

Словесная эквилибристика

Паттерны "словесной эквилибристики" или "раскрутки" (английский термин Sleight of Mouth, буквально "ловкость рта") предназначены для быстрого рефрейминга убеждений, содержащих одно из следующих нарушений мета-модели: а) причинно-следственное моделирование; б) комплексную эквивалентность. Четырнадцать паттернов модели "словесной эквилибристики" были впервые разработаны Робертом Дилтсом и Годдом Эпштейном как модель речевых паттернов Ричарда Бэндлера. Впоследствии модель неоднократно расширяли, структурировали, изучая речевые паттерны эффективных ораторов, полемистов, от античных философов до современных политиков. Владение паттернами Sleight of Mouth - часть сертификационных требований уровня "НЛП-мастер".

Я благодарю [Майкла Холла](#) за помощь в подготовке статьи.

(С) 2000 [И.В.Гоз](#)

(С) 2000 Психология - Вся Россия www.psychology.all.ru

1. [Начало](#)
2. [Деревья и ветер](#)
3. [Реформация смысла](#)
4. [Что дальше?](#)
5. [Ссылки](#)

Начало

- Я, - сказал Агафон, - не в силах спорить с тобой, Сократ. Пусть будет по-твоему. -- Нет, милый мой Агафон, ты не в силах спорить с истиной, а спорить с Сократом дело нехитрое. --Платон, "Пир"

"Я покажу вам по-настоящему новую штуку". Так говорил [Ричард Бэндлер](#), приглашая участников семинара в Вашингтоне в 1980 г, в свою мастерскую. Это были отлично подготовленные специалисты, настоящие профессионалы в области нейролингвистического программирования. Годы успешной работы с НЛП лежали у них за плечами. Среди них был и Роберт Дилтс. Они расселись по местам и стали ждать, что сделает Бэндлер.

Бэндлер собирался подняться на сцену, но неожиданно споткнулся на плохо закрепленной ступеньке и передумал. Вместо этого он произнес:

"У меня тут проблема. Вы мне ее решите."

После этого он прошел в середину зала и уселся на стул.

Так прошло два дня. Бэндлер сидел на стуле, изображая неподатливого клиента психотерапевта, а добрый десяток квалифицированных специалистов по НЛП пытались помочь ему решить свои проблемы, измениться... но потерпели полный провал. Они испробовали все, что знали. Непостижимым образом Бэндлеру удалось свести на нет любые методы, которые в ином случае позволили бы человеку, которого он изображал, получить желаемый результат. Он разгромил все подходы, которые применяли участники семинара и едва не заставил их самих поверить в, мягко говоря, странную систему убеждений человека, которого изображал. И это несмотря на то, что он

постоянно повторял, что "хочет измениться", "хочет избавиться от своих проблем", "готов делать то, что ему посоветуют"...

На третий день Бэндлер и участники семинара поменялись ролями...

...и Бэндлер снова выиграл.

С этого семинара теперь ведется отсчет истории модели, известной под названием "словесная эквилибристика" или "раскрутки".

Продолжайте читать. Вы все узнаете.

Деревья и ветер

*Мама, ветер дует, потому что деревья качаются?
-- Детский вопрос*

Сейчас вы прочитаете несколько фраз. Возможно, вы уже слышали, читали или даже сами говорили что-то подобное. Конкретный смысл сейчас неважен, обращайтесь внимание на структуру фразы, на то, как она построена. Постарайтесь заметить общие особенности. (Читателям, знакомым с мета-моделью, посоветуем применить ее. Читателям, не знакомым с ней, посоветуем не расстраиваться, а продолжать читать).

- **"Вы часто заглядываете в книгу, значит, плохо знаете предмет."**
- **"Второе место - это все равно, что последнее."**
- **"Ты нахмурилась, а значит, сердисься на меня."**
- **"У этого человека много денег, значит, он вор."**
- **"Забыть дату нашей свадьбы - то же самое, что забыть нашу любовь."**

Прочитали? Теперь еще несколько фраз. Они построены немного иначе. Заметьте, как.

