

УДК 340.68:659.3

**Валентин Михайлович Петрик
Олексій Євгенович Черненко**

ШВИДКА ЗМІНА ПЕРЕКОНАННЯ ЗА ДОПОМОГОЮ НЕЙРОЛІНГВІСТИЧНОГО ПРОГРАМУВАННЯ

Нейролінгвістичне програмування (НЛП) – самостійна галузь знань, яка розглядає структуру суб’єктивного досвіду людей, їх розумові та поведінкові стратегії, моделювання та навчання успішним стратегіям мислення.

У кожної людини є певні цінності, які мотивують її думки, вчинки, взагалі все життя – це переконання. Це правила життя людини. Правила у кожного свої. І власне те, як людина поводиться в суспільстві, що для неї важливо, а що ні, що вона собі забороняє, а що дозволяє – все це визначається її переконаннями. Природно, поряд з практичними, ефективними і корисними, серед цих правил трапляються на рідкість непрактичні, просто тупі, абсолютно даремні, ті, які дуже заважають та просто неприємні. Виникає природне бажання навчитися їх змінювати, причому, бажано, швидко.

Схоже бажання – змінити правила життя конкретної людини або групи людей (трудового колективу, соціального шару, підрозділу) з'являються також у різних “структур” (держав, партій, корпорацій, релігій) у зв'язку з необхідністю досягнення визначеніх ними самими власних цілей [1]. Таке бажання може бути викликано, наприклад, необхідністю змінити переконання, які суперечать здійсненню професійної діяльності чи її обмежують – як страх крові у лікарів або співробітників МНС, наприклад.

Мета статті – розглянути можливі випадки застосування засобів НЛП з метою швидкої зміни переконань людини за власним бажанням чи в результаті стороннього впливу.

Завдання статті – виявити структуру мовних стратегій НЛП (приклад застосування “розкруток”) як “інструменту” для подолання обмежуючих переконань та закріплення розширюючих чи формування нових переконань.

Для “швидкої” зміни переконань в НЛП існує набір мовних стратегій (патернів) – розкруток. Ця модель для швидкої зміни переконань – модель розкруток – була вигадана 20 років тому Робертом Ділтсом (*Robert Dilts*) у вигляді 14 патернів [2].

Серед перших, хто застосовував розкрутки на практиці – Вірджинія Сатір (*Virginia Satir*) [3]. На становлення даного методу вплинули, безумовно, і роботи відомого психотерапевта Мілтона Еріксона

(*Milton Erickson*). Провокативна терапія Френка Фареллі (*Frank Farrelly*) [4] безумовно стала наступним кроком у застосуванні розкруток. Його тези підтверджують наукові роботи Джона Боулбі (*John Bowlby*) і Мері Ейнсворт (*Mary Ainsworth*) [5], які аналізують спілкування дитини з матір’ю і те, як це відбувається на психічному стані дитини.

Тобто слід зазначити, що розкрутки, як метод зміни переконань, сягають корінням у практику застосування НЛП з метою психокорекції.

Поняття про психологічні моделі, в яких надані різні варіанти формування переконань особистості, мотивів переживань людини і коректні методи їх змін, сформоване авторським колективом Жидко М.Є., Кочаряна А.С., Бурлачук Л.Ф. [6].

Розкрутки можна швидко і ефективно застосовувати і в переговорах, і в терапії, і для утилізації “шкідливого” для людини переконання. І, можливо, це один з найбільш вживаних “інструментів”, і не тільки в НЛП. Розкрутки можна застосовувати як для того, щоб “роздратити” обмежуюче переконання, так і для того, щоб закріпити розширючє. Вони є цілком універсальним інструментом.

Звернемо увагу на сам термін “розкрутки”. Оригінальний англійський вираз: *sleight of mouth*. На українську мову адекватно перекласти складно, оскільки тут прийнята в НЛП гра слів і асоціацій. Є такий англійський вираз *sleight of hand*: спритність рук. *Sleight of mouth* – посилення на цю спритність рук – прямий дослівний переклад (з ідеоматичною складовою): спритність рота. Українською, як і більшістю слов'янських мов, це звучить неоднозначно. Тому спроби перекладачів, запропонувати адекватну лінгвістичну конструкцію: “фокуси мови”, “словесна еквілібрістика” привели в результаті, як це часто буває, до менш за все відповідної форми – “розкрутки”.

