна дія або інша спонукка ззовні, вона може розпочати рух сама, не чекає, доки інші почнуть діяти. В мові такі люди імовірніше використовуватимуть закінчені речення з особистим підметом (Я роблю). Пасивна людина мотивується зовнішніми впливами. Її активність є радше низкою реакцій на те, що відбувається, аніж її ініціативою. Для початку руху йому потрібен «поштовх ззовні». Вона чекає, поки інші почнуть діяти, або чекає на слушну нагоду для старту; їй потрібен час на аналіз та обмірковування ситуації. В мові такі люди імовірніше використовуватимуть дієслова у пасивному способі та незакінчені речення з безособовим підметом.

В мотиваціях також зустрічаються такі метапрограми як *«рух до/рух від»*. Людину з першою метапрограмою (*«рух до»*) хвилює те, що вона виграє, набуде, досягне. Вона більше звертає увагу на те, що їй потрібно, а не те, чого вона хоче позбутися. Це людина, яка *«йде на нову роботу»*; а не *«йде зі старої роботи»*. Ці люди добре можуть визначити, чого вони хочуть досягти, але в них можуть виникнути труднощі з визначенням того, чого треба уникнути. Вони фокусовані на своїх цілях, просуваються до того, чого хочуть. Вони краще можуть впоратися зі справами там, де є необхідною здатність невідступно прагнути певної мети. Вони є *«менеджерами можливостей»*, які часто не бачать обмежень.

Людину з другою метапрограмою (*«рух від»*) хвилює, як уникнути негативу і того, що їй не подобається. Це не означає, що у неї немає мети, просто, в першу чергу, вона звертає увагу на те, що їй не подобається, чого вона хоче уникнути. Вона *«йде зі старої роботи»*, а не *«йде на нову роботу»*. Ці люди добре визначають, чого їм варто уникати, і оскільки вони прагнуть виявляти помилки, то добре працюють як такі собі *«контролери якості»* та *«менеджери обмежень»*, які часто не бачать можливостей.

- 3) **Фокуси порівнянь** стосуються *орієнтацій в досвіді, типу узагальнення та ключових улюблених форм мислення*. За орієнтаціями в досвіді розрізняють *метапрограми подібностей, відмінностей та змішаного типу (подібностей/відмінностей)*. За типом узагальнення розрізняють право- та ліво-півкульний тип

узагальнення. За улюбленою формою мислення – індуктивний, дедуктивний та аналогізуючий типи.

За орієнтаціями в досвіді одні люди спочатку говорять про те, чим схожі речі, а інші - про те, чим вони різняться. Так само одні люди більш консервативні і орієнтуються на те, що звично і стабільно, а інші шукають нове і незвичне. Це і є орієнтація в досвіді. І це пов'язано з вашим внутрішнім годинником — з вашим відчуттям часу.

Орієнтація на подібність. Насамперед такі люди звертають увагу на те, що є схожим. Ці люди вважають за краще, щоб зміни відбувалися поступово і неквапливо, і щоб ситуація повільно розвивалася у часі. Коли вони дізнаються, як виконувати роботу, вони готові займатися нею тривалий час і досягають успіху у вирішенні більшості завдань. Вони часто користуються порівняннями типу: "краще", "гірше", "більше", "менше".

Орієнтація на відмінності. Насамперед такі люди звертають увагу та помічають, мотивуються новим і несхожим. Вони прагнуть змін і отримують від них задоволення, мають схильність часто змінювати роботу. Їх приваблюють нововведення, якщо вони заявлені як «нові» або такі, що «не мають аналогів».

Подібність із винятком. Орієнтація те що, як розвиватися з часом. Ці люди займають проміжну позицію між орієнтацією на подібність і відмінності. У промові вони спочатку звернуть увагу на те, що схоже, і потім на відмінності.

Тип узагальнення (ліво-півкульний/право-півкульний) Ця метапрограма описує те, як думають, як організують власне мислення. Іноді щось дуже важко пояснити іншій людині просто тому, що вона думає інакше. Це досить частий привід для конфліктів та розбіжностей — деяким людям просто важко зрозуміти «чужий» стиль мислення.

Великий Розмір узагальнення. Це правопівкульний (емоційно- та образно-орієнтований) тип мислення, який «за лісом не бачить дерев». Ця людина віддає перевагу загальному погляду, намагається бачити все цілком, але на короткий момент може звернутися до деталей. Вона ніби бачить одну цілу картинку, все в єдиному образі.

Саме тому вона може пропускати кроки і послідовності, тим самим створюючи утруднення і пропуски в деталях. Вона бачить послідовність цілком, як один шматок, а не як серію наступних один за одним кроків. Вона може видавати інформацію у довільному порядку, не будучи прив'язаною до чіткої процедури: може читати книгу не спочатку, а з середини. При цьому вона важко може виконувати чітку послідовність дій: елементи губляться, та й сама послідовність для неї не надто важлива. Тому вона здатна упустити масу інформації. Природно, це виявлятиметься й у мові: в ній переважатимуть прості речення, ємні образи, буде мало подробиць і деталей:

«Він прийшов, вона пішла». Це мислення стратегів, людей, які мислять великими ідеями і мало уявляють, як, власне, ці ідеї втілити.

Маленький Розмір Узагальнення. Це лівопівкульне мислення — велике значення надається деталям, подробицям, послідовності кроків. Такі люди з утрудненням створюють програмне (стратегічне) бачення, зате добре можуть виконувати чітку послідовність, процедуру. Великої картинки у них немає, але деталей безліч, і для них ці деталі надзвичайно важливі. У мові це знаходить вираження в тому, що речення можуть бути довгими, різноманітними, з безліччю видозмін у словах. Люблять грати зі словами, перетворюючи їх із однієї форми на іншу. Люблять вживати власні імена, тобто іменники та власні назви. Під час розмови вони, швидше за все, описуватимуть послідовність подій: що з чого сталося і до чого прийшло. Описи їх доволі точні та докладні. Лівопівкульне мислення є мисленням тактика, реалізатора - людини, здатної виконувати послідовність дій. найдрібніших подробиць, перетворюючи ідею на цілком працюючу схему дій.

Улюблений спосіб (форма) мислення. Якщо тип узагальнення — це радше статика, то спосіб мислення — динаміка. Зазвичай люди здатні перейти від загального бачення до деталей та назад. Просто одні вважають за краще йти від загального до часткового, інші — від деталей до загальної картинки.

Часткове узагальнення (індукція). Рух мислення індуктивний: від часткового до загального, в напрямі «укрупнення» висновків. «Я сьогодні прийшов у джинсах, Петя прийшов у джинсах, Оля теж у джинсах прийшла – зараз вся молодь у джинсах ходить». Спершу дає деталі.

Розукрупнення (дедукція). Спосіб мислення дедуктивний: від загального до часткового. Спочатку дає загальне уявлення: «Зараз модно працювати в... — швидше за все, і Петро влаштується до..., і Оля також...»

Аналогія. Спосіб мислення з використанням аналогії, еквівалентність. Може вигадувати метафори, щоб пояснити, що він має на увазі. «Марічка сьогодні у спідниці, Дарина сьогодні у спідниці, напевно, і Оля сьогодні теж прийде у спідниці».

- 4) **Способи сортування дійсності** визначають сфери інтересів і спрямованості мислення на ті чи інші предмети/аспекти дійсності. Інтереси людини досить зручно поділити на шість категорій: *Люди, Речі (Дії), Цінності, Процес, Час, Місце*. Це життєві орієнтири людини, ті явища, які для нього важливі і є способами сортування). Людина з великим задоволенням їх обговорюватиме, відразу стаючи нудною, якщо ви оберете щось інше. Щоправда, не обов'язково, що при збігу інтересів співрозмовник буде з вами згоден. Це лише означає, що ви, швидше за все, зможете поговорити і знайдете спільну тему для розмови, але можете сперечатися до хрипоті.

Люди. Хто? Для нього важливі люди, хто з ким. І насамперед він з'ясовує хто й каже в основному про людей. Якщо його кудись запрошують, то найважливіше для нього питання – хто там буде? Професії, пов'язані зі спілкуванням, зазвичай припускають способи сортування «люди» чи «цінності».

Речі та Дії. Що? Ці люди звертають багато уваги на речі та предмети. Якщо їх запитати, на що вони насамперед звернули увагу, вони почнуть описувати обстановку, одяг, колір шпалер або розташування меблів. Крім того, сюди відноситимуть «упредметнені процеси» — дії. Слова, які їх описують, називаються номіналізаціями: кохання, щастя, дружба, віра, надія...

Якщо людина з ЗС «процес» на запитання «а що там буде?» відповість: «розмовляти», «спілкуватися», «є», то людина дій відповість: «розмова», «спілкування», «їжа». Швидше за все, у його промові буде багато іменників, но-міналізацій і мало дієслів та взагалі описів процесів чи послідовності дій.

Цінності. Навіщо? Для таких людей важливими є ціннісні уявлення про світ, цінність. При розмові він звертає увагу насамперед на них і говорить більше з цих позицій. Він намагається визначити причину чи сенс дії. Запитання: «А навіщо все це потрібно?» — проходить крізь його міркування.

Можливо, він вживатиме багато номіналізації: кохання, щастя, дружба, віра, надія... Але, на відміну від ВС «речі», він говоритиме про те, наскільки це важливо і цінно.

Процеси. Як? Для таких людей дуже важливо, як щось робити. Насамперед вони звертають увагу на те, «чим ми займатимемося і як вирішувати це завдання». У промові це може бути представлено як якась послідовність подій: «За літом приходить осінь, за осінню - зима».

Не треба плутати спосіб сортування «процес» з способом сортування «час». Для «процесу» важливою є послідовність дій, подій, а для способів сортування "час" - коли це відбувалося. І якщо в першому випадку завжди буде присутня якась послідовність — людей, подій, речей, то у другому випадку акцент буде саме на часі подій: «2023 рік минулої весни, позавчора, місяць тому».

Час. Коли? Для таких людей дуже важливий час. Вони орієнтуються на час і добре в ньому розбираються, для них важливо, коли це було, о котрій день тижня, години, хвилини. І якщо їх запрошують кудись, вони запитують, коли це почнеться і коли закінчиться. «Це було у вівторок. Ні, в середу... Хоча, можливо, і у вівторок, але найголовніше, що це було о пів на п'яту!»

Місце. Де? Місце, в якому буде щось відбуватися, його місцезнаходження. Швидше за все, такі люди з великим задоволенням розповідатимуть про місця, в яких бували чи збираються бути, чи де вони

Ілюстративний приклад дизраппорту. Уявімо, наприклад, що я помічаю, що хтось часто активно зайнятий дослідженням найдрібніших деталей нових можливостей будь-якого проекту (з точки зору метапрограм мислення такі метапрограми будуть визначатися як «активні» та «часткові», оскільки мислення людини буде, з одного боку, «активним» (вона сама буде спрямовувати увагу на цей проект, а не робити це за спонуканням когось), а з іншого - сфокусованим на деталях проекту, отже, на частковостях). Метапрограма мислення цієї людини у цьому контексті буде визначатися як **«активне»+ «часткове».**

Отже, я можу зруйнувати раппорт, якщо, наприклад, скажу: **«А тепер давай спочатку розробимо глобальний план дій, як нам краще підлаштуватися під ймовірні нові тенденції...»** (тим самим я зруйную одразу дві метапрограми):

- 1) **«активне»**, оскільки замість вільного вибору нав'язу людині певні «належні процедури», отже, перетворюю «активне» на «належне» і «обов'язкове». В другій частині мого висловлювання метапрограма: «пасивне» також протиставляється «активному», бо я пропоную підлаштуватися під імовірні нові тенденції, а не, наприклад, створювати нові можливості
- 2) Відбудеться також руйнування метапрограми **«часткове»** (метапрограма: «глобальне» протиставляється «специфічному/частковому»).

перебуватимуть у якийсь час. Їх може цікавити, де вони сядуть або де будуть збиратися на вечірку.

