

ОГЛАВЛЕНИЕ

ТОМ 1.	
КНИГА О ЯЗЫКЕ И ПСИХОТЕРАПИИ.	11

Предисловие к русскому изданию	13
Посвящение	17
Выражение признательности	17
Вступительное слово	19
Предисловие	21
Введение	24
Предупреждение для читателя	27
Глава 1.	
Структура выбора	31
Опыт и восприятие как активный процесс	34
Через темное стекло: в очках с социальным предписанием	36

Через темное стекло: в очках с индивидуальными предписаниями	40
Модели и психотерапия	41
Что же из этого следует?	47
Глава 2.	
Структура языка	49
Метамодель языка	52
Некоторые универсалии языкового процесса у людей . .	54
Трансформационная модель	56
Краткий обзор	64
Резюме	67
Глава 3.	
Структура магии	68
Метамодель	69
Резюме	86
Краткий обзор	87
Глава 4.	
Заклинания роста и потенциала	89
Опущение	91
Особые случаи опущений	96
Искажение — номинализации	105
Обобщение	110
Пресуппозиции	122
Утраченный перформатив	136
Психотерапевтически правильная формулировка	137

Глава 5.

В круговороте	140
Расшифровка стенограммы 1	141
Расшифровка стенограммы 2	158

Глава 6.

Как становятся учениками чародея	175
Вторая составная часть: референтные структуры	177
Отыгрывание: непосредственное воспроизведение опыта	185
Направленная фантазия — путешествие в неизвестное	188
Психотерапевтические двойные связи	192
Другие карты для той же территории	196
Конгруэнтность	198
Семейная психотерапия	200
Резюме	202

Заключение.

Структура финального заклинания книги первой	203
Приложение А. Краткий очерк трансформационной грамматики	206
Правильность и структура составляющих	208
Синонимия	218
Приложение Б. Особенности синтаксических контекстов, позволяющих выявить пресуппозиции естественного языка	233

Простые пресуппозиции	234
Глоссарий	237
Список литературы	240

**ТОМ 2.
КНИГА О КОММУНИКАЦИИ И ИЗМЕНЕНИЯХ 247**

Часть I.

**Репрезентативные системы — другие карты
для той же территории 249**

Введение	249
Карта — не территория	251
Входные каналы	251
Репрезентативные системы	253
Как определить ведущую репрезентативную систему	257
Упражнения	258
Мета — что это?	260
Метатактика	264
Резюме части I	273

Часть II.

Неконгруэнтность 275

Задача психотерапевта	275
Множественные сообщения	276
Теория логических типов	280

Парасообщения	283
Общая стратегия работы с неконгруэнтностью.	291
Фаза 1. Идентификации неконгруэнтностей клиента	300
Фаза 2. Сортировка неконгруэнтностей клиента	309
Фаза 3. Интеграция неконгруэнтностей клиента	327
Метатактики для работы с неконгруэнтностью.	340
Метатактики для фазы 2	343
Метатактики для фазы 3	346
Часть III.	
Нечеткие функции	348
Семантическая неправильность и нечеткие функции.	349
Всего один сеанс	354
Резюме части III	372
Часть IV.	
Семейная психотерапия — хрупкий цветок	374
Общая стратегия семейной психотерапии	375
Идентификация текущего состояния семьи и ее желаемого состояния	379
Принцип образования пары.	383
Метатактика для развития семейной системы	407
Интеграция новых вариантов выбора и паттернов — консолидация метапозиции	409

Часть V.

Формальная система обозначений	413
Функции.	414
Идентификация ограничений модели клиента	420
Выбор техники изменения	422
Ограничения, налагаемые требованиями психотерапевтической правильности	425
Условия правильности для пар мгновенных описаний	427
Функции следующего состояния.	430
Эпилог	442
Литература	444

Том 1

**КНИГА О ЯЗЫКЕ
И ПСИХОТЕРАПИИ**



Предисловие к русскому изданию	13
Посвящение	17
Выражение признательности	17
Вступительное слово	21
Предисловие	21
Введение	24
Предуведомление для читателя	27
Глава 1. Структура выбора	31
Глава 2. Структура языка	49
Глава 3. Структура магии	68
Глава 4. Заклинания роста и потенциала	89
Глава 5. В круговороте	140
Глава 6. Как становятся учениками чародея	175
Заключение. Структура финального заклинания книги первой	203
Приложение А. Краткий очерк трансформационной грамматики	206
Приложение Б. Особенности синтаксических контекстов, позволяющих выявить пресуппозиции естественного языка	233
Глоссарий	237
Список литературы	240

ПРЕДИСЛОВИЕ К РУССКОМУ ИЗДАНИЮ

Уважаемый читатель, если вы, прочитав название этой книги, заинтересовались ей и подумали, что она эзотерического толка, то я могу слегка расстроить вас: «Структура магии» совсем о другом...

Хотя не будем торопиться: у меня есть отличная новость! Это великолепное произведение стоит прочитать, ведь каждый желает знать о том, как успешные люди добивались восхитительных результатов и особого мастерства!

Прошло уже более 10 лет с того момента, как я прочитал эту книгу впервые. Она сильно изменила мою жизнь и профессиональные интересы. За эти годы понимание сущности НЛП и его применения в различных областях человеческой деятельности для меня также существенно изменилось. Сейчас, перелистывая страницы этой книги вновь, я ловлю себя на том, что ее актуальность столь же велика, как и много лет назад! Это и неудивительно,

ведь «Структура магии» — результат изучения опыта работы гениальных психотерапевтов, а именно: Фрица Перлза, Вирджинии Сатир, Милтона Эриксона — то есть настоящих «Магов», по мановению «волшебной палочки» которых люди удивительным образом изменялись, совершенствуя отношения с самим собой и другими.