- **"Меня огорчает то, что он себя так ведет."**
- **"У меня нет времени на личную жизнь, потому что я много работаю."**
- **"Рак приводит к смерти."**
- **"Я не могу свободно заговаривать с незнакомыми людьми, потому что меня так воспитали."**

Удалось ли вам заметить что-то общее? Превосходно! Все фразы в первой группе говорят о том, что какая-то вещь, действие, состояние означают какое-то другое действие, состояние. Одно явление выступает в качестве признака, *критерия*, по которому можно судить о другом явлении. Вот, например: "вы часто заглядываете в книгу" (критерий, назовем его А), **"значит"** (связка) "плохо знаете предмет" (а это уже другое состояние, назовем его Б). Лингвисты называют такие фразы *"комплексными эквивалентностями"*.

А, значит, Б. А - это Б. А ничем не отличается от Б.
_____ (ваш пример?)

Фразы из второй группы немного отличаются. Они говорят, что одна какая-то вещь является **причиной**, а другая - **следствием**. Иногда бывает трудно сразу узнать такую форму. Вернитесь к нашему примеру: "Меня огорчает то, что ты себя так ведешь." Что здесь говорится? "То, что ты себя так ведешь" (одно действие, А) является **причиной**

того, что "я огорчаюсь" (другое состояние, Б). Такие фразы называются "утверждениями о причине и следствии"

А ведет к Б. Б возникает из-за А. Б, потому что А. А, следовательно, Б. Если А, то Б.
_____ (ваш пример?)

Эти сухие лингвистические определения скрывают за собой одни из важнейших процессов, происходящих в нашем сознании, процессов, определяющих наши представления о реальности. Наши знания о мире. Наши убеждения. Мы все имеем множество убеждений о том, как устроен мир. Они жизненно важны для нас. Помните, как рассуждала [Алиса в стране чудес](#)?

А ведь, кажется, так просто запомнить, что, например, раскаленной докрасна кочергой можно обжечься, **если** будешь держать ее в руках слишком долго; что **если** ОЧЕНЬ глубоко порезать палец ножом, из этого пальца, **как правило**, пойдет кровь, и так далее и тому подобное.

И уж Алиса-то отлично помнила, что **если** выпьешь слишком много из бутылки, на которой нарисованы череп и кости и написано "Яд!", **то** почти наверняка тебе не поздоровится (то есть состояние твоего здоровья может ухудшиться).

Действительно, вот в такой форме наш мозг хранит информацию о законах окружающего мира. Мы учимся, конструируя убеждения о причинно-следственных связях и эквивалентностях. Это позволяет нам вырабатывать *шаблоны* или, как их еще называют, *паттерны* -- стандартные, повторяющиеся последовательности действий, мыслей, слов и т.п. Благодаря накопленным убеждениям о причинах и следствиях и эквивалентностях мы заранее знаем, как открыть дверь, как включить телевизор, как завязать шнурки...

...что значит вот такой поступок близкого человека, как реагировать именно на ту фразу...

...почему мы заболели и почему мы уверены, что предлагаемый нам метод лечения никак, ну совсем никак, не может подействовать...

...какой купить стиральный порошок, как голосовать на выборах...

Да, все эти, совершенно разные по *содержанию* случаи выражаются сходной языковой *формой*. В основе каждого из них мы можем обнаружить убеждения о причинах и следствиях и убеждения об эквивалентности. В этом и сила и слабость того способа, каким работает наш мозг. С помощью убеждений этих типов мы можем формулировать законы природы, ориентироваться в бесконечно сложном мире, учиться, узнавать новое... и мы можем ограничивать себя, загонять в рамки стереотипов, ссориться с близкими людьми, лишать себя возможности измениться...

Подумайте, что, если бы вы владели способом *быстро, эффективно и незаметно изменять* такие убеждения как у себя, так и у других людей?

Лингвистические паттерны модели "словесной эквилибристики", разработанной Робертом Дилтсом совместно с Тоддом Эпштейном, дают нам такой способ.

Читайте дальше.