На чому будеться теоретична база розкруток? Цінності – це те, що для людини важливо в цьому світі, за допомогою чого вона робить вибір. Цінності зазвичай виражаються одним-двоюма словами: любов, щастя, надійність, забезпеченість сім’ї, впевненість у майбутньому, кар’єра і т.ін. Видно, що це номіналізації.

Але номіналізації, скажімо так, “вищого

порядку” – повністю “усталені” взаємини. Тобто, не “чоловік люби мене” а “любов”. Тому часто буває корисним привести цінність до повної структури: хто з ким що робить. Наприклад: “Щастя: – Хто від чого / з ким щасливий?”, “Свобода: – Хто і від чого / кого вільний?”, “Впевненість: – Хто в чому впевнений?».

Одні цінності для конкретної людини важливіші, інші менш важливі. Саме тому ми здатні робити вибір: якби безпека була для нас менш важлива ніж економія часу, люди кидалися б під машини намагаючись швидко перебігти “ось прямо зараз”. Причому ця ієрархія рухома – якщо цінність довго не задовольняється, вона стає більш важливою, а задоволена цінність на певний час стає менш важливою.

Цінності в нашій свідомості – це наші внутрішні цілі. А людину набагато більшою мірою хвилює її внутрішній світ, ніж те, що зовні. Але живемо ми, не дивлячись ні на що, в “навколишньому світі” і нам треба якось пов’язати внутрішні цілі з навколишньою дійсністю. Для цього служать сенсорні критерії. Вони зв’язуються з цінністю за допомогою переконання про значення. Власне саме тому сенс події зазвичай набагато важливіший за саму подію.

Сенсорні критерії – це завжди те, що можна побачити, почути, виміряти – 1,7 кілограмами цукру, 74 дюйми, 5 разів за добу, швидкість 140 км / год. Якщо переконання – “Нормальна зарплата для мене – це не менше 2000 доларів на місяць”. То цінністю буде “гарна зарплата”, а критерій “2000 доларів на місяць”.

Не завжди цінність, як “гарна зарплата” – це конкретна сума. Іноді це “якщо я можу дозволити собі кожен місяць купувати гарний костюм” або “якщо моя зарплата не менш ніж у 4 рази вище зарплати машиніста метро”. Але людина користується ще й іншими критеріями – задоволеними цінностями. Більшість з нас чули висловлювання типу “Щастя – це коли тебе люблять, цінують і піклуються”. У цій фразі цінність “щастя” визначається за допомогою “суми” трьох критеріїв (люблять, цінують, піклуються), але серед них немає жодного сенсорного! Ці критерії внутрішні (зазвичай про них і говорять просто як про критерії) і вони повідомляють лише про те, що цінності більш нижнього рівня ієрархії задоволені. Відповідно, для цих цінностей теж можна з’ясувати критерії і, продовжуючи цей ланцюжок, отримати список сенсорних критеріїв. Наприклад:

Щастя = люблять + цінують + піклуються.

Люблять = проявляють увагу + допомагають + пам’ятають.

Пам’ятають = роблять подарунки на свята + регулярно телефонують.

Регулярно телефонують = телефонують не рідше разу на місяць (сенсорний критерій).

Якщо побудувати таку систему з усіма розгалуженнями, то вийде дуже велике “гілясте” дерево. Так, якщо отримую більше 2000 доларів – зарплата нормальна, якщо тільки 1999 – то ні.

Іноді для визначення однієї цінності може бути кілька одночасно виконуваних критеріїв: “Хороша робота – це зарплата не менше 400 доларів і щоб добиратися не більше години”. Якщо один з цих критеріїв не виконується (зарплата менше 400 доларів і добиратися більше години), то вважається, що робота погана. Природно, може бути виконання умови за принципом “або – або”: “Для мене гарна робота – це або велика зарплата, або цікаво”.