При визначенні профілю метапрограм врахуйте, що способів сортування, яким люди віддають перевагу, може бути декілька - зазвичай 2-3, і в різних ситуаціях їх набір може змінюватися. Способи сортування утворюють пари протилежностей. Люди - Речі, Цінності - Процес, Місце - Час. Ціннісні орієнтири з однієї пари водночасно трапляються досить рідко. Способи сортування - це не стільки самі цінності, скільки спосіб уявлення про них. Про одну і ту ж річ можна говорити, навіщо вона потрібна, що з нею робити, і кому, власне, вона знадобилася. Збіг за способами сортування не означає збіг поглядів, а лише загальні точки. Комуніст із демократом можуть сперечатися до хрипоти, але погляди у них різні, а способи сортування можуть бути однаковими. Однакові способи сортування означатимуть тільки те, що ви взагалі говоритимете на цю тему, що вона є для вас важливою, але це не означатиме збігу думок партнерів по комунікації.

Моє формулювання у наведеному прикладі протиставляється стилю мислення іншої людини. Таким чином, моя пропозиція, явно, не припаде йому до душі, навіть якщо він згоден з його змістом.

Ілюстративний приклад раппорту. Рапорт можна посилити, якщо підлаштуватися до стилю мислення цієї людини. Наприклад, сказавши їй: «Можливо, ти погодився б ще раз ретельно обміркувати наші можливості та шанси, зваживши всі «за» і «проти» (метапрограми: *«активне/«вільний вибір»* і *«часткове/специфічне»*). «І ми зможемо прораховувати кроки, щоб створити нові можливості» (метапрограма «активності»). І тоді, ймовірно, ми зможемо розробити хороший план дій (метапрограма «існуючі процедури»). Такий текст спочатку дозволяє підлаштуватися до трьох метапрограм у стилі мислення іншої людини і демонструє, як у кількох пропозиціях спочатку відбувається "підлаштування", а потім здійснюється "ведення".

9. Критерії (цінності)

Те, що людина вважає важливим у певній ситуації, вона часто висловлює за допомогою ключових слів, які вона підкреслює на невербальному рівні. Уявімо, що хтось каже: «Мені б хотілося, щоб вони просто дали мені спокій, тоді я б зміг, принаймні, отямитися», і при словах «у себе» його плечі опускаються, він вимовляє це повільніше і наполегливіше, він робить видих і дивиться униз. Іншими словами, він наголошує на цьому, це є для нього важливим критерієм.

Отже, щоб побудувати рапорт з цією людиною, необхідно послатися в промови на цей критерій (спокою): «Давай-но подивимося, як ти зможеш швидше здобути бажаний спокій і прийти до тями». Деякі критерії є важливішими, ніж інші. Критерії, які хтось вважає особливо важливими, або вважає за необхідне їх виконання, іноді називають «цінностями». Чим важливіше будь-який критерій, тим важливіше підлаштування щодо нього при побудові рапорту. Відмова від підлаштування до важливих цінностей, безумовно, призведе до опору партнера по комунікації та до руйнування рапорту.

ЗАПИТАННЯ ТА КОМЕНТАРІ

1. З Вашого власного досвіду оберіть два приклади добре знайомих людей та охарактеризуйте профіль їх метапрограм. Опишіть можливий рівень/рівні підлаштування та можливу стратегію встановлення рапорту із цими людьми.
2. Перегляньте відео за посиланням: https://www.youtube.com/watch?v=mIFBXYD1BdE&ab_channel=%D0%9

https://www.youtube.com/watch?v=a6oNb1EF4gg&t=3s&ab_channel=%D0%A1%D1%83%D1%81%D0%BF%D1%96%D0%BB%D1%8C%D0%BD%D0%B5%D0%9D%D0%BE%D0%B2%D0%B8%D0%BD%D0%B8 Охарактеризуйте

метапрограми промовця. Опишіть можливий рівень/рівні підлаштування та можливу стратегію встановлення раппорту із промовцем.

3. Перегляньте відео за посиланням:
https://www.youtube.com/watch?v=a6oNb1EF4gg&t=3s&ab_channel=%D0%A1%D1%83%D1%81%D0%BF%D1%96%D0%BB%D1%8C%D0%BD%D0%B5%D0%9D%D0%BE%D0%B2%D0%B8%D0%BD%D0%B8

Охарактеризуйте метапрограми 2-х промовців за власним вибором. Опишіть можливий рівень/рівні підлаштування та можливі стратегії встановлення раппорту із промовцями.

БЛОК 2. РАПОРТ І КРИТЕРІЇ РАПОРТУ

Завдання 2.1. Прочитайте ознайомчий текст, дайте відповіді на запитання та згенеруйте відповідні коментарі

У якому разі я роблю так, як мені каже хтось інший? У якому разі я піддаюся чийомусь навіюванню? Якщо я маю почуття, що цей хтось мене розуміє. Якщо я відчуваю, що довіряю йому, його намірам та його здібностям.

Щоб працювати з кимось ефективно та доцільно, необхідно мати «рапорт» із цією людиною. Слово "рапорт" є синонімом словосполучення "хороший контакт". Без хорошого контакту робота з НЛП вимагає набагато більше часу та сил, а віддачі від неї при цьому значно менше. Якщо дві людини мають рапорт один з одним або, як це ще прийнято називати, перебувають один з одним у рапорті, це означає, що їх відносини характеризуються:

- довірою
- причетністю на рівні почуттів
- готовністю слідувати один за одним
- повагою до моделі світу один одного
- гарною думкою один про одного.

Поняття «рапорт» прийшло з гіпнотерапії, однак у НЛП воно використовується для позначення пов'язаних із відносинами почуттів та думок, які можуть з'являтися і без гіпнозу. У гіпнотерапії рапорту дається визначення на підставі двох ознак⁷:

- Партнер по комунікації активно реагує на стимули, які пропонує йому гіпнотизер, тоді як не реагує інші стимули чи реагує ними меншою мірою, ніж зазвичай. Іншими словами, вся його усвідомлена увага зводиться до гіпнотизера або значною мірою спрямована на нього.
- Реакції партнера по комунікації на гіпнотизера несуть у собі сильний і завжди позитивний заряд лише на рівні почуттів.

Деякі гіпнотерапевти⁸ розглядають рапорт як неодмінну умову для гіпнотичної навіюваності (готовності суб'єкта сприйняти навіювання гіпнотизера). Інші представляють рапорт як додаткове явище гіпнотичного трансу, причому рапорт, на думку, ґрунтується на віковій регресії⁹, інакше кажучи, партнер по комунікації може мати з гіпнотерапевтом такий самий зв'язок, який він раніше мав зі своїми батьками. При цьому необхідно відзначити, що найчастіше рапорт і стан гіпнотичного трансу виникають у тісній взаємодії один з одним. Певною мірою негіпнотичний рапорт сприяє появі стану трансу. А стан трансу, у свою чергу, колись викликаний, призводить до посилення рапорту.

Однак рапорт може також виникати поза контекстом гіпнозу. У НЛП рапорт розглядається як умова для результативної роботи зі зміни. Якщо роботу зі зміни подати у вигляді будівництва будинку, то рапорт в цьому

⁷Kroger W.S., *Clinical and Experimental Hypnosis in Medicine, Dentistry and Psychology*. Lippincott, Philadelphia 1977.

⁸Див. детальніше: Weitzenhoffer, A.M., *General Techniques of Hypnotism*. Grune and Stratton, New York 1957.

⁹Див. детальніше: Erickson, M. H. & Zeig, J., *Teaching Seminar with Milton*. Brunner and Mazel, New York 1980.; Erickson, M. H. & Rossi, E. L., *Hypnotherapy: an Explanatory Case Book* Wiley, New York 1979; Erickson, M. H. & Rossi, E. L., *Experiencing Hypnosis*. Irvington, New York 1979 (*Exploratives in hypnotherapie*, Van Loghum Slaterus, Deventer 1983); Erickson, M. H. & Rossi, E. L., *Hypnotic Realities*. Irvington, New York 1976; Erickson, M. H. & Rossi, E. L., *Indirect Forms of Suggestion*. In *The Collected Papers of Milton Erickson on Hypnosis*. Irvington, New York 1980.

випадку буде фундаментом, на якому зводиться цей будинок. У НЛП у слово «рапорт» найчастіше вкладається дещо інший порівняно з гіпнотерапією сенс. У сучасній гіпнотерапії відомий вираз «звичайний повсякденний транс». Це поняття означає явища трансу, які настають без гіпнотичної індукції, і які найчастіше є досить легкими та короткочасними.

Прикладом «звичайного повсякденного трансу» може бути поведінка дитини, яка повністю занурюється в якусь телевізійну програму, або хтось, хто замислюється над чимось і при цьому цілу хвилину залишається повністю нерухомим. Аналогічно поняттю «звичайний повсякденний транс» ми можемо говорити «звичайний повсякденний рапорт». Рапорт є синонімом словосполучень «хороший контакт», «мати добру думку одне про одного» і «прагнути переймати що-небудь одне від одного». У НЛП ми можемо говорити не тільки про рапорт між двома людьми, але також і про рапорт між однією людиною та групою людей, між однією людиною та частиною іншої людини або навіть між двома частинами однієї й тієї самої людини.

У повсякденному житті рапорт виникає спонтанно, зазвичай, для цього не буває потрібно спеціальних зусиль. Зазвичай люди взагалі навіть не замислюються над тим, що між ними встановився рапорт. Друзі, батьки та діти, або просто люди, які випадково зустрілися в магазині чи поїзді, на щастя, здатні без усвідомленого на те рішення перейнятися довірою один до одного, відчувти взаємну емоційну причетність, та й просто звернути один на одного свою увагу.

ЗАПИТАННЯ ТА КОМЕНТАРІ

1. Наведіть два приклади із Вашого досвіду комунікації, в яких був би наявним рапорт. Наведіть можливі пояснення досягнення рапорту.
2. З Вашого досвіду наведіть приклади двох ситуацій, в яких негіпнотичний рапорт сприяв би появі трансу. Наведіть можливі пояснення позначеним явищам.

Завдання 2.2. Прочитайте ознайомчий текст, дайте відповіді на запитання та згенеруйте відповідні коментарі

Щодо підлаштування і рапорту діє таке правило: чим більше різних варіантів підлаштування ми використовуємо, тим сильнішим стає рапорт.

Крім того люди відрізняються один від одного за ступенем їхнього реагування на різні варіанти підлаштування. Наприклад, для однієї людини є дуже важливим тон голосу, тоді як для іншої він практично не має ніякого значення, і набагато сильніше вона реагує на манеру триматися і жести. Однак ми візьмемо на себе сміливість перерахувати варіанти підлаштування за ознакою зменшення їхньої значущості:

Найвищий пріоритет:

Критерії

Метапрограми мислення

Дихання

Манера триматися

Голос

Середній пріоритет:

Емоційний стан

Поведінкові патерни

Низький пріоритет:

Жестикуляція

Предикати

Проте це не виключає ситуацій, у яких посиленню рапорту більшою мірою сприятиме, наприклад, підлаштування до оцінним висловлюванням і жестам.

ЗАПИТАННЯ ТА КОМЕНТАРІ

1. Наведіть можливі пояснення ієрархії пріоритетів підлаштування та їх складникам.
2. Визначте найдієвіші для Вас особисто варіанти підлаштування та надайте можливі пояснення цієї дієвості.
3. Перегляньте відео за посиланням: https://www.youtube.com/watch?v=9UlcjN5jq60&ab_channel=%D0%A2%D0%A1%D0%9D. Оберіть найцікавіші, з Вашої точки зору, 2 фрагменти відповідей на запитання журналістів, в яких як сторона, яка запитує, так і та, що відповідає, демонструє ознаки рапорту/дизрапорту. Наведіть можливі пояснення рапортної та дизрапортної комунікації.

ПРАКТИКУМ 3. РОБОТА З МЕТАМОДЕЛЛЮ¹⁰

БЛОК 1. ВИЗНАЧЕННЯ МЕТАМОДЕЛІ ТА ЇЇ ПРИЗНАЧЕННЯ В РОБОТІ З МОВНИМИ СТРУКТУРАМИ

Завдання 1.1. Ознайомтесь із текстом блоку 1.1., дайте відповіді на запитання, наведіть приклади та згенеруйте відповідні коментарі.