Эта книга создана необычайно талантливыми людьми, чей подход с особой смелостью выходит за рамки привычных стереотипов, ломая междисциплинарные границы и создавая практически полезный инструмент не только для психотерапевтов, но и для учителей, менеджеров, творческих работников, интересующихся психологическими механизмами, лежащими в основе нашего мышления и поведения.

В области НЛП эта книга стала раритетом. Теперь можно сказать, что история данного направления исчисляется со дня ее изда-

ния, потому что НЛП шагнуло значительно дальше тех способов изучения и изменения человеческого опыта, которые описаны в «Структуре магии». Но вместе с тем изложенные здесь идеи и инструменты неожиданным для авторов образом очерчивают границы созданной ими области человекознания — НЛП. Поэтому все последующие модели рассмотрения структуры субъективного опыта людей несут в себе обязательный атрибут трех структурных составляющих НЛП: неврологии (кодирование опыта на уровне внутренних репрезентаций), лингвистики (отражение этого кодирования в речи и коммуникации) и поведения (в какой системе внешних действий выражается «внутренняя реальность» человека). Ключевой инструмент этой книги получил название «метамодель» («мета» — «следующий за», «над», «за рамками»).

Одно из первых названий НЛП — «Метазнание» (устройство наших знаний о себе и мире вокруг нас). Отсюда следует, что нейро-лингвистическое программирование можно воспринимать как системно выстроенный набор метамodelей, позволяющих описывать и изменять человеческий опыт на различных уровнях. Именно в этой книге подробно представлена первая метамодель — единственная, сохранившая данное название и показывающая, как устроены наша речь,

внутренний опыт и их взаимосвязь. Другая метамодель получила название «метапрограммы», описывающая глубинные и универсальные фильтры: стили организации информации, предпочтения ко времени, направление мотивации и т. д.

Такие разработанные в НЛП модели, как *T.O.T.E.* и *S.C.O.R.E.*, — также своего рода метамodelи, позволяющие описать стратегию изменения человеческого опыта. Являясь операциональными, они стали основными технологическими инструментами моделирования и организации консультирования на основе НЛП.

Используя изложенную здесь метамодель, мы можем исследовать действие универсальных механизмов, создающих опыт (обобщение, искажение и опущение) и имеющих чрезвычайно важное значение в прикладном смысле, — профессионал коммуникации получает возможность замечать те речевые структуры говорящего, которые приводят к искажению смысла, потере информации или ее неадекватному обобщению. Благодаря разработанной системе вопросов становится возможной реорганизация речевых структур, вследствие чего происходит обратное: возвращение первоначального смысла, необходимое восполнение информации и уточнение исходных позиций. Метафоричное название данной метамodelи — «модель точности».

Использование точных вопросов особенно полезно психотерапевту, консультанту-психологу, менеджеру, педагогу. У профессионалов появляется не только инструмент, повышающий точность коммуникации, но и модель, раскрывающая механизмы, приводящие к особой точности. Эти механизмы тесно связаны с действием социальных, неврологических и собственно лингвистических ограничений, которые, с одной стороны, обеспечивают, а с другой — регламентируют наше существование и развитие.

Многие профессиональные коммуникаторы умеют задавать вопросы и понимают ценность данного инструмента. Каждый из нас имеет свой бессознательно выработанный стиль задавания вопросов. Обратите внимание на то, какой ваш любимый вопрос? Вы любите спрашивать «почему?», «для чего?» или «зачем?» Замечали ли вы, какого типа ответы обычно дают люди? И чем данные ответы отличаются от ответов на вопросы принципиально другого уровня: «как конкретно?», «каким образом?», «как вы это поняли?», «кто сказал?», «что является критерием?», «кто конкретно?», «что конкретно?», «где именно?», «что мешает?» Понаблюдайте за собой, особенно во время ведения дискуссии, — вы больше спрашиваете или говорите?

Являясь консультантом НЛП, я понял очень простую вещь: по-

могая людям, гораздо важнее научиться спрашивать и слушать людей, чем рассказывать и давать им советы. Недаром мудрость гласит: «Хороший вопрос содержит половину решения». Можно продолжить: «А метамоделный вопрос быстро приводит к правильному решению!» К правильному, потому что позволяет самостоятельно определить консультирующемуся содержание решения с учетом его собственной (а не консультанта) системы правил, убеждений и ценностей. При этом как специалисты мы можем быть надежно уверены, что, задавая точные вопросы, мы «не ходим в чужой монастырь со своим уставом» или, как любят говорить в НЛП, отличаем «свою карту реальности» от «карты реальности» другого человека. Это правило является важнейшим в НЛП для построения целой системы практических шагов, позволяющих учитывать экологию личностных изменений.

В моей личной и профессиональной жизни метамодел стала добрым спутником, без которого коммуникация была бы принципиально иной, а поиск результата — значительно длиннее!

Вот несколько примеров из собственной практики.

Как-то в наш «Центр НЛП в Образовании» позвонила женщина и спросила:

— А детей вы обучаете?

Мой коллега Владимир, сняв трубку и услышав непривычный