Реформация смысла

Я часто убеждался в том, что простое слово благотворно действует на множество людей, и не автор слова, а само оно приводит в движение души, скрыто проявляя свою силу.
-- Ф. Петрарка

Мы рассмотрим четырнадцать паттернов "словесной эквилибристики" в их классическом виде, в том, как они были впервые сформулированы авторами модели. Каждый из них представляет собой простую и одновременно необычайно мощную схему построения высказывания, которое можно противопоставить *утверждению о причине и следствии* или *утверждению о комплексной эквивалентности*, тем самым ослабляя, трансформируя или вовсе устраняя соответствующее ему ограничивающее убеждение.

Прежде чем двигаться дальше, подберите, пожалуйста, два-три собственных убеждения о причине и следствии или эквивалентности. Таким образом, читая описание паттерна, вы сможете немедленно применить его на своем собственном убеждении. Можете еще раз посмотреть на [примеры](#) (именно их я буду использовать для пояснений, так что вам придется взять что-то свое).

Вот как они называются.

1. [Переопределение](#)
2. [Последствия](#)
3. [Намерение](#)
4. [Детализация](#)
5. [Укрупнение](#)
6. [Контрпример](#)
7. [Другой результат](#)
8. [Метафора](#)
9. [Рекурсия](#)
10. [Иерархия ценностей](#)
11. [Изменение контекста](#)
12. [Мета-фрейм](#)
13. [Модель мира](#)
14. [Стратегия реальности](#)

Переопределение (Redefine)

Переопределение бывает трех видов:

- а) *переопределение причины*
- б) *переопределение следствия*
- в) *переопределение критерия (признака)*

-У меня нет времени на личную жизнь, потому что я много работаю.

а) В действительности у вас не остается времени на личную жизнь, потому что вы так организуете свою работу.

б) Раз вы много работаете, то ваша жизнь должна улучшаться, не так ли?

-У этого человека много денег, значит, он вор.

в) Если у него много денег, значит, он их как-то получил. Вы знаете какие-нибудь способы получения денег, кроме воровства?

Вы помните схему утверждения о причине и следствии: "Причина А ведет к явлению Б" ? Тогда общая схема переопределения причины будет выглядеть как "Это не А приводит к Б. Б вызывает другая причина, В." Мы демонстрируем собеседнику, что в действительности у каждого явления может быть множество причин, и каждое явление может вызвать множество разных последствий. Тем самым мы помогаем человеку снять ограничивающее его убеждение, расширяем доступный ему выбор действий.

Аналогично мы поступаем и с убеждением об эквивалентности, показывая, что этот критерий, этот признак может означать и нечто совершенно другое. Схема этого переопределения: "А не означает Б. А может означать В, из чего следует Г, Д..."

Теперь возьмите выбранное вами убеждение и примените к нему паттерн переопределения. Задайте себе наводящий вопрос: "Какие другие причины могли вызвать это явление? А к каким другим явлениям могла бы привести эта причина?" В случае убеждения об эквивалентности задайте вопрос: "Что еще может означать этот признак?" Отметьте, как меняется ваше отношение к выбранному убеждению.

Последствия (Consequence)

Убеждения, даже незначительные на первый взгляд, самым непосредственным образом определяют наше поведение. Зачастую человек не осознает, к каким последствиям приводит его вера в то или иное утверждение.

-Рак приводит к смерти.

-Такие убеждения ведут к тому, что человек перестает действовать, перестает стремиться к выздоровлению. А вот это уже и в самом деле может привести к смерти.

-Второе место - это все равно, что последнее.

-Думая так, вы лишаете себя даже той награды, которую честно заработали. Таким образом, вы бессознательно лишаете себя стимула к дальнейшему совершенствованию, которое помогло бы вам выиграть.

Примените паттерн последствий к вашему собственному убеждению. Спросите себя, к чему, к каким последствиям ведет вас это убеждение? Позитивные это последствия или негативные? Отметьте, как меняется ваше отношение к выбранному убеждению.

Намерение (Intention)

"У каждого поведения есть позитивное намерение". Как известно, так формулируется одно из **основных положений** нейро-лингвистического программирования. В этом паттерне мы привлекаем внимание человека к намерению, которое лежит за его убеждением. Является ли данное убеждение самым эффективным способом достижения цели?