Метамоделю була першою описаною моделлю НЛП (Bandler et Grinder 1975)¹¹ і, отже, історично є основою НЛП. Метамоделю дає користувачеві контроль над вербальною інформацією. Узагальнену та перетворену інформацію, яка найчастіше надходить до нас від оточуючих, вона дозволяє знову поєднувати з відповідними сенсорними переживаннями. За допомогою метамоделі можна повернутися до того, що для інших залишилося в минулому.

"Мета" означає "понад" або "на вищому рівні". Метамоделю НЛП є «мета» стосовно моделей світу – це експліцитна модель зміни моделей світу. Кожен, хто цілеспрямовано працює з людьми, має метамоделі, так би мовити, взаємопов'язані ідеї щодо того, як формуються, підтримуються та змінюються переконання. Тренери терапевти та консультанти всіх мастей щодня успішно допомагають людям змінюватись. Однак метамоделі, за допомогою яких вони це роблять, системи, що управляють їхніми думками та вчинками, є, як правило, імпліцитними. Особливість метамоделі полягає в її специфічності та здатності до перенесення.

¹⁰Bateson G. Steps to an Ecology of Mind. New York: Ballantine Books, 1972.; Dilts R. Applications of Neuro-Linguistic Programming. Capitola, California: Meta Publications, 1983; Dilts R. Roots of Neuro-Linguistic Programming. Capitola, California: Meta Publications, 1983; Dilts R., Bonissone G. Skills for the Future. Capitola, California: Meta Publications, 1993; Dilts R., Grinder J., Bandler R., DeLozier J. Neuro-Linguistic Programming: The Study of the Structure of Subjective Experience, Volume I. Capitola, California: Meta Publications, 1980; Dilts R., Hallbom T., Smith S. Beliefs: Pathways to Health & Well Being. Portland, OR: Metamorphous Press, 1990; Dilts R. B., Epstein T., Dilts R. W. Tools for Dreamers: Strategies for Creativity and the Structure of Invention. Cupertino, California: Meta Publications, 1991; Grinder J., Dilts R. The Syntax of Behavior. Portland, Oregon: Metamorphous Press, 1987; Grinder J., Bandler R. The Structure of Magic Vol. I & II. Palo Alto, California: Science and Behavior Books, 1975, 1976; James T., Woodsmall W. Time Line Therapy. Capitola, California: Meta Publications, 1987.

¹¹Bandler, R., Grinder, J., The Structure of Magic I. Science and Behaviour; Palo Alto (CA) 1975.

За прикладом лінгвіста Ноама Хомського¹² ми можемо розрізнати в мові *поверхневу структуру (висловлювання) та глибинну структуру (значення, яке є основою висловлювання)*. Поверхнева структура виходить із глибинної структури за допомогою серії трансформацій (Chomsky 1965). Лінгвістів, які займаються трансформаційною граматикою, дуже цікавить те, як саме відбувається перетворення значення на граматично правильний зміст. Що ж насамперед цікавить прихильників НЛП, так це інтуїції, які мають люди щодо глибинної структури. Як носії певної мови, люди автоматично отримують уявлення про зміст глибинної структури, як тільки чують чиесь висловлювання.

Застосування метамоделі полягає в тому, що людина – використовуючи свої мовні інтуїції – реагує на висловлювання питаннями, які повертають мовця до конкретних вражень. Наприклад, якщо хтось скаже: «Люди нервують через мене», то його співрозмовник, який говорить також українською, відчує, що слово «люди» відноситься до певних конкретних осіб. Вони мають бути десь у базисі враження цього контексту, однак у цьому висловлюванні вони не названі поіменно (іншими словами, у поверхневій структурі вони відсутні). Отже, співрозмовник може запитати: «Яких саме людей ти маєш на увазі?».

Таким чином, широке узагальнення «люди» може бути більш тісно пов'язане з конкретними особами. Так фраза: «Люди нервують через мене», наприклад, може трансформуватися на фразу: «Злякані колеги нервуються через мене, коли думають, що я роблю це краще за них». Тим самим досягаються дві мети: (а) той, хто говорить, отримує можливість відкоригувати своє переконання або ж частину своєї моделі світу. В даному випадку це може вплинути на його комунікацію з відповідними колегами. Крім того (б), тепер користувач метамоделі краще знає, що саме має на увазі промовець; він покращив чуттєву якість інформації.

ЗАПИТАННЯ ТА КОМЕНТАРІ

1. Наведіть 2 приклади з власного досвіду, в якому б Ви спілкувалися на рівні поверхневої та глибинної лінгвістичної структури. Опишіть вербальні конструкції, які Ви при цьому використовували.
2. У відкритому доступі знайдіть будь-яке відео інтерв'ю з публічними комунікаціями політиків (громадських діячів,

¹²Chomsky, N., *Aspects of the Theory of Syntax*. MIT Press, Cambridge (MA) 1965.

бізнесменів тощо), яке, з Вашої точки зору, могло б бути ілюстративним для спілкування на рівні поверхневої та глибинної структури. В обраному Вами відеоматеріалі покажіть, які саме вербальні конструкції на рівні поверхневої та глибинної структури було використано учасниками інтерв'ю.

3. Проаналізуйте відео за посиланням на предмет того, які саме вербальні конструкції на рівні поверхневої та глибинної структури було використано учасниками інтерв'ю (інтерв'юерами та інтерв'юентом):

https://www.youtube.com/watch?v=iu2yFj5A0nE&ab_channel=%D0%97%D0%B5%21%D0%9F%D1%80%D0%B5%D0%B7%D0%B8%D0%B4%D0%B5%D0%BD%D1%82

Завдання 1.2. Ознайомтесь із текстом блоку 1.2., дайте відповіді на запитання, наведіть приклади та згенеруйте відповідні коментарі.

Щоб зрозуміти, що таке метамодел, введемо поняття *глибинної структури* та *поверхневої структури*.

Поверхнева структура є те, що ми думаємо та говоримо. Поверхнева структура представляє глибинну. Побудова мовного опису світу пов'язані з трьома базовими процесами: генералізацією, спотворенням і опущенням частини інформації.

Генералізація - процес, при якому елементи або частини моделі людини відокремлюються від їхнього початкового досвіду і починають представляти цілу категорію, прикладом якої є даний досвід. Наша здатність до загальнення є виключно важливою для нашої взаємодії зі світом. І цей процес генералізації може призвести людину до встановлення правила: «Не висловлюй ніяких почуттів».

Спотворення - процес, який дозволяє нам певним чином зміщувати опис сенсорних даних. Фантазія, наприклад, готує нас до переживання того, що ще не сталося. Це процес, який дозволив створити всі витвори мистецтва, відомі історії людства. І, аналогічно, всі великі твори літератури, всі революційні відкриття у науці були зроблені з використанням нашої здатності спотворювати і по-іншому представляти реальність.

Опущення - процес, при якому ми вибірково звертаємо увагу на деякі сторони нашого досвіду та виключаємо інші. Візьмемо, наприклад, нашу

здатність виключати і не звертати уваги на звуки в кімнаті, де розмовляє багато людей, щоб чути голос лише однієї людини. Опущення зменшує світ до таких розмірів, за яких ми відчуваємо, що можемо з ним впоратися. Це зменшення може бути корисним у деяких контекстах та стати джерелом болю в інших.

Метамодель – це модель природної мови, що описує правила повних лінгвістичних побудов і запитань-інтервенцій, які дозволяють відновити глибинну структуру. Вона може розглядатися як спосіб діагностики мовних повідомлень пацієнтів щодо недоглядів, спотворень та узагальнень його мовної карти світу. За допомогою спеціально сформульованих питань ми можемо повернути назад і вказати на опущення, спотворення та узагальнення мови. Ці питання мають на меті заповнити втрачену інформацію, відновити структуру і отримати специфічну інформацію, щоб надати сенс комунікації¹³.

ЗАПИТАННЯ ТА КОМЕНТАРІ

1. Перегляньте відео згідно посилання та визначте припущені інтерв'юером і інтерв'юентом генералізації, спотворення і опущення. https://www.youtube.com/watch?v=YKMrL-yWJD4&ab_channel=BBCNews%D0%A3%D0%BA%D1%80%D0%B0%D1%97%D0%BD%D0%B0
2. Перегляньте відео згідно посилання та визначте припущені інтерв'юером і інтерв'юентом генералізації, спотворення і опущення. https://www.youtube.com/watch?v=enUasNUbso0&ab_channel=%D0%A2%D0%B5%D0%BB%D0%B5%D0%BA%D0%B0%D0%BD%D0%B0%D0%BB%D0%A0%D0%B0%D0%B4%D0%B0
3. Перегляньте відео згідно посилання та визначте припущені спікером генералізації, спотворення і опущення. https://www.youtube.com/watch?v=4qpKLhXeynU&ab_channel=%D0%93%D0%BE%D0%BB%D0%BE%D1%81%D0%90%D0%BC%D0%B5%D1%80%D0%B8%D0%BA%D0%B8%D0%A3%D0%BA%D1%80%D0%B0%D1%97%D0%BD%D1%81%D1%8C%D0%BA%D0%BE%D1%8E
4. Як Ви розумієте думку про те, що *всі великі твори літератури, всі революційні відкриття у науці були зроблені з використанням нашої здатності спотворювати і по-іншому*

¹³THE STRUCTURE OF MAGIC I. A Book about Language and Therapy BY RICHARDPN DLER aid JOHN GRINDER, pp.57-111.

представляти реальність. Наведіть аргументи і контраргументи на її користь або задля спростування.

5. Поясніть, як Ви розумієте думку про те, що *опущення зменшує світ до таких розмірів, за яких ми відчуваємо, що можемо з ним впоратися. Це зменшення може бути корисним у деяких контекстах та стати джерелом болю в інших.* Наведіть аргументи і контраргументи на її користь або задля спростування.

Завдання 1.3. Ознайомтесь із текстом блоку 1.3., дайте відповіді на запитання, наведіть приклади та згенеруйте відповідні коментарі.

Метамоделі описує певний набір слів, виразів та смислових конструкцій, які називають порушеннями метамоделі. Насамперед слід зазначити, що слово «порушення» не потрібно сприймати в поліцейському сенсі. Ідея полягає в тому, що ми можемо перевіряти висловлювання на умови форми у контексті проведення роботи зі зміни. Такою умовою форми є, наприклад, те, що у значенні не повинні бути присутніми висловлювання зі смисловим навантаженням «все або нічого» (такі слова, як «скрізь», «ніде», «все», «ніхто», «завжди» і «ніколи»).

Кожному з цих порушень метамоделі ставить одне або декілька питань. Ці питання називаються викликами. Вони спонукають того, хто говорить, докладніше розкрити свої висловлювання. Користувач мета-моделі повинен вміти розпізнавати порушення та реагувати на них вірними викликами. При використанні мета-моделі велике значення має наявність рапорту. У процесі роботи питання, які спонукають когось до докладного опису, останні можуть перетворитися на перехресний допит, і тоді буде отримано набагато менше інформації, аніж під час розмови без питань метамоделі. Якісний рапорт може допомогти цього уникнути.

Використання метамоделі слугує, як нами вже було відзначено, двом різним цілям, які можна розглядати як дві сторони однієї інформаційної медалі:

1. Уможливити зміни

Метамоделі стимулює партнера коригувати, пристосовувати та вдосконалювати його модель світу. Питання діють як своєрідні міні-інтервенції, здатні привести клієнта до нових узагальнень чи переконань. В даному випадку ми можемо говорити про збагачення чиеїсь моделі світу в

тому сенсі, що в словниковому запасі з'являється більша різноманітність, завдяки чому виникає більше можливостей вибору.