Так, як людина орієнтується на реалізацію своїх власних цінностей за критеріями, то від правильного визначення критерію залежить реальне досягнення цілей. Цінностей у людини багато, але не всі вони вимагають задоволення саме в даний момент і в даному контексті. Намір – це, звичайно, бажання задовольнити найбільш важливу цінність у даній ситуації, коли виникає відповідна мотивація [7].

Ми починали виклад матеріалу з того, що наші переконання – узагальнені правила нашого життя. Переконання визначають, що робити в яких ситуаціях, як що оцінювати, що можна, що не можна і т.д. Людина або щось робить заради своїх власних переконань, або не робить нічого. З цього можна зробити висновок, що: “Переконання = цінність + правило взаємодії”.

Переконання пов’язують цінності з зовнішнім світом і між собою. Це – як “цемент” індивідуальної карти сприйняття кожної окремо взятої людини. Власне, саме переконання визначають, як людина взаємодіє з цінністю.

Переконання за структурою можуть бути наступних типів: $A = B$ (комплексний еквівалент); $A \Rightarrow B$ (причинно-наслідковий зв’язок). Лінгвістично, переконання – це або переконання про відповідність ($A = B$, “заздрість – це та ж жадібність”), або про причинно-наслідкові відносини ($A \Rightarrow B$ “якщо ти будеш так багато палити, то це підірве твоє здоров’я”).

Цінності пов’язані з критеріями за допомогою переконань про відповідність. “Щастя – це коли поруч з тобою кохана людина і ти впевнений, що все добре”. Тут: щастя = кохана людина + поруч + все добре.

Переконання – це все Логічні Рівні вищих здібностей. Тобто, це переконання про те “що важливо”: “що я вмію / можу” – цінності, “хто я такий” – особистісна своєрідність, до чого я прагну – “місія”. При цьому потрібно розрізняти здібності і переконання про здібності: я можу / я переконаний, що зможу.

Переконання можна розділити на обмежуючі і підтримуючі. Обмежуючі переконання “заважають” жити, підтримуючі – “допомагають”. Потрібно також враховувати, що в різних контекстах і в різний час одне і те ж переконання може бути підтримуючим і обмежуючим. Так, переконання “не можна на вулиці розмовляти з незнайомими чоловіками” може бути підтримуючим для дівчинки-підлітка і обмежуючим для дорослої жінки.

Отже, переконання – це правила взаємодії з

цінністю. Тобто в будь-якому переконанні буде міститися цінність. А чого можуть стосуватися ці правила? Як ми бачимо, по структурі це можуть

бути або комплексні еквіваленти (тобто, коли А одне з Б) або причинно-наслідкові зв'язки (з А слідує Б).

комплексний еквівалент (=)	причина-наслідок (=>)
Свобода – це щастя. Ти не звертаєш на мене увагу, отже ти мене не любиш. Так як ти запізнився, ти неуважно ставився до своєї роботи.	Неуважність призводить до неуспішності. З роздратування нічого доброго не вийде. Наслідком успіху є повага оточуючих.

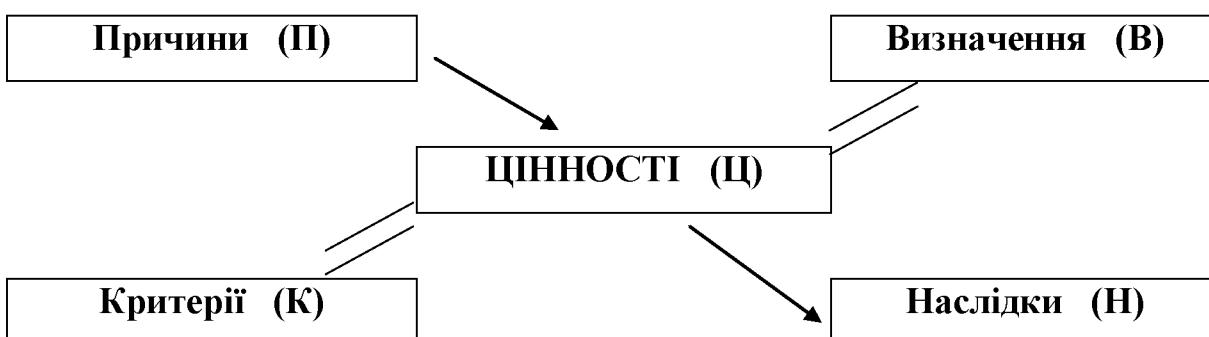
Абсолютно чітко розділити ці дві конструкції не можна (та, в більшості випадків, і не надто потрібно). Але є досить точний критерій: у причинно-наслідкових зв'язках обов'язково буде

присутня часова рамка.