-Меня огорчает то, что он себя так ведет.

-Извини, но если ты хочешь, чтобы он изменил свое поведение, то тебе для этого вовсе не обязательно расстраиваться.

- Ты нахмурилась, а значит, сердишься на меня.
- Разве ты хочешь, чтобы я и вправду рассердилась? Нет?

Примените паттерн намерения к другим убеждениям. Каково позитивное намерение этого убеждения? Чего вы хотите достичь, придерживаясь данного убеждения? Какие еще есть способы достижения этой цели? Снова отметьте, как меняется ваше отношение к выбранному убеждению.

Детализация (Chunk down) и укрупнение (Chunk up)

Эти два паттерна связаны с широко используемым в нейро-лингвистическом программировании понятием "логических уровней". Любой объект, любое явление в нашем мире можно представить состоящим из многих отдельных частей. Вот, например, сейчас вы, очевидно, смотрите на экран компьютера. Из чего состоит тот объект, что мы называем "компьютером"? Из монитора, клавиатуры, системного блока... которые, в свою очередь, составлены из корпусов, различных деталей... продолжить вы сможете сами. Такое разделение на составные части в НЛП называется *детализацией*, или *движением вниз* по логическим уровням.

И в то же время каждый объект сам является частью какого-то большего объекта, частью более широкой системы (и, добавим, не одной). Ваш компьютер, вероятно, включен в компьютерную сеть вместе со множеством других компьютеров и, таким образом, вовлечен во множество сложных информационных процессов. Но кроме того, его можно рассматривать, например, как часть обстановки помещения, где вы находитесь, вместе со столом, стульями и прочими предметами. Это помещение, в свою очередь -- часть здания... продолжите сами. Такой процесс называется *укрупнением*, или *движением вверх* по логическим уровням.

В паттерне детализации мы берем компоненты исходного убеждения, детализируем их и выясняем, какие детали достаточно важны для того, чтобы изменить исходное убеждение.

- У меня нет времени на личную жизнь, потому что я много работаю.
- Какие именно из ваших профессиональных обязанностей лишают вас времени на личную жизнь?

- Забыть дату нашей свадьбы - то же самое, что забыть нашу любовь.
- Разве в нашей любви был только один день?

В паттерне укрупнения мы, напротив, обращаем внимание на то, частями какой более крупной системы являются компоненты исходного убеждения и как это на него влияет.

- Рак приводит к смерти.
- Организм представляет собой большую, сложную систему. Раковая опухоль - это маленькая часть тела и прежде чем говорить с такой уверенностью, вам нужно понимать, как эта часть взаимодействует с иммунной системой, с организмом как целым и многое другое.
- Вы часто заглядываете в книгу, значит, плохо знаете предмет.
- Но мне необходимо знать не только этот узкий вопрос, но и некоторые связанные с ним смежные вопросы.

Поупражняйтесь в применении паттернов детализации и укрупнения. Из каких деталей состоят элементы данного убеждения? Частью чего большего являются эти элементы? Отмечайте, как меняется ваше отношение.

Контрпример (Counter-Example)

В этом паттерне мы отыскиваем и представляем собеседнику ситуацию, в которой присутствуют оба компонента исходного убеждения, но связаны они другим отношением. Когда вы будете практиковаться в отыскании контрпримеров, для вас может оказаться удивительным то, что, оказывается, найти противоположный пример можно практически к любому утверждению. Мир в действительности бесконечно разнообразен...

Запишем еще раз схему исходного убеждения: "Причина А ведет к явлению Б" или "Явление А означает явление Б". Возможны следующие ситуации:

1. Есть причина А, но нет явления Б. Запишем это сокращенно как "**А и не-Б**".
2. Нет причины А, но есть явление Б. Запишем это как "**не-А и Б**".

-Меня огорчает то, что он себя так ведет.

-Я полагаю, вы можете вспомнить массу случаев, когда вы огорчились независимо от его поведения и, возможно, случаи, когда вы не огорчились, хотя он вел себя именно так.

-У этого человека много денег, значит, он вор.