2. Зібрали більш точну інформацію

Метамодель дозволяє як прихильнику НЛП, так і партнеру отримати найкраще уявлення щодо моделі світу клієнта, інакше кажучи, сукупності узагальнень, управляючих його внутрішніми переживаннями. У тому випадку, якщо йдеться про різновид інформації, яка є важливою для планування зміни (теперішній стан, стан об'єкта, необхідні ресурси, структура переживання тощо), особливо корисно отримання найбільш специфічної інформації. Однак і в деяких інших ситуаціях, в яких інформація являє велику важливість - наприклад, коли партнер дає пояснення на основі свого переконання в тому, що щось йому ніколи не вдасться - метамодель здатна відіграти позитивну роль. Обидві цілі (1 та 2) значно підвищують шанси вирішити проблему – так би мовити, розширюють простір пошуку, в рамках якого можуть бути знайдені необхідні ресурси. Щось подібне відбувається і за моделювання особливих можливостей. У процесі нього фахівець говорить узагальненнями про свої внутрішні процеси. А метамодель надає можливість докладно описати інформацію і цим виявити внутрішню структуру можливості або можливостей.

ЗАПИТАННЯ ТА КОМЕНТАРІ

1. Перегляньте інтерв'ю згідно посилання. Обгрунтуйте потребу в застосуванні/незастосуванні метамоделі щодо інтерв'юєнта. Наведіть аргументи на користь її застосування або незастосування.

https://www.youtube.com/watch?v=eE2MM801kxw&ab_channel=%D0%9F%D0%B5%D1%82%D1%80%D0%BE%D0%9F%D0%BE%D1%80%D0%BE%D1%88%D0%B5%D0%BD%D0%BA%D0%BE

2. Перегляньте інтерв'ю згідно посилання. Поясніть, хто з учасників інтерв'ю – інтерв'юєр або інтерв'юєнт – досягає цілей застосовуваної ним метамоделі і хто з них її взагалі застосовує.

https://www.youtube.com/watch?v=ncPW2pyOzJU&ab_channel=kremlin

БЛОК 2. ГРУПУВАННЯ ПАТЕРНІВ МЕТАМОДЕЛІ

Завдання 2.1. Ознайомтесь із текстом блоку 2.1., дайте відповіді на запитання, наведіть приклади та згенеруйте відповідні коментарі.

Природне групування патернів метамоделі. У своїй першій книзі "Структура магії", том 1 (1975)¹⁴, Бендлер і Гріндер визначили дванадцять основних синтаксичних категорій, які являють собою проблемні області, загальні. для вербальних описів та комунікації. Нижче слідує короткий огляд основних патернів та відповідних питань; ці патерни становлять три згадані вище області метамоделі. Різні патерни згруповані за трьома областями: 1) збір інформації; 2) встановлення та визначення меж; 3) семантична «неоформленість».

А. Збір інформації

Мовні патерни, зібрані в розділ збору інформації, в основному включають ті з них, які стосуються поповнення опущень - відсутніх зв'язків і ключових деталей, що відносяться до вербального опису або до комунікації. Вони включають наступне.

1. Прості опущення. У багатьох твердженнях людина, предмет чи відношення, яке може збагатити і навіть змінити сенс твердження, опускається або видаляється з вербальної поверхневої структури. Наприклад, у твердженні: «Небезпечно висловлювати власні ідеї» — у поверхневій структурі видалено низку понять. «Небезпечно, власне, для кого?», «Кому саме висловлювати свої власні ідеї?», «Висловлювати власні ідеї про що конкретно?», «Висловлювати свої власні ідеї в який саме спосіб?» Виявлення опущення в поверхневій структурі часто допомагає ідентифікувати області, які були добре визначеними всередині самої глибинної структури індивіда або групи, які зробили це твердження.

2. Порівняльні опущення. Існує окремий клас опущень, який включає вищі та найвищі ступені порівняння (слова «краще, кращий, найбільш, найменш, найкращий, найгірший» і т.д.). Наприклад, у твердженні: «Найкраще не ставити надто багато питань» — використовується чудовий ступінь «найкраще». І тут можна було б поставити запитання: «Краще порівняно з чим?» У твердженнях, що включають порівняльні ступені: «Було ви гірше,

¹⁴THE STRUCTURE OF MAGIC I. A Book about Language and Therapy. BY RICHARD BENDLER and JOHN GRINDER, pp.57-111.

якби я сказав, що насправді відчуваю», «То, що я думаю, менш важливо» або «Краще просто робити все як раніше» бракує ключової частини порівняння. Цей важливий елемент глибинної структури відсутній у поверхневій структурі, і його може бути відновлено шляхом постановки наступних питань: «Гірше/краще/менше порівняно з чим?» або «Гірше/краще/менше, ніж що?» Це допоможе зрозуміти, на який референтний досвід спирається той, хто говорить у процесі порівняння та отримання відповідних висновків. Зазвичай при порівнянні випадають чи видаляються ті відчуття провини і припущення, на яких ґрунтуються оцінки.

3. *Невизначені іменники (або невизначений референтний індекс)*. Багато тверджень може містити невизначений чи неясний ключовий референтний індекс, чи ключове іменник (людина, люди чи предмети, яких належить дане твердження).

Наприклад, у твердженні «Влада не цікавиться новими ідеями» слово «влада», до якого належить це твердження, залишено невизначеним. При спотворенні подібного роду поведінка кількох людей може бути віднесена до цілої групи або цілої культури. У цьому прихована тенденція до знелюднення (дегуманізації) в моделі того, хто говорить або слухача тієї групи, до якої належить висловлювання. Деякі інші приклади невизначеного референтного індексу можуть включати твердження, подібні до таких: «Люди взагалі егоцентричні», «Вони відповідальні за проблеми в суспільстві», «Жінки більш емоційні, аніж чоловіки», «Психоаналітики не дбають про практичні результати». Питання, яке слід ставити в цьому випадку, таке: «Які саме влади/люди/жінки і т.д.?» Це допомагає нам сфокусувати увагу того, хто говорить, на тому конкретному референтному досвіді, на якому побудована дана генералізація.

4. *Невизначені дії (чи невизначені дієслова)*. Нерідко дієслова та прислівники, ужиті у твердженні, не прояснюють конкретний спосіб дії. Дуже часто буває важливо визначити чи дослідити деталі конкретної дії чи відносини, про які йдеться у вербальному описі.

Наприклад, твердження «Я не зміг контролювати мою тривогу» не визначає, як саме людина «не змогла» або як саме вона намагалася «контролювати» свою тривогу. Твердження; «Ми ретельно проаналізували проблему» — нічого не говорить про стратегії, припущення, перспективи, рівні тощо, які практично використовувалися в процесі «аналізу». Однак дуже важливо переконатися в тому, що ви точно розумієте конкретний спосіб дії, до того, як буде прийнято рішення. Зазвичай це можна зробити, ставлячи

запитання на кшталт «Як саме вам не вдалося контролювати вашу тривогу?» або «Як саме ви ретельно проаналізували проблему?»

5. *Номіналізації*. Процес номіналізації відбувається, коли дія, наявна умова або відношення (дієслово або прислівник) видаються предметом або іменником. Коли говориться, наприклад, «Мій страх охопив мене», це зовсім не те, саме, що «Мій батько схопив мене» — у тому сенсі, що батько - істота, яку можна побачити, почути і доторкнутися. «Страх», з іншого боку, це складний емоційний стан, процес, а не об'єкт, який можна прямо спостерігати, хоча про нього часто говорять як про предмет чи «істоту». Так само «тривога», «невроз» і «агресія» — це слова, які виражають оцінку та ставлення, які різні люди можуть відчувати по-різному. На рівні глибинних структур ці поняття є процесами, а не предметами або істотами. Вони були «номіналізованими» шляхом перетворення на предмети на рівні поверхневої структури.

Часто номіналізація є невизначеним дієсловом (або прислівником), який зазнав подальшого спотворення при використанні іменника. Коли мова надто віддаляється від досвіду, виникає можливість замішання чи неправильної комунікації. Спосіб подолання номіналізації є поверненням до дієслівної форми та відновлення опущень. Наприклад, щодо наведених вище прикладів можна було б запитати: «Чого ви боїтеся і яким чином це проявляється?», «Хто тривожиться і про що саме, і як?», «Хто діє невротично, хто каже, що це невротичні дії, за яких обставин і яким чином це відбувається?», «Хто поводить себе агресивно, стосовно кого саме і з якого саме приводу?»

ЗАПИТАННЯ ТА КОМЕНТАРІ

1. Наведіть 2 приклади з власного досвіду мікрокомунікацій, в яких Ви та/або учасники цих комунікацій припускалися б порушень метамоделі, пов'язаних із збором інформації.
2. Перегляньте відеоматеріал. Визначте порушення метамоделі, пов'язані із збором інформації у інтерв'юерів та/або інтерв'юента
https://www.youtube.com/watch?v=HBdBv6wCmuA&ab_channel=%D0%A2%D0%A1%D0%9D
3. Перегляньте відеоматеріал. Визначте порушення метамоделі, пов'язані із збором інформації у інтерв'юерів та/або інтерв'юента

https://www.youtube.com/watch?v=sztU6L0jmUE&ab_channel=%D0%A4%D0%B0%D0%BA%D1%82%D0%B8ICTV

Завдання 2.2. Ознайомтесь із текстом блоку 2.2., дайте відповіді на запитання, наведіть приклади та згенеруйте відповідні коментарі.

Б. Встановлення та визначення меж

Вербальні категорії, які входять до цієї групи, відносяться до слів, пов'язаних із «генералізаціями», коли людина встановлює (або передбачає) межі та обмеження щодо або своєї власної поведінки, або дій інших людей. Ця група містить такі патерни.

1. Універсальні квантифікатори. Вони зазвичай характеризуються вживанням таких слів, як «все, кожен, ніколи, завжди, тільки кожен, кожне і т. д.»; по суті, це твердження про генералізацію або узагальненнях. Складнощі виникають, коли така мова призводить до надмірної генералізації поведінки або відносин, що спостерігаються лише в деяких (або навіть у багатьох) випадках, і віднесення окремих випадків до всіх подібних ситуацій. Прикладами подібних генералізацій є твердження на кшталт «Ми ніколи не зрозуміємо людський розум» або «Поліпшення цих симптомів ніколи не настане». Ось ще приклади: «Усі знають, що Мойсей у нападі люті розбив скрижалі з десятьма заповідями», «Фізичні симптоми можна лікувати лише фізичними методами», «Усі симптоми психічних захворювань є результатом сексуального придушення», «Проблеми завжди можуть бути простежені до своїх органічних причин».

Універсальна значимість даних тверджень, що передбачається тут, може бути дослідженою або поставленою під питання (сумнів) шляхом пошуку винятків з цього правила або прикладів, протилежних тому, про що в них йдеться. Можна, наприклад, запитати: «А чи існує щось, через що ми можемо зрозуміти про людський розум?», «А чи був колись випадок, коли за таких симптомів наставало поліпшення?», «А чи можна навести якісь приклади успішного лікування фізичних симптомів за допомогою якихось інших методів, відмінних від фізичних? і т.д.

2. Модальні оператори. Модальні оператори — це слова на кшталт «слід, не слід, повинен, не може, необхідно, неможливо» тощо. У твердженні вони

встановлюють обмеження щодо того, що можливо, неможливо, обов'язково чи необов'язково. Наприклад, твердження: «Неможливо змінювати поведінку людей просто за допомогою обміну словами» або «Ви не можете виліковувати тіло через психічні процеси» є виразами обмежень, які можуть бути, а можуть і не бути правильними.

Ось ще приклади: "Перед тим, як висловлювати свої ідеї, ви повинні бути абсолютно впевненими в тому, що їх приймуть", "Вам не слід суперечити традиційним способам мислення", "Така дрібна деталь не може мати якогось помітного значення".

Модальні оператори можна розглядати як лінгвістичний вираз того, що Фройд називав опором. Дуже часто їх приймають просто як незмінні обмеження. Звичайний спосіб розгляду модальних операторів полягає в тому, щоб ставити такі питання, як: "Що вас зупиняє?", "А що б сталося, якби ви це зробили (або змогли зробити)?", "Що вам потрібно для того, щоб зуміти це зробити? Вони являють собою різні способи допомоги людині у розгляді «а що якщо» або допомагають поводитися «якби» межі чи обмеження могли бути подолані.