У вимові комплексні еквіваленти та причинно-наслідкові зв'язки будуть представлені у вигляді дещо різних слів-зв'язок:

комплексний еквівалент (=)	причина-наслідок (=>)
тому що, в той час як, подібно до того, як, коли, якщо, то, оскільки, не дивлячись на, тобто	після ніж, отже, після того як, виходить, призводить до

Переконання будуть давати відповідь на питання:



- Що призводить до даної цінності (результату)?
- Які наслідки досягнення цієї цінності?
- Які критерії даної цінності?
- Як ви визначаєте цю цінність для себе?

Причина (П => Ц): “Якщо багато працювати – це приведе до успіху”. Переконання про причини повідомляють нам, що потрібно робити в конкретній ситуації для задоволення даної цінності. Виходячи з переконань про причини, людина власне і робить ті чи інші вчинки.

Наслідок (Ц => Н): “Відсутність любові в сім'ї призводить до розлучень”. Наслідок допомагає нам визначити очікування і задати мотивацію. Ми досліджуємо ці переконання, коли перевіряємо екологію, досліджуємо вторинні вигоди. На них ми робимо акцент, коли намагаємося змотивувати людину щось зробити: “Якщо ти не будеш добре вчитися, то залишишся на другий рік”.

Критерій (К = Ц): “Хороша робота – це висока зарплата, хороший колектив і цікаве заняття”. Швидше за все буде якась сума критеріїв: К1 + К2 + К3 = Ц.

За допомогою критеріїв ми пов’язуємо цінності з зовнішнім світом і нижніми (верхніми) рівнями важливості. Питання про критерій – питання про сенс / значення поведінки або задоволення цінності.

Визначення (В = Ц): “Гармонія – це рівновага між собою і світом”. Сюди ж можна віднести і “прирівнювання” цінностей між собою: “Здоров’я – це краса”. Ці переконання про те, чим є або не є дана

цинність. За допомогою визначень ми пов’язуємо цінності між собою. Власне, це “цемент” індивідуальної карти сприйняття.

Досить часто в мові переконання пропускається, а зв’язуються між собою, наприклад: визначення і наслідки, причина та критерії, критерії та визначення і т.д. У такому випадку треба встановити власне цінність: “Хороша сім’я – це любляча дружина і діти” (Визначення). “Для того, щоб у тебе була гарна сім’я, потрібно вміти прощати” (Переконання про причини). Це два переконання щодо цінності “хороша сім’я”. Але еквівалентом другого переконання може бути: “Для того, щоб у тебе були любляча дружина і діти, потрібно вміти прощати”. У даному переконанні цінність “хороша сім’я” замінена її визначенням “любляча дружина і діти”, тобто між собою пов’язані визначення і причина. Така структура є не повною. Принаймні для більшості розкруток дуже бажано з’ясувати саму цінність.

Якщо розглядати переконання з точки зору мета-моделі, то повна лінгвістична структура переконання буде виглядати так: мета-рамка віри (цинність + твердження щодо цієї цінності).

Власне, переконання про критерії пов’язують наші внутрішні цілі із зовнішнім світом і нижніми/верхніми рівнями ієархії. Визначення допомагають нам зрозуміти, чим є дана цінність і пов’язати її з іншими цінностями (не відповідно до ієархії). Переконання про причини повідомляють

Інтерактивний дискурс у контексті інформаційної безпеки держави

нам, що потрібно робити. Переконання про наслідки – задають мотивацію, допомагають визначити прийнятність цих дій.

Тепер власне, можна говорити про розкрутки як “інструменти” зміни переконань, вірніше, про їх структуру. Роберт Ділтс визначає 14 патернів, але деякі з них перетинаються. Наприклад, “поділ” і “об’єднання” – це явно окремі випадки “zmіни розмірів фрейма”, “інший результат” дуже близький до “ієархії критеріїв”, “мета-фрейм” до “наслідків”. Доцільно об’єднати їх разом і розглядати, відповідно, як основні 10 патернів для зміни переконань:

1. Намір. Переключення уваги на завдання чи намір, приховані за переконанням.