-На свете живет немало нищих воров и честных богачей. Королева Англии - самая богатая женщина в мире, но назовете ли вы ее воровкой?

Используйте паттерн контрпримера с выбранными вами убеждениями. Как и раньше, отмечайте, как меняется ваше отношение.

Другой результат (Another Outcome)

Используя паттерн другого результата, мы, вместо того, чтобы непосредственно опровергать или нейтрализовывать исходное убеждение, привлекаем внимание к другим, позитивным, возможным результатам, следующим из ситуации, к которой это убеждение относится, возможностям, которых человек прежде не осознавал.

-Я не могу свободно заговаривать с незнакомыми людьми, потому что меня так воспитали.

-Значит, прежде чем заговорить, вы будете тщательно собирать информацию. Это делает вас гораздо эффективнее в общении.

-Забыть дату нашей свадьбы - то же самое, что забыть нашу любовь.

-Извини. Можно помнить даты или нет, но что бы мы могли сделать, чтобы независимо от этого, знать, что мы любим друг друга?

Практикуйтесь в применении паттерна другого результата на своем примере. Какие позитивные следствия можно вывести из описываемой в вашем исходном убеждении ситуации? Отмечайте, как меняется ваше отношение.

Метафора, или аналогия (Analogy)

Наверное, каждому из нас известен эффект, какой производит хорошо, к месту, рассказанный анекдот, история из жизни, притча. Об искусстве создания и использования **метафор** написаны целые книги. Можно применять метафоры и работая с убеждениями о причине и следствии и комплексной эквивалентности. Для этого вспомните или придумайте короткую историю, сказку, любую реалистичную или фантастическую ситуацию, в начале развития которой ее элементы находились бы между собой в том же отношении, как и элементы исходного убеждения. Затем, по мере развития истории, измените отношение между ее элементами.

- Ты нахмурилась, а значит, сердисься на меня.
- Знаешь, по этому поводу мне вспоминается один старый детский мультфильм про Крошку Енота и Того, Кто Сидит В Пруду... Так вот, однажды Крошке Еноту рассказали, что в пруду живет кто-то страшный-престрашный. И когда ему пришлось пойти на пруд, то, прежде чем заглянуть в воду, Крошка Енот сурово нахмурился, чтобы напугать Того, Кто Сидит В Пруду. И что же? Когда Енот посмотрел вниз, то увидел, что Тот, Кто Сидит В Пруду, тоже сурово нахмурился и смотрит на него! Вот так они и строили друг другу страшные рожи, пока кто-то не посоветовал Крошке Еноту, перед тем, как смотреть в пруд, улыбнуться...

Попробуйте придумать или подобрать метафору к своим убеждениям.

Рекурсия или применение к себе (Apply To Self)

В этом очень интересном паттерне мы берем условие или критерий, сформулированный в исходном утверждении и применяем это условие к самому утверждению. Таким образом, мы как бы устраиваем словесное "короткое замыкание" -
- теперь убеждение сталкивается с самим собой!

- У меня нет времени на личную жизнь, потому что я много работаю.
- Сколько же времени вам пришлось затратить, чтобы убедиться в том, что у вас нет времени?

- Рак приводит к смерти.
- Вернее всего к смерти приводит убеждение, что заболевший должен умереть.

- Второе место - это все равно, что последнее.
- Последнее дело путать два разных места.

Вам потребуется некоторая тренировка, чтобы научиться быстро и эффективно конструировать рекурсии. Приступайте.

Иерархия ценностей (Hierarchy of Criteria)

Вероятно, любой человек имеет набор определенных критериев, с помощью которых мы оцениваем себя, свои поступки, поступки других людей. Какие-то вещи мы делаем охотно -- это значит, что они соответствуют этим критериям, какие-то нам неинтересны (они не отвечают нашим ценностям), к некоторым мы относимся двойственно: с одной стороны, считаем, что они нужны и важны, но делать мы их не желаем -- здесь, возможно, наши ценности конфликтуют. Ценностей у каждого из нас может быть много и формулировать их мы можем по-разному. Кто-то считает важным "получать

удовольствие от жизни", кто-то больше ценит "возможность учиться", кому-то важно "здоровье", "материальная независимость", "благополучие" -- вариантов может быть множество. Важным для нас сейчас является то обстоятельство, что ценности, как правило, расположены иерархично. И это, естественно, в значительной степени определяет наше поведение. Если вы цените свое здоровье выше, чем возможность получения удовольствия "прямо сейчас", то, наверное, ваш образ жизни несколько отличается от образа жизни кое-кого из моих знакомых!