3. Пресуппозиції. Пресуппозиції спостерігаються, коли певне припущення приймається як істинно вірне у тому, щоб деяке твердження мало сенс. Наприклад, щоб зрозуміти твердження «Коли ви перестанете саботувати наші терапевтичні зусилля, ми зможемо просунути далі», слід припустити, що людина раніше вже саботувала терапевтичні зусилля. Це твердження також змушує припустити, що було певне терапевтичне зусилля і деякий прогрес вже було досягнуто. Так само твердження «Оскільки вони не залишили нам альтернативи, ми повинні будемо вдатися до насильства» передбачає, що насправді альтернатив більше не існує, що саме «вони» визначають, є альтернативи чи ні. До пресупозицій можна звертатися, запитуючи: "Як ви це знаєте?"

ЗАПИТАННЯ ТА КОМЕНТАРІ

1. Перегляньте відеоматеріал. Визначте порушення метамоделі, пов'язані із встановленням та визначенням меж у інтерв'юера та/або інтерв'юента в конкретному часовому фрагменті: https://www.youtube.com/watch?v=zIfS-ZF6nqE&ab_channel=RussianUKNews
2. Наведіть 2 приклади з власного досвіду мікрокомунікацій, в яких Ви та/або учасники цих комунікацій припускалися б порушень метамоделі, пов'язаних із встановленням та

визначенням меж. Складіть таблицю цих порушень із відповідними коментарями.

3. Перегляньте відеоматеріал. Визначте порушення метамоделі, пов'язані із встановленням та визначенням меж у інтерв'юера та/або інтерв'юента в конкретному часовому фрагменті:
https://www.youtube.com/watch?v=KIw5gnabMTM&ab_channel=BBCNews-%D0%A0%D1%83%D1%81%D1%81%D0%BA%D0%B0%D1%8F%D1%81%D0%BB%D1%83%D0%B6%D0%B1%D0%B0

Завдання 2.3. Ознайомтесь із текстом блоку 2.3., дайте відповіді на запитання, наведіть приклади та згенеруйте відповідні коментарі.

В. Семантична неоформленість

Паттерни, зібрані в цій групі, відносяться до процесів, за допомогою яких люди виносять судження та надають сенсу поведінці, діям і подіям. Ці процеси можуть бути «погано оформленими», коли вони ведуть до надмірних спрощень чи спотворень. Це такі патерни.

1. *Складна еквівалентність.* Цей патерн має місце, коли про два або більше переживання говорять, ніби вони були «еквівалентними» в поверхневій структурі того, хто говорить. Наприклад, у твердженні: «У нього погане здоров'я, він, мабуть, себе просто ненавидить» — той, хто говорить, має на увазі, що «погане здоров'я» якимось чином є еквівалентом «ненависті до себе». Однак ці два поняття абсолютно не обов'язково еквівалентні на рівні складних емоційних та фізичних глибинних структур, що становлять людську сутність. Іншими прикладами «складних еквівалентів» можуть бути такі висловлювання: «Якщо ви мислите та дієте поза соціальними нормами, це означає, що ви психічно нестабільні»; «Безпека означає, що у вас є сили боротися з ворогами»; «Якщо ви не кажете багато, це має означати, що вам нема чого особливо сказати». Кожне твердження встановлює певну «еквівалентність» двох понять. Можливо, що точніше це явище можна було б назвати «спрощеною еквівалентністю». Небезпека подібних тверджень полягає в тому, що в цьому у разі складні взаємини лише на рівні глибинної структури надмірно спрощуються лише на рівні поверхневої структури. Ейнштейн сказав:

«Все слід робити настільки простим, як це можливо, але не простіше». Часто буває важливо дослідити такі еквівалентності шляхом постановки наступних питань: Як саме ви про це знаєте? Це допомагає розкрити припущення, пресуппозиції та референтний досвід, що лежать в основі цієї еквівалентності.

2. *Причина-наслідок.* Це твердження, у яких між двома переживаннями явно чи неявно маються на увазі причинно-наслідкові відносини. Як і у випадку зі складною еквівалентністю, подібні відносини можуть бути, а можуть і не бути точними та достовірними на рівні глибинних структур. Наприклад, із твердження «Критика змусить його поважати правила» не зрозуміло, як саме дія критики змусить людину, про яку тут йдеться, виробити повагу до правил. Така дія може спричинити і протилежний ефект. Твердження даного типу залишають невизначеними велику кількість потенційно важливих зв'язків, що відсутні.

Звичайно, це не означає, що всі причинно-наслідкові твердження є недостовірними. Деякі їх достовірні, але неповні. Інші вірні лише за певних умов. Справді, твердження про причину-наслідку є однією з форм невизначених дієслів. Головна небезпека тверджень про причину-наслідку полягає в тому, що при цьому ставлення, про яке йдеться мова, видається занадто простим або механістичним. Оскільки складні системи складені з великої кількості взаємно причинних зв'язків (таких, як людська нервова система), багато явищ є результатом дії не єдиної, але множинних причин.

Так, для тверджень, подібних наступним: «Близькі стосунки Леонардо з матір'ю в ранньому дитинстві спричинили те, що він став гомосексуалістом», «Придушення сексуальних потягів викликає ці симптоми», «Несвідомі конфлікти викликають симптоми істерії» або «Розмови про ваші проблеми їх розсіятися», — можна спробувати дослідити та перевірити достовірність причинних зв'язків, існування яких тут робиться твердження.

Цього можна досягти, досліджуючи деталі причинного ланцюга. Щоб зробити це, слід запитати: «Яким саме чином близькі стосунки Леонардо з матір'ю спричинили те, що він став гомосексуалістом?», «Як саме пригнічені сексуальні потяги викликають появу симптомів?», «Як саме несвідомі конфлікти викликають симптоми істерії?», «Як саме розмови про проблеми змусять їх розсіятися? Якщо відповіді ці питання не піде, тоді причинно-наслідкові відносини можуть бути відкинуті через брак доказів або прийняті на віру (або вони можуть бути прийняті через відсутність кращого пояснення).

3. *Читання думок.* У цих твердженнях той, хто говорить, переконаний: він знає, що відчуває, думає або має на увазі інша людина або група людей. У твердженні «Фрейд думав, що все залежало від сексу» говорить претендує те що, що знає внутрішній досвід іншу людину, те що, що має здатність «читати його думки». Це може виявитися більшою мірою інтерпретацією того, хто говорить, ніж твердженням про дійсний факт, що підтверджує власні думки Фрейда. Подібним прикладом «читання думок» є такі висловлювання, як: «Психологи не цікавляться біологічними впливами на здоров'я» або «Доктора не звертають уваги на почуття своїх пацієнтів». Для того щоб перевірити ступінь достовірності даних тверджень, зазвичай ставиться таке запитання: «А як саме ви про це знаєте?»

Звичайно, ми не хочемо сказати, що твердження, що мають на увазі деякого роду «читання думок», є неодмінно поганими. Читання думок у деяких формах лежить в основі емпатії та співчуття рівно настільки ж, як і в основі упереджень. Як і інші патерни вербальної поверхневої структури, читання думок включає просто деякий обсяг генералізації, опущення і спотворення. Проблема полягає не в тому, щоб уникнути читання думок як певного порушення, але швидше в тому, щоб отримати ясне уявлення про ланцюг складних еквівалентностей, пресуппозицій та причинно-наслідкових припущень, зроблених у процесі отримання висновку.

Взагалі, у сенсі читання думок є кінцевою метою інтерпретації, і навіть моделювання. Коли ми говоримо: «Мікеланджело мав намір зобразити іншого Мойсея, ніж той, який був описаний у Біблії», або: «Леонардо хотів компенсувати втрату матері, коли писав Мону Лізу», або: «Фрейд поставив себе на позицію сприйняття Мойсея», — ми очевидно використовуємо деякого роду читання думок. Достовірність даних тверджень заснована на деякому ланцюзі складних еквівалентностей, пресуппозицій та причинно-наслідкових припущень, зроблених у процесі отримання висновків; а для цього слід відповісти на запитання: "Як ви про це знаєте?"

4. *Втрачений перформатив.* Оціночні слова: «правильно, неправильно, добре, погано, справедливо» тощо — мають тенденцію до дисоціації від дій, причин та референтного досвіду, які вперше встановили їхню цінність. Іншими словами, процес і перспектива, через які судження було зроблено спочатку, виявилось загубленим лише на рівні поверхневої структури. Такі слова часто можуть мати більш жорсткий або претензійний характер, ніж корисні. Сказати, що «Фрейд мав правильну карту світу» або що «Фрейд мав неправильну карту світу» однаково догматично і марно. В обох цих твердженнях промовець зрівнює або плутає своє власне уявлення про мир із самим світом. У складній системі існує безліч різних перспектив, кожна з

яких має свою власну цінність та важливість. За словами антрополога Грегорі Бейтсона, «мудрість приходить тоді, коли ми сідаємо разом і правдиво обговорюємо наші відмінності... без наміру їх змінити». Таким чином, у відповідь на втрачений перформатив слід було поставити запитання: «Правильно чи неправильно відповідно до чієї думки?», або: «Погано відповідно до яких критеріїв?», або: «Добре порівняно з чим?»

ЗАПИТАННЯ ТА КОМЕНТАРІ

1. Перегляньте відеоматеріал. Визначте порушення метамоделі, пов'язані із семантичною неоформленістю у інтерв'юера та/або інтерв'юента в конкретному часовому фрагменті: https://www.youtube.com/watch?v=zIfS-ZF6nqE&ab_channel=RussianUKNews
2. Наведіть 2 приклади з власного досвіду мікрокомунікацій, в яких Ви та/або учасники цих комунікацій припускалися б порушень метамоделі, пов'язаних із семантичною неоформленістю. Складіть таблицю цих порушень із відповідними коментарями.
3. Перегляньте відеоматеріал. Визначте порушення метамоделі, пов'язані із семантичною неоформленістю у інтерв'юера та/або інтерв'юента в конкретному часовому фрагменті: https://www.youtube.com/watch?v=KIw5gnabMTM&ab_channel=BCNews-%D0%A0%D1%83%D1%81%D1%81%D0%BA%D0%B0%D1%8F%D1%81%D0%BB%D1%83%D0%B6%D0%B1%D0%B0

ПРАКТИКУМ 4.

ОСНОВИ ЕРІКСОНІАНСЬКОГО ГІПНОЗУ

БЛОК 1. ВИЗНАЧЕННЯ ГІПНОЗУ В КЛІНІЧНІЙ ПСИХОЛОГІЇ ТА В НЛП

Завдання 1.1. Ознайомтесь із текстом блоку 1.1., дайте відповіді на запитання, наведіть приклади та згенеруйте відповідні коментарі.

Що ми отримуємо, коли з'ясуємо, що робить гіпнотизер? Якими способами послуговується гіпнотизер для впливу на свідомість та емоції, тіло та нервову систему людей, які беруть участь у цьому процесі? Він просто промовляє слова. Якщо дати більш формальне визначення, то «гіпноз» буквально означає «сон» і в цьому визначенні мається на увазі «стан сну по відношенню до навколишнього світу», спричинений тим, що людина повністю сфокусувалася на чомусь у своєму внутрішньому світі. Дехто внутрішньо сфокусувався на деякому спогаді, почутті, людині, певній ідеї, думки, репрезентації і т. д.

Однак це визначення є недостатнім, оскільки може створити невірне розуміння гіпнозу. Воно є вірним лише в такому сенсі: комусь, хто спостерігає за людиною у стані гіпнозу збоку, часто здається, що людина перебуває у певному стані сну. Здається, що людина перебуває в трансі — це означає, що вона ніби відсутня, перебуває десь в іншому місці, загубилася у своїх думках. Коли це трапляється у повсякденному житті, ми помахуємо рукою перед обличчям такої людини і кажемо: Алло? Чи є хтось вдома?» (Роблячи це ніби жартома)

Якщо дати більш формальне визначення, то «гіпноз» буквально означає «сон» і має на увазі «стан сну по відношенню до навколишнього світу», спричинений тим, що людина повністю сфокусувалася на чомусь у своєму внутрішньому світі. Але зазначене лише частково описує гіпнотичний стан. Коли людина здійснює внутрішню подорож у своїх думках і «відкидає» зовнішні стимули («гіпнотичне» переживання), то всередині, у своїх відчуттях і почуттях, вона здається собі такою, що має прояснену свідомість, переживає стан підвищеної енергійності і вищої контрольованості себе, аніж це будь-коли було.