2. Перевизначення. Заміна одного із слів, які використовуються у формулюванні переконання, новим словом, яке позначає щось подібне, проте наділене іншим підтекстом.

3. Наслідки/Мета-кадр. Розглядаються наслідки використання даного переконання.

4. Аналогія. Пошук аналогії, яка додасть переконанню інший сенс.

5. Зміна розміру фрейму (рамки). Міняємо розглянуту тривалість часу, кількість людей, розмір території і т.ін. таким чином, щоб переконання змінило сенс або стало абсурдним.

6. Інший результат/Ієархія критеріїв. Зміщення фокусу уваги на інший результат чи критерій.

7. Модель світу. Переоцінка переконань з позиції іншої моделі світу.

8. Стратегія реальності. Переоцінка переконань, заснована на тому факті, що переконання створюються за допомогою когнітивного процесу сприйняття світу.

9. Протилежний приклад. Пошук винятків із правила, які ставили б під сумнів узагальнення, обумовлене даним переконанням.

10. Застосування до себе. Правило, яке застосовується по відношенню до інших людей, має працювати і по відношенню до автора переконання.

З метою демонстрації того, як розкрути “працюють” на практиці, ми застосуємо кожне з них до трьох різних переконань, досить часто вживаних в сучасному суспільстві.

Таблиця 1

Приклади розкруток

	Рак закінчується смертю	Тільки важка праця призводить до успіху	Сім’я – це робство
Намір	Я знаю, що ваш намір – уникнути помилкових надій, але не варто відмовлятися від всіх надій взагалі.	Мабуть, ви готові заплатити високу ціну, щоб отримувати бажане.	Я розумію, що свобода для вас дуже важлива!
Перевизначення	У кінцевому підсумку, до смерті призводить не рак, а виснаження імунної системи. Давайте попушкаємо спосіб зміцнити її.	Ваша здатність наполегливо працювати просто захоплює!	Сім’я – це контракт про взаємні зобов’язання.
Наслідки	Нажаль, подібні переконання ехільні ставати самовиконуючими пророцтвами, оскільки люди припиняють пошук альтернативних можливостей.	Проте ви можете бути впевнені, що ви точно заслужили успіх! Поки ви вірите в це, вам доводиться працювати дуже важко.	Поки ви так думаете, ніяких інших відносин ви побудувати і не зможете.
Аналогія	Рак подібний полю, яке заростає бур’янами, якщо на ньому як слід не попаслись вівці. Якщо стреси, відсутність спортивного навантаження, бідна дієта знижують кількість овець, то трави стає занадто багато і вона перетворюється в бур’яни. Якщо кількість овець збільшити, вони можуть знову повернути поле в стан екологічної рівноваги.	Дійсно! Важкоаглети будуть з вами абсолютно згодні! Проте ім досить утримати штангу всього кілька секунд, щоб відчути себе переможцем.	Коли люди об’єднуються заради досягнення спільноГ мети вони підкоряються певним правилам. Але ви ж не скажете, що альпіністи у зв’язці, що йдуть до вершини – це раби?
Зміна розміру фрейму	Якщо кожен буде думати так само, ми ніколи не знайдемо ліків від раку. Вам хотілося б, щоб ваші діти поділяли те ж переконання? Мене завжди цікавило: скільки “смерті” міститься в одній раковій клітині?	Коли-небудь ви з гордістю будете розповідати онукам про свої досягнення Яка частина майбутньої роботи здається вам найбільш трудомісткою?	З ваших слів випливає, що вся Земля – це просто великий конглабір. Так, ви праві! Будь-які відносини між людьми призводять лише до втрат.
Інший результат	Насправді, пігання полягає не стільки в тому, що саме викликає смерть, скільки в тому, заради чого варто жити.	Не хотіли б ви задуматися півднє про те, хто або що може полегшити вашу працю, ніж йти до успіху на самоті і без будь-якої допомоги?	Може вам краще задуматися про те, як не залишитися на самоті?