Зная об иерархии ценностей (критериев), мы можем применить к одному из компонентов исходного утверждения более общий, более высокий в иерархии критерий. Таким образом, исходное утверждение будет представлено в свете более высоких ценностей, что не может не изменить наше отношение к нему.

-Меня огорчает то, что он себя так ведет.

-Разве твое собственное самочувствие не более важно?

-Забыть дату нашей свадьбы - то же самое, что забыть нашу любовь.

-Что важнее - иметь хорошую память или действительно любить?

Примените паттерн иерархии ценностей к другим убеждениям. Какие ценности в них задействованы? Какие ценности являются по отношению к ним более высокими? Отмечайте, как меняется ваше отношение.

Изменение контекста (Change Frame)

Утверждение имеет смысл, только если оно находится в определенном контексте.

"Мужчина посмотрел на женщину и сказал: "сыр". Что значит эта фраза? Все зависит от контекста, в котором она находится. Может быть, дело происходит на кухне? Он хочет обидеть ее? Рассказывает анекдот? Делает фотографию? А может быть, это просто пример неоднозначной фразы, которую я придумал, чтобы проиллюстрировать свое утверждение? У слов нет смысла без рамки, которая их окружает. Уберите смыслообразующий контекст -- и вы в ответ сможете лишь недоуменно пожать плечами. (Дж.О'Коннор, в предисловии к [Mind Lines](#) Б.Боденхаймера и М.Холла, 1997)

Помещая убеждение, с которым мы работаем, в другой контекст, мы фактически трансформируем его смысл. Можно менять следующие компоненты контекста:

а) временную рамку

-Я не могу свободно заговаривать с незнакомыми людьми, потому что меня так воспитали.

-Воспитание имело смысл когда-то давно, когда вы были ребенком.

Теперь причину надо искать в чем-то другом.

б) расширить/сузить контекст

-У этого человека много денег, значит, он вор.

-Может быть, у него много денег по сравнению с вами или со мной, но в

сравнении с большинством людей его положения его состояние совсем невелико.

в) личность говорящего

-Второе место - это все равно, что последнее.

-Вы бы думали так же, если бы были тем, кто занял третье место?

Примените паттерн изменения контекста к вашему собственному убеждению.

Мета-рамка (Meta Frame)

В этом паттерне мы встречаемся еще с одним понятием нейро-лингвистического программирования -- *позициями восприятия*. Всего принято выделять три позиции:

1. Восприятие ситуации со своей собственной точки зрения;
2. Восприятие с точки зрения другого человека, собеседника, партнера;
3. Мета-позиция -- восприятие себя "со стороны".

Сейчас нас интересует третья позиция. Вирджиния Сатир, выдающийся психолог и терапевт, часто задавала клиентам вопрос: "Что вы испытываете по отношению к своим чувствам?" Чтобы ответить на этот вопрос, человек должен занять мета-позицию. Аналогично поступаем и мы, используя паттерн мета-рамки.

-Меня огорчает то, что он себя так ведет.

-Не огорчает ли вас то, что на вас так влияет поведение других людей?

-У этого человека много денег, значит, он вор.

-Вы считаете, это хорошо -- обвинять человека в преступлении лишь потому, что у него много денег?

Теперь примените паттерн мета-рамки к выбранному вами убеждению. Отмечайте, как меняется ваше отношение.

Модель мира (Model of the World)

Поистине удивительно, как могут различаться восприятия одной и той же ситуации в культурах разных народов.

В иных племенах человек не мог есть, если ему не с кем было разделить пищу. Некоторые авторы даже утверждают, что, очутившись на необитаемом острове, верный заветам предков член такого общества просто умер бы с голоду.