Доречнішим для опису цього стану є термін «транс». Цей термін говорить про перехід (transition), який ми здійснюємо з одного стану свідомості до іншого. Професійні комунікатори, психологи та гіпнотизери розрізняють безліч видів психічних станів, які ми іноді називаємо «гіпнотичними».

Ілюстративний приклад. Розглянемо так званий "дорожній транс". Якщо людина веде автівку на великій швидкості певну кількість годин, то вона входить в стан трансу, при цьому залишаючись досить уважною, зберігаючи стан сенсорної гостроти («аптайм»), який дозволяє «зануритися всередину себе» і відвідати цікавіші місця у своїй свідомості.

«Аптайм» — стан, у якому увага та відчуття спрямовані назовні, до безпосереднього оточення, при цьому всі сенсорні канали є відкритими.

Ці терміни часто асоціюються з такими явищами як окультизм, маніпуляції свідомістю, наркотичні подорожі, сценічні ефекти і т.д. Однак ані аптайм, ані гіпноз не мають з ними нічого спільного, хоча гіпнотичні техніки можуть використовуватися в маніпулятивних технологіях.

Значення, якими ми наділяємо ці терміни в НЛП, та їх використання нами немає нічого спільного з цими видами поширених уявлень. Якщо вам подобається використовувати більш комфортну повсякденну мову при обговоренні цих понять, то їх синонімами можуть бути «розсіяна увага», «мріяння», «стан перед засинанням або пробудженням», «глибокі роздуми» або «зосередженість на внутрішньому світі».

У НЛП ми використовуємо формальні методи гіпнотичної індукції. Натомість ми неформально використовуємо процеси природного пошуку *трансдери́вації*. Трансдери́вація відбувається тоді, коли розум людини осмислює мову. Це означає, що розум слухача завжди і неминуче «йде всередину себе» і використовує збережені в пам'яті когніції (знання, спогади про події і переживання) для наділення об'єктів певними значеннями. У цьому сенсі гіпноз не протиставляється розуму чи довільному контролю. Насправді він дозволяє отримати доступ до них.

Якою є цінність зазначеного вище? Як тільки ми розуміємо справжню природу гіпнотичного трансу, ми починаємо усвідомлювати, що люди, природно, використовують його деструктивним чином для створення проблем. Коли людина, підкоряючись своїм потягам, чинить всупереч власним цінностям, ми говоримо, що вона «не думає», «виглядає одержимою», «не контролює себе», «збожеволіла». Інакше кажучи, значна частина нашої роботи з «трансом» та «гіпнозом» складатиметься у виведенні

людей (у тому числі й самих себе!) із старих станів транс, тобто у дегіпнотизуванні!

В медичному аспекті гіпнотичний транс спостерігається при тета-рівні сну, коли в нашому мозку замість хімічного нейротрансмітера норадреналіну домінує ацетилхолін. При цьому ми схильні приділяти більшу увагу не сенсорним стимулам навколишнього середовища, а внутрішній інформації, яка міститься в патернах, що зберігаються в мозку, таких як згадки і пригадування. Багато людей вказують на те, що при цьому їх візуальні образи стають яскравішими і що вони знижують здатність керувати власною увагою; більшість людей зазвичай відзначають це під час сну.

Результати нещодавніх досліджень щодо здійснення контролю над сновидіннями та виклику усвідомлених сновидінь, а також антропологічні дослідження культур, які надають велике значення сновидінням, наводять на думку про те, що суб'єктивне відчуття меншої здатності управління увагою може вказувати просто на відсутність тренування, а не бути деякою вродженою рисою. Вочевидь, люди можуть неправильно використовувати будь-яку практичну модель, здогадки та технологію (людську чи механічну). Проте, саме собою неправильне послуговування чимось не є аргументом проти правильного послуговування.

Визначивши гіпноз як переживання транс, нам слід відмовитися від того, що ми бачимо про гіпноз по телевізору та кінофільмах, і сказати, що це зовсім не відповідає дійсності. Історії про «управління свідомістю» або про те, що людей змушують чинити проти своєї волі, можуть неабияк налякати будь-кого. Але все це не є правдивою інформацією про гіпноз. Це чиста наукова фантастика. Адже ми не можемо змусити людей за допомогою гіпнозу робити те, що порушує їхні моральні принципи чи цінності.

ЗАПИТАННЯ ТА КОМЕНТАРІ

1. Наведіть приклади побутових ситуацій, в яких би Ви переживали стан транс. Доведіть, що ці ситуації містять стимули, які спричиняють транс.
2. Наведіть приклади побутових ситуацій, в яких би Ви переживали стан трансдеривації. Доведіть, що ці ситуації містять стимули, які є трансдериваційними

Завдання 1.2. Ознайомтесь із текстом блоку 1.2., дайте відповіді на запитання, наведіть приклади та згенеруйте відповідні коментарі.

«Гіпноз» працює на основі використання слів, які спонукають розум людини «увійти всередину себе», щоб наділити значущістю вашу мову. Основою гіпнозу є гіпнотичні мовні патерни. Це стосується тих слів і лінгвістичних структур, які «гіпнотизують» людей і «вводять їх у транс». Номіналізації є найкращою «трансвою» мовою («відношення», «самоповага», «задоволення», «мотивація», «розслаблення») Ці «дієслова, перетворені на іменники», втратили свої безпосередні об'єкти посилення, нечітко описують процес, і в результаті для визначення значення слова слухач повинен «увійти всередину себе» і провести трансдериваційний пошук референтного індексу.

Ці слова, які індукують транс, полегшують процес гіпнотизування — поки людина не увійде в стан «аптайм» і не здійснить метамодельовання слів. Індексуювання таких слів за допомогою питань метамоделі сутнісно дегіпнотизує. Це відбувається шляхом звернення вашої уваги назовні, "підвищення" свідомості ("аптайм"), а не всередину вас, "зниження" свідомості ("даунтайм").

Ілюстративний приклад. «Ви тепер можете зручно лягти, усвідомлюючи зростаюче розуміння того, що збираєтеся випробувати глибоке розслаблення, яке дозволить вам звільнити деякий невикористаний потенціал, так що ви зможете почати діяти в повсякденному житті набагато вдало, при цьому ваша ефективність підвищиться таким чином, що ваша свідомість і підсвідомість оцінять як приємне та прийнятне».

Хіба це вам не сподобалося? Чи ви пережили ці слова, коли читали їх? Чи ви читали їх аналітично? Перевірте це. Дайте собі шанс помітити, як ваш розум обробляє такі слова та «наділяє їх змістом». Як-не-як, весь «гіпноз» пов'язаний з тим, що ми звертаємося всередину і отримуємо доступ до концептуальної обізнаності всередині нашої душі. Він зрушує нас ззовні всередину. О'Коннор і Сеймур (O'Connor & Seymour, 1990) так описали цей стан:

«Транс – це стан, у якому ви маєте високу мотивацію вчитися у вашій підсвідомості, зосередившись на своєму внутрішньому світі. Це не пасивний стан: ви також не перебуваєте під чийось впливом. Це співробітництво двох акторів комунікації, при цьому реакції одного дозволяють дізнатися іншому, що робити далі, і навпаки».

«Абстрактні слова за своєю природою мають сильний гіпнотичний ефект, оскільки для того, щоб “наділити їх змістом”, ви повинні увійти у свій внутрішній світ значень (ідей, переконань, розуміння тощо) і отримати доступ до понятійних посилення або створити їх. Переміщуючись у свій

внутрішній світ абстракцій (що ви можете легко робити з відкритими очима), ви розвиваєте свій внутрішній фокус» (Hall, 1994).

«Креативне використання такої лінгвістичної невизначеності дозволяє говорити гіпнотичними мовними патернами. Щоб стимулювати розум (свій чи чужий) за допомогою номіналізацій, неспецифічних іменників, дієслів і т.д. спонукайте реципієнта використовувати ті висловлювання, які викликають трансдериваційний пошук, і створити з урахуванням власних значень переживання, стани, емоції тощо, на які вказують ваші слова. У цьому аспекті лінгвістична невизначеність діє гіпнотично. Це спричинено тим, що слухач “наділяє змістом” ваші слова, занурюючись у себе і поєднуючи їх разом зі своїми знаннями та розумінням. Ось як працюють гіпнотичні мовні патерни» (Hall, 1994с).

Крім номіналізацій, гіпнотично працює будь-яке слово, яке викликає абстрактну оцінку чогось. У НЛП проводять різницю між сенсорними і оціночними словами — різницю, яка вказує нам шлях до гіпнотичної мови. Мова має відношення до тих «реальностей», які ми не можемо бачити, чути, відчувати, нюхати чи спробувати. Оціночні реальності чийось значень, переконань і цінностей існують у світі, розташованому не поза нервовою системою людини, а всередині неї. Вони існують як нейросемантичні абстракції.

Тому щоразу, коли ми повідомляємо (собі чи іншим людям) оціночні значення, ми беремо участь у гіпнотичному процесі. Ми маємо справу із внутрішніми абстракціями. Щоб «наділити їх змістом», інші люди мають сприйняти внутрішній фокус. Це пояснює те, чому ми, американці, зазвичай не галюцинуємо конкретні іменники, що позначають людей, місця і предмети. Ми «галюцинуємо» псевдоіснувальні — номіналізації та оцінки. У нашому світі ми «бачимо» неповагу, неосвіченість, лінь і образи, ми «чуємо» звинувачення та безвідповідальність, ми «відчуваємося» приниженими. Чи знаєте ви поняття, міркування та уявлення, які ви «галюцинуєте»? У розділі 10 ми перейдемо до вивчення мовних патернів, що викликають транс.

ЗАПИТАННЯ ТА КОМЕНТАРІ

1. Наведіть приклади текстових фрагментів лекцій викладачів, які б містили трансгенні номіналізації і змушували б Вас засинати прямо на парі.
2. Назвіть шість трансових станів, які ви відчуваєте в повсякденному житті.
3. Наведіть приклади застосування гіпнотичних патернів у публічних промовах політиків та наведіть відповідні аргументи на користь їх гіпногенності.

4. Поясніть, як Ви розумієте думку Е. Россі: *«Людина, яка перебуває у стані гіпнозу, лишається тією ж людиною. Її поведінка у стані трансу змінюється, але навіть при цьому вона бере початок у життєвому досвіді пацієнта, а не психотерапевта. Найбільше психотерапевт може вплинути тільки на спосіб самовираження. Наведення та підтримання трансу дозволяє отримати особливий психічний стан, у якому пацієнти можуть реасоціювати та реорганізувати свої внутрішні психологічні труднощі та використовувати власні здібності у такий спосіб, який узгоджується з їхнім досвідом. Гіпноз не зраджує ані людей, ані їхнє минуле життя. Він дозволяє людям більше дізнатися про себе та адекватніше виражати себе».*

БЛОК 2. МІЛТОН-МОДЕЛЬ ТА ЇЇ ПАТЕРНИ

Завдання 2.1. Ознайомтесь із текстом блоку 2.1., дайте відповіді на запитання, наведіть приклади та згенеруйте відповідні коментарі.

Після розробки метамоделі (див. практикум 3) Бендлер і Гріндер познайомилися з Мілтоном Еріксоном, всесвітньо відомим гіпнотерапевтом та засновником Американського товариства клінічного гіпнозу. Гріндер зазначає, що модель Еріксона є найкращою моделлю з тих, які він коли-небудь використовував (O'Connor & Seymour, 1990). Еріксон розробив абсолютно новий підхід до психотерапії та комунікації. Незабаром після вивчення роботи Еріксона Бендлера та Гріндера опублікували книгу «Паттерни гіпнотичних технік Мілтона Еріксона. Том I» (Bandler & Grinder, 1975). Пізніше, у співавторстві з Джудіт Делозьє, вони опублікували другий том цієї книги (Bandler, Grinder, & DeLozier, 1977). Бендлер і Гріндер дізналися від Еріксона про значення трансу та змінених станів свідомості для психотерапії.