Модель світу	Лікарі вважають, що наявність зложісних клітин є лише одним із багатьох факторів, які визначають тривалість нашого життя.	С багато людей, які впевнені, що успіх – це просто в будь-який момент часу робити те, що хочеться.	А я вважаю, що сім'я – це договір вільних людей.
Стратегія реальності	Як саме ви уявляєте собі це переконання? У вашій уяві рак – тямущий загарбник вашого організму? Чи є у вашій уяві організм і імунна система є більш тямущими, ніж рак?	Ваш внутрішній фільм про успіх включає в себе послідовність кадрів про саму працю або про втому від цієї праці?	Ви собі уявляєте подружжя закутим в ланцюги, з кирками, довбаючих камінь? Або затягнутими в цікру і з багатами в руках?
Протилежний приклад	Існує безліч документально підтверджених випадків, коли люди перехворіли на рак і прожили в добром здоров'ї після багато років.	Згадайте, з яким завзяттям маленькі діти прагнуть допомогти батькам – для них помити підлогу може бути дійсно важко, але вони роблять це з величезним задоволенням!	Невже ви ніколи навіть не чули про людей, які живуть разом і дійсно щасливі?
Застосування до себе	Це переконання, подібно раку, розросталося в вас останні кілька років і саме по собі створює серйозну загрозу для вашого життя. Ізказав було б подивитися, що станеться, якщо це переконання зникне.	Наскільки сильно вам потрібно втомитися, щоб вважати себе успішним?	Виходить, ваші батьки раби? Ну і як можна назвати людину, яка виростла в рабстві?

На закінчення відзначимо, що для того, щоб швидко і ефективно створити мотивацію для зміни переконання конкретній людині, групі людей, або змінити будь-яке власне переконання, потрібно показати, що воно, це переконання, порушує хоча б один з критеріїв – тобто діє або *неефективно*, або *неекологічно*. Зрозуміло, що такий поділ досить умовний, і багато розкруток не вдається однозначно віднести до будь-якого типу, але загальний напрямок уявляти важливо.

Крім цього, неефективність і/або неекологічність переконання повинні бути досить важливі (збігатися з життєвими цінностями людей – їх ментальною “картою”). Щоб у людини з’явилася достатня мотивація це переконання змінити – розкрутки повинні спиратися на якісь, саме цієї людини (чи групи людей) важливі цінності. Як показала практика, більшість невдач з застосуванням розкруток якраз і пов’язані з тим,

що ці розкрутки не зачіпали важливі цінності людини.

Література

1. Цибулькін В.В., Лисюк І.П. СС – Авенербе: розсекреченні файли. – К., 2010. – 288 с.
2. Дилтс Р. Изменение убеждений с помощью НЛП. – М.: Независимая фирма “Класс”, 1997. – 332 с.
3. Сатир В. Почему семейная терапия? – М.: Институт общегуманитарных исследований, 2009. – 224 с.
4. Джерард Р. Уикс, Лучиано Габат. Психотехника парадокса. – М.: Маркетинг, 2002. – 278 с.
5. Боулби Д. Привязанность. Пер. с англ. – М.: Гардарики, 2003. – 477 с.
6. Жидко М.Е., Kocharyan A.S., Бурлачук Л.Ф. Психотерапія. 3-е издание. – СПб.: Питер, 2009. – 496 с.
7. Петрик В.М. До питання про застосування методів НЛП у спеціальних інформаційних операціях / В.М.Петрик, К.О.Прокоф’єва // Інформаційна безпека людини, суспільства, держави. – 2009. – № 2. – С. 71-76.

В статье рассмотрены возможные случаи применения средств НЛП с целью быстрого изменения убеждений человека, по собственному желанию или в результате постороннего воздействия. Рассматривается структура речевых стратегий НЛП как “инструмента” для преодоления ограничивающих убеждений, закрепления расширяющих убеждений или формирования новых.

Ключевые слова: убеждение, психокоррекция, рефрейминг.

The article deals with allegations of use of NLP for quick conversion rights, by choice or by outside influence. Structure of the language strategies of NLP as a tool for overcoming limiting beliefs, fixing or expanding to form new beliefs.

Key words: belief, psychocorrection, refreyminh.