А во многих местах Азии и Африки чрезвычайно долго сохранялся обычай, согласно которому человек должен был есть совершенно один, и, если бы даже родной сын случайно увидел его в это время, это стоило бы тому жизни. (Р.Подольный, "Связь времен". М, 1969)

Еще удивительнее, что нам даже не обязательно отправляться за примерами к африканским зулусам и австралийским бушменам. Каждый человек имеет свою собственное восприятие, свою модель мира. Кто-то вырос в семье, где было не принято

"сюсюкать и миндальничать". Он считает подобное выражение чувств проявлением слабости. Кто-то другой будет воспринимать его как черствого, бездушного человека. Вы легко можете отыскать множество других примеров.

Именно это мы делаем, когда используем паттерн модели мира. Полезно представить, как бы воспринял убеждение, с которым вы работаете, человек с другой моделью мира -- австралийский абориген, индеец, японец... профессиональный психолог, священник, чемпион мира по боксу... ваш сосед, наконец.

-Вы часто заглядываете в книгу, значит, плохо знаете предмет.
-А вот Эйнштейн считал, что нет необходимости запоминать информацию, которую можно всегда легко найти в справочнике.

-Рак приводит к смерти.
-Любопытно, что вы так думаете. Многие специалисты-онкологи сейчас разделяют мнение, что проблема не в самой раковой опухоли. Проблема в том, что ослабленная иммунная система не может самостоятельно справиться с измененными клетками. Вот почему многие люди успешно излечиваются от рака. (Этот пример приводит Р.Дилтс)

Хорошая эрудиция, знание других культур поможет вам эффективно использовать паттерн модели мира.

Стратегия реальности (Reality Strategy)

Паттерн, который мы рассмотрим в заключение, представит нам еще одно понятие нейро-лингвистического программирования -- *стратегию реальности*. Каждый человек обладает способом отделять реальность от вымысла, решать, какое утверждение соответствует действительности, а какое нет. (Ладно, я вас обманул. Не каждый человек обладает таким способом. Однако те, кто не может отличить реальность от собственных фантазий, скорее всего находятся сейчас под присмотром специалистов и вряд ли будут читать эту статью). Но что это за способ? Как именно этот человек пришел к выводу, что его убеждение верно? Прочитал где-то? Видел по телевизору? Услышал от знакомого? Но как он определил, что этому источнику можно доверять?

-Я не могу свободно заговаривать с незнакомыми людьми, потому что меня так воспитали.
-Скажите, как именно вы решили, что не можете свободно заговаривать с незнакомыми людьми именно из-за вашего воспитания?

А какую стратегию реальности используете вы сами?

Что дальше?

*И, наконец, еще: слова не есть дела.
Деянье - это плоть! Слова же - только тени.
Ты можешь сотни лет о жемчуге твердить,
Но если не нырнешь - он твой лишь в сновиденье.
-- Н. Хосров*

Итак, вы познакомились с четырнадцатью паттернами "словесной эквилибристики". Вполне возможно, какие-то из них вы сами использовали раньше, слышали, видели, читали, как их используют другие люди, а какие-то паттерны оказались для вас новыми. Естественно, ведь, как мы говорили раньше, это *модель*. Модель того, что уже делают люди. Однако теперь вы *начинаете понимать*, как это делается.

В течение следующих семи дней наблюдайте за речью других людей -- в обычной обстановке, в газетах, по телевидению, в [сети](#)... Откройте для себя, какие паттерны "словесной эквилибристики" они используют. Используют ли они эти паттерны для того, чтобы увеличить богатство выбора, позволить увидеть альтернативы, помочь другим и себе жить более счастливо? Или...?

Наблюдайте за собственной речью. Какие паттерны вы используете часто? Какие реже? Упражняйтесь. Выберите какое-нибудь *утверждение о причине и следствии* или *комплексной эквивалентности* и последовательно примените к нему все четырнадцать паттернов. Какие-то паттерны вам будет применить легче, какие-то сложнее. Уделите особое внимание тем паттернам, которые оказались более сложными.

Успехов вам.