Багато базових пресупозиції НЛП ґрунтовані на вивченні роботи Еріксона. Він поважав підсвідомість клієнта і вважав, що вся поведінка має в своїй основі позитивні наміри, що люди роблять найкращий вибір з доступних їм варіантів і мають ресурси для того, щоб здійснювати бажані зміни і т. д. Майстерність Еріксона є засадничою для багатьох технік НЛП встановлення та підтримки рапорту (підлаштування та ведення).

Використовуючи метамоделі, ми звертаємося до специфічних деталей для відновлення спотвореної, узагальненої та опущеної інформації, тому

застосування метамоделі виводить нас із трансу. При використанні Мілтон-моделі ми, навпаки, здійснюємо укрупнення для створення нових узагальнень, опущень та спотворень. Замість отримання конкретної інформації під час використання Мілтон-моделі ми піднімаємося до загальної інформації - до більш загальної картини.

Мілтон-модель - дзеркальне відображення метамоделі. У цій моделі ви знайдете безліч спотворень, узагальнень та опущень. У ній ми навмисно використовуємо мову так, щоб дати об'єкту впливу можливість заповнити деталі, яких бракує. Ми надаємо йому відкритий кадр та невеликий контекст, щоб його підсвідомість активувала внутрішній пошук. Загальні фрази спонукають людину під час цього пошуку входити до трансу. Тому мовні патерни Мілтон-моделі сприяють цьому процесу.

Мілтон-модель - це дзеркальне відображення метамоделі, тому ми вводимо людину в транс, використовуючи порушення метамоделі. Ми не ставимо питання - питання спонукають свідомість підніматися (у стан «аптайм»). Нижче наведено приклад творчого використання порушення метамоделі для введення людини у стан трансу.

Ілюстративний приклад. *«Я знаю (читання думок), що ви почали отримувати нові знання (номіналізація) про величезну кількість важливих для вас питань (неспецифічний іменник). Вчитися, по-справжньому вчитися добре (втрачений перформатив)... Отримуючи нові знання (пресупозиція), ви вже почали змінюватися (причинно-наслідкові відносини), і я не знаю, які почуття у вас це викликає... але ви можете змінюватися. Той факт, що ви почали змінюватися таким витонченим способом, означає, що лікування (комплексний еквівалент) почалося. Ви, можливо, переживаєте ці зміни (пресупозиція) в тому, як ви відчуваєтеся або просто в тому, як ви говорите із самими собою. Так як зміни (номіналізація) почалися, це означає, що всі (квантор спільності) інші, що вимагають лікування області, також можуть почати змінюватися (вся пропозиція — комплексний еквівалент). Ви можете змінитись (модальний оператор можливості та специфічне дієслово) так, як потрібно (модальний оператор необхідності). Змінюватися — більш менш правильне рішення (втрачений перформатив, неповне порівняння)».*

На додаток до цих категорій метамоделі Мілтон-модель пропонує інші категорії, список яких наводиться нижче.

«Гіпноз» та транс не є нічим новим, дивним, магічним, дивовижним чи таємничим. Наша свідомість може "підніматися" (стан "аптайм") і "опускатися" (стан "даунтайм"). Коли воно йде всередину, ми потрапляємо в

інший світ, внутрішній світ значень, переконань, понять духовний світ, в якому ми створюємо свою нейросемантичну реальність.

Ми не можемо уникнути цього. Ми можемо лише усвідомити та зрозуміти це; ми можемо зрозуміти, як гіпноз та транс працюють у повсякденній комунікації; це дасть нам більший вибір та більший контроль над ними. Це дозволить нам вміло обирати наших гіпнотизерів. Ми зможемо дізнатися, коли "входити в транс" і коли виходити з нього. Ми не дозволимо собі несвідомо чи несвідомо піддатися поганим навіюванням, які постійно намагаються здійснити деякі люди. Ми зможемо дізнатися, як дегіпнотизувати себе від дисфункціональних негативних навіювань, які залишилися (у нашому безсвідомому) з дитинства. Ми зможемо прийняти профілактичну установку щодо позитивних комунікацій, які покращують навіювання для себе та інших людей. Це дасть нам можливість здійснювати професійну свідому комунікацію.

ЗАПИТАННЯ ТА КОМЕНТАРІ

1. На основі ознайомчого тексту з практикуму та наданих викладачем додаткових джерел інформації, а також джерел у відкритому доступі складіть текст із порушеннями метамоделі на основі мілтон-моделі для політичних (дипломатичних) цілей.
2. Уявіть себе на місці об'єкта гіпнотичного впливу і, скориставшись техніками мета-моделі, здійсніть дегіпнотизацію гіпнотизера, ставлячи йому відповідні питання метамоделі.

Завдання 2.2. Ознайомтесь із текстом блоку 2.2., дайте відповіді на запитання, наведіть приклади та згенеруйте відповідні коментарі.

1. Короткі загальні питання

Ви можете уникнути опору висловлюванню, помістивши в кінці питання, чи не так? Питання, додане наприкінці висловлювання, повертає до себе увагу, дозволяючи, в такий спосіб інакшій інформації перейти у підсвідомість. «Добре, що я роблю це, чи не так?» Короткі загальні питання «переносять» у підсвідомість навіювання, що міститься у першій частині висловлювання.

Приклади:

Чи не так?

Знаєте?

Правильно?

Хіба ви не знаєте?

Чи не так?

Хіба ви не можете?

2. Підлаштування до поточного досвіду

Діючим засобом встановлення рапорту та наведення трансу є підлаштування до поточного досвіду партнера по комунікації за допомогою висловлювань, які «узгоджуються» з цим досвідом та «схожі» на нього. Підлаштування до поточного досвіду асоціює людину із внутрішнім фокусом.

Ілюстративний приклад. *«Ви можете відчувати, що сидите в кріслі або лежите... Читаючи цей матеріал, ви продовжуєте вдихати і видихати, спочатку швидко і неглибоко, а потім, глибше дихаючи, ви можете стати більш розслабленими, чи не так? Звуки в кімнаті і поза кімнатою, слова на сторінці означають, що ви можете глибше і глибше зануритися в транс».*

Звичайно, те, що ви звертаєте увагу на звуки в кімнаті, не має жодного відношення до розслаблення, поки ви не зв'яжете їх. Тому коли ми говоримо з підсвідомістю, вона може сказати:

"Так, тепер, коли ви сказали це, я чую звуки і можу дихати глибше і, звичайно, це робить наступне висловлювання про входження в транс набагато правдоподібнішим".

Приклади:

Ви чуєте мій голос.

Ми у цій групі.

Вам це сподобається більше.

Ви помічаєте кожне моргання своїх очей.

Сидячи тут, ви можете чути зовнішні звуки.

А також ви можете чути внутрішні звуки.

Ви можете відчувати, як вас заливає світло.

Продовжуючи вдихати та видихати...

Ви можете відчувати, що глибше і глибше занурюєтесь в транс.

3. Подвійні зв'язки

«Ви можете увійти в транс зараз або через десять хвилин; я не знаю, як Ви вчините...» Якщо ваша підсвідомість прийняла припущення, закладене в цьому висловлюванні, ви або вже увійшли в транс, або зробите це найближчим часом.

При подвійних зв'язках у фразі міститься невисловлене припущення. Батьки, по-видимому, мають природний талант | використання подвійних зв'язків. «Петрику, коли ти робитимеш домашню роботу? До початку цієї телевізійної передачі чи одразу після її закінчення?» «Гепер, коли ви увійшли до трансу, яку руку ви хочете підняти? Ви хочете, щоб піднялася права рука чи ліва?» Питання, якій руці відповідатиме певний образ (при візуальному стисканні), є прикладом подвійного зв'язку.

Приклади:

Ви хочете почати зараз чи пізніше?

Коли ви спите або під час пробудження...

До того, як ви полишите цю кімнату, або після...

Коли ви ляжете спати, ви або бачитимете сни, або ні.

Ви почнете змінюватись зараз чи після цієї сесії?

Ви хотіли б кинути палити сьогодні чи завтра?

Ви хочете купити цей автомобіль зараз чи спочатку хочете проїхати ним?

Ви або будете, або не будете (після чого слідує неспецифічне дієслово).

Використовуйте стільки часу, скільки потрібно, щоб завершити це за наступні п'ять хвилин.

Ви можете змінюватися так швидко або так повільно, як хочете.

Якщо ви не записали хоча б один подвійний зв'язок, ви або дуже скоро автоматично подумаете про один, або здивуєтесь, коли вам на думку прийде інший подвійний зв'язок, щоб ви змогли його записати.

4. Розмовні припущення

Розмовне припущення набуває форми питання у вигляді «модального оператора», який фактично є вказівкою зробити щось. Відповідь на нього вимагає твердження чи заперечення. Однак, мабуть, таке питання обмине свідомість і викликає в підсвідомості бажання зробити те, про що йдеться у висловлюванні.

Класичний приклад: Ви могли б зачинити двері? Замість відповіді «так» чи «ні» більшість із нас просто зачиняють двері. Такі питання дозволяють уникнути авторитаризму.

Приклади:

Чи можете ви уявити це?

Ви викинете це з голови?

Чи можете ви описати це?

Ви можете побачити, що я говорю?

Ви можете досягти цього рівня зараз?

Чи не так, непогано відчувати, що це добре?

Чи знаєте ви, що ви знаєте це?

Чи можете ви відкрити свій розум на хвилину?

Як ви вважаєте, наскільки легко ви можете зробити це?

Чи можете ви згадати, коли ви добре ставилися до себе?

Схоже, що це працюватиме?

Чи готові ви підписати контракт?

Ви вважаєте, що готові зробити бажані зміни?

Чи хотіли б ви... просто посидіти тут... і розслабитися?

Хіба ви не хотіли б просто увійти до цього спокійного стану?

Ви не заперечуєте проти того, щоб записати тут ще кілька розмовних припущень?

5. Розширені цитати

Сьюзен сказала, що вона чула, що Дейв сказав, що Тед Джеймс сказав: «Я чув, Річард сказав, що НЛП пропонує деякі з найбільш дієвих, якщо не найдієвіших, з доступних на сьогодні засобів зміни особистості. Ці засоби перебувають у підсвідомості. Фактично, ви маєте доступ до них на підсвідомому рівні. Як тільки ваша свідомість і підсвідомість встановлюють рапорт одне з одним, ви отримуєте повний доступ до цих ресурсів». Багато хто дуже часто використовує цитати. Це відволікає увагу від того, хто говорить, і ніби відсуває в бік свідомість, так що інформація може надходити в підсвідомість. Зосереджуючись на цитатах, слухач входить у транс,

оскільки вони сприяють внутрішньому фокусуванню. Розширені цитати дозволяють задовольнити нашу потребу в наділенні висловлювань змістом.

Приклади:

Минулого року в Сан-Дієго Джон Гріндер розповідав нам про африканського барабаника, який запитав Джуді, чи чула вона, що голова села сказав, наскільки просто створювати розширені цитати.

Минулого року я зустрів жінку, яка сказала, що знає людину, яка гадувала, що її батько розповів йому...

Боб сказав, що під час тренінгу, який проходив чотири роки тому, він розповів історію про те, як Річард Бендлер цитував Вірджинію Сатир, яка звикла говорити, що...

Нещодавно я говорив із подругою, яка розповіла мені про свою розмову з психотерапевтом, який розповів їй про сеанс, під час якого клієнт сказав, що...

Коли я нещодавно приїхав до Шарлотта, штат Північна Кароліна, разом із Семом та Доріс, Сем розповів про те, як його мати сиділа і пояснювала дітям, що батько сказав...

Нещодавно учасниця тренінгу розповіла мені, що її чоловік розповів!», що Боб просив його звернутися до вас із проханням написати прямо тут кілька розширених цитат.

6. Вибіркові порушення обмежень

Вибіркові порушення обмежень - це неправильно сформульовані висловлювання, які приписують почуття тваринам або якимось неживим об'єктам. «Ви думали колись про свою ручку, друкарську машинку чи текстовий редактор? Тільки уявіть скільки записів вони зробили за ці роки. Цікаво скільки? Вони знають навіть більше, ніж ви. «Ви можете уявити, що ваше крісло про щось думає? Хіба ви не знаєте, що воно втомилося? Все-таки воно довгий час підтримувало вашу вагу, хіба не так?

Приклади:

І стіни мають вуха.

Цей цвях поранив мій капелюх.

Квітам подобається, коли їх зривають.

Мій автомобіль знає, як їхати туди.

Про що говорять ваші події?

Ви можете на мить розкрити свою свідомість і просто послухати, що вам говорять метелики?

Тому що слова мають власну силу.

Котів не хвилює обурення ними меблів, що дряпаються.

Коли він узяв ложку, желе затремтіло від страху.

Якби ваша ручка могла розповісти нам усе, що вона знає.

Мій автомобіль любить їздити швидко, коли дорога кличе його.

Чи плачуть дерева, коли скидають листя?

Іноді печиво просто вабить вас.

Ви знаєте, про що думає ручка?

Ці стіни знають багато таких історій.

Ваша ручка добре знає, як писати вибіркові порушення обмежень; просто піднесіть її до паперу.

7. Фонетична невизначеність

Багато слів звучать однаково, але мають різні значення. Вони називаються омофони, або звукові близнюки. Використання в мові відволікає свідомість. Подібна невизначеність виникає внаслідок однакового звучання дзвінких і глухих приголосних (пліт/плід), деяких ненаголошених голосних (старосум/старо-сум), злиття при виголошенні прийменників і частинок, однакового звучання власних імен і назв неживих об'єктів (Рожа/рожа). Намагаючись відсортувати таку невизначеність, клієнт входить у транс.

Приклади:

Ріг - рік дужка - душка

На три (помножити на три) – натри (натри сиру)

Мій (займенник) - мій (дієслово)

Одне — одне

Вліз у ліс

8. Синтаксична невизначеність

Синтаксична невизначеність має місце, коли ми можемо безпосередньо з контексту відразу визначити функцію (синтаксис) слова. Наприклад: мати любить дочку. Що точно означає цей вислів, хто кого любить? З конструкції речення як такої не можна визначити, яке слово підмет, а яке — присудок. Таку невизначеність можна створити за рахунок, наприклад, використання іменників, у яких збігаються форми називного та знахідного відмінків і при цьому обидва вони можуть бути як суб'єктом, так і об'єктом дії. Ще один варіант - використання омофонів, які є різними частинами мови.

Приклади:

Сонце закрило хмару.

Велосипед розбив вантажівку.

Глибоке розслаблення спричиняє повільне дихання.

Я люблю сестру більше за брата.

Хто велить вам вірити?

9. Невизначеність кордонів

Невизначеність кордонів має місце, коли ви можете з контексту визначити, яка частина висловлювання відноситься до іншої його частини. В організацію входять здорові чоловіки та жінки. Чи означає це, що тільки чоловіки є «здоровими», чи ми включаємо до категорії здорових людей і жінок? Ви можете сконструювати невизначеність кордонів за рахунок союзу «і», розміщеного між об'єктами, кількох доповнень або використання займенника у складній пропозиції.

Приклади:

Глибоке дихання та розслаблення...

Я сьогодні їздив на коні у блакитних джинсах.

Моя сестра обідає зі своєю подругою, тому що вона сьогодні вільна.

Спочатку на сцену вийшла співачка, а потім на неї вліз ведучий.

У дворі гуляли собаки з господарями, які голосно гавкали.

10. Пунктуаційна невизначеність

Існує три види пунктуаційної невизначеності.

До першого типу можна віднести висловлювання, сформульовані так, що кома радикально змінює сенс пропозиції в залежності від того, де вона стоїть: Стратити не можна помилувати.

Друга форма включає недоречні паузи. Ця форма висловлювань спостерігається у тих випадках, коли ви починаєте е... ммм... висловлювання і відразу повністю... ммм... не закінчуєте... його.

Третій тип пунктуаційної невизначеності включає неповні речення. При цьому ви починаєте висловлювання і ніколи... Потім ви переходите до наступного висловлювання, яке виражає зовсім іншу думку.

Приклади («блукуюча» кома):

Хлопчик читав швидко, перевертаючи одну сторінку за іншою.

Лікар може бути зараз у себе в кабінеті.

А де б ви порадили поставити кому в заповіті одного ексцентричного афінського багатія, який як умову для отримання грошей висунув спадкоємцям вимогу: «Поставити статую золоту піку, що тримає»?

Приклади (недоречні паузи):

Моя дружина залишила мене... чекати на неї біля магазину.

Я, здається, втратив... нитку моїх міркувань.

11. Утилізація

Еріксон використовував утилізацію повною мірою. Він використовував усе, що говорив клієнт. Він використовував кожен звук та кожен подій, що відбувалися в кімнаті. Під час одного із тренінгів зі стіни впав навчальний плакат. Тед Джеймс сказав: "Старі поняття падають".

Одного разу, коли з клієнтом було використано гіпноз, грала розслаблююча музика. Несподівано запис було завершено. Модератор зустрічі знав, що незабаром пристрій клацне і вимкнеться. Тому він сказав: «Зараз ви почуєте клацання. Це означає, що ви повністю і абсолютно позбавитеся болю». Незабаром пристрій клацнув, і тіло клієнта смикнулося, повністю звільнившись від емоції.

Приклади:

Клієнт: "Я не думаю, що знаю".

НЛП-практик: "Вірно, ви не думаєте, ви знаєте".

Клієнт: "Я не можу бути загіпнотизований".

НЛП-практик: «Правильно. Ви не можете бути загіпнотизовані».

Клієнт: "Я не уклав угоду".

Продавець: «Вірно, тому що ви ще не поставили одне питання, яке дозволить вам укласти угоду».

12. Вбудовані команди

З допомогою вбудованих команд Еріксон майстерно віддавав вказівки підсвідомості. Він виділяв слова, які хотів відправити у підсвідомість. Щоб віддавати такі команди та виділяти слова, ми маємо знизити тон голосу та збільшити його гучність. «За допомогою вбудованих команд ви можете проінструктувати підсвідомість клієнта одужати прямо зараз». Скажіть, ви отримали команду із виділених слів? Коли ваш клієнт перебуває в дисоційованому стані над своєю лінією часу, це дає можливість надіслати вбудовані команди його підсвідомості. При використанні техніки на лінії часу клієнт увійде в дуже глибокий транс.

13. Аналогове маркування

Якщо Еріксон хотів, щоб слова потрапили у підсвідомість, він маркував їх. Маркування – це підкреслення специфічних слів чи фраз за допомогою зміни тональності голосу. Віддаючи команди та виділяючи слова, знижуйте тон голосу та одночасно збільшуйте його гучність. За допомогою вбудованих команд ви можете проінструктувати підсвідомість клієнта одужати прямо зараз. Чи ви отримали команду з маркованих слів?

Аналогове маркування — використання тону голосу, виразу обличчя, жестів чи дотиків, щоб невербально підкреслити деякі слова під час розмови; марковані слова надсилають додаткове повідомлення.

14. Вимова слів за буквами

Джон Бартон каже, що, вимовляючи ключові слова за буквами, ми залучаємо до них увагу. Це допомагає навести транс. *Ви з-н-а-є-т-е*, що вимова слів за літерами вводить в транс, чи не так?

15. Зв'язувальна мова

Це стосується вербального процесу опису поведінки слухача (підлаштування), яке спостерігається і перевіряється. Потім, використовуючи «зв'язувальні слова», той, хто говорить, переходить до опису (ведення), себто, бажаної поведінки. Звичайно, люди індивідуально реагують на кожен патерн. Зв'язувальна мова включає процес утилізації, поєднаний зі специфічними зв'язуючими словами.

16. А. Кон'юнкція

Використовуйте для зв'язку спостережуваної поведінки та бажаного досвіду кон'юнкцію, наприклад, союз «і». Кон'юнкція пов'язує висловлювання підлаштування з висловлюванням ведення (X та Y). Приклад: «Ви сидите тут, дихаєте і читаєте цей документ, і ви можете почати дихати глибше і ставати більш розслабленим».

Мета в даному випадку включає зв'язок висловлювання підлаштування з висловлюванням ведення, так щоб останнє логічно впливало з першого. Таким чином, зв'язок руйнує інформаційні кордони посилення відчуття безперервності. Додаткові висловлювання в векторі підлаштування ще більше покращують ефект (X\X і Л' і Y). Наприклад: «Ви сидите в кріслі (підлаштування) і читаєте цю статтю (підлаштування), і я розмовляю з вами (підлаштування), і ви можете дихати глибше і розслабитися ґрунтовніше (ведення)».

17. Б. Диз'юнкція

Використання протилежної або негативної форми кон'юнкції іноді може призвести до тих самих результатів (X та X і X, але Y). Приклади: «Я не знаю, чи волієте ви продовжити дивитися на цей аркуш паперу (підлаштування) або дивитися кудись ще (підлаштування) або дихати глибше (підлаштування), але я знаю, що ви можете усвідомлено увійти в транс, який буде чудово відповідати вашим справжнім потребам (ведення)».

18. В. Адвербіальна клауза, або каузатив, що передбачається.

Каузативи часто виконують функцію слів, які позначають час і мають на увазі, що одна подія неминуче пов'язана у часі або спричиняється іншою подією. Основними каузативами є: (1) «Якщо X, то Y». «Якщо ви почали дихати глибше, ви можете розслабитися ще сильніше». (2) «Коли X, тоді Y». «Коли ви комфортно сядете в кріслі, тоді ви можете дозволити своїм очам повільно закритися». (3) «Хоча X, відбувається Y». «В той час, як ви згадуєте той конкретний час і місце, ви можете почати входити в комфортний транс». (4) «Після X слід Y». «Після того, як вам стане дуже комфортно, ви можете дозволити трансу посилитися». (5) Іншими каузативами, що мають на увазі, є: «часто», «принаймні того», «до», «протягом», «вслід за» і «по протязі».

Щоб ознайомитися з цими мовними патернами, напишіть для кожного виду по п'ять пропозицій. Включіть у свою вправу порушення метамоделі. Ви знайдете, що ці навички найкорисніші у всіх сферах комунікації, і що вони дуже допомагають при публічних виступах.

Резюме Мілтон-моделі мови

Мовні патерни Мілтон-моделі з використанням порушень метамоделі

1. Читання думок.
2. Втрачений перформатив.
3. Причинно-наслідкові відносини.
4. Комплексні еквіваленти.
5. Пресуппозиції.
6. Квантори спільності.
7. Модальні оператори потреби.
8. Модальні оператори можливості.
9. Номіналізації.
10. Неспецифічні дієслова.
11. Прості опущення.
12. Відсутність референтного індексу.
13. Неповні порівняння.

Мілтон-модель. Продовження

14. Короткі загальні питання.
15. Підлаштування до поточного досвіду.
16. Подвійні зв'язки.
17. Розмовні припущення.
18. Розширені цитати.
19. Вибіркові порушення обмежень.
20. Фонологічна невизначеність.
21. Синтаксична невизначеність.
22. Пунктуаційна невизначеність.
23. Утилізація.
24. Вбудовані команди.
25. Вимова слів за буквами.

Зв'язуюча мова

26. Кон'юнкція, X та Y.

27. Диз'юнкція, X та X і X, але Y.

28. Адвербіальні клаузи (маю на увазі каузативи).

А. Якщо X, то Y.

Б. Коли X тоді Y.

В. Під час X відбувається До

Г. Після X слідує Y.

ЗАПИТАННЯ ТА КОМЕНТАРІ

1. Наведіть приклади з Вашого мовного репертуару, які є ілюстративними щодо прикладів мілтон-моделі. Опишіть їх можливі гіпнотичні ефекти.
2. З Вашого досвіду комунікацій на буденні або ж наукові теми наведіть приклади мовних патернів з порушеннями мета-моделі. Опишіть їх можливі гіпнотичні ефекти.
3. У відкритих джерелах інформації знайдіть інтерв'ю за 2024 рік президента будь-якої цікавої для Вас держави. Випішіть з інтерв'ю фрагменти, які могли б бути прикладами використання мілтон-моделі та (можливо) мета-моделі одним з учасників інтерв'ю (інтерв'юера або інтерв'юента). Опишіть можливі гіпнотичні ефекти порушень у наведених Вами прикладах.