

Теория общественной связности и протоколы общения. Базовый конспект курса

Автор: Елена Переслегина

Описание задачи:

Дано: Из каждодневной практики любого члена общества известно, что при обмене информацией (общении) людей в парах и группах возникает информационное сопротивление, которое либо не приводит к желаемому результату переговоров, либо ухудшает последующее взаимодействие вступивших в него лиц.

Можно выделить два механизма сопротивления:

Этический - люди обижаются друг на друга, и после акта взаимодействия имеют двух или односторонние претензии, на которые тратят затем время и свои психические силы.

Логический – люди плохо понимают суть концепций друг друга и тратят творческую энергию на бесконечный перевод своих прежних концептов, вместо создания новых сущностей.

Решение:

Создание формальных алгоритмов (правил общения), позволяющих в значительной степени обойти зоны сопротивления или превратить их в зоны сотрудничества.

Возможность такого решения обусловлена следующими обстоятельствами:

1. Точки взаимных социальных претензий хорошо известны психологам и социологам. Как правило, эти точки лежат за гранью обсуждаемой на переговорах проблемы.

«Вы все мне зла хотите».

2. Существуют психологические алгоритмы принятия, отзеркаливания и другие способы понимания собеседника, и они, эти алгоритмы, опробованы на практике. (Читай у Д. Карнеги или у теоретиков НЛП).

«Если человека не любить, не кормить и не лечить, то он, скорее

всего, будет несчастным и даже, может быть, скоро умрет».

3. В обществе уже в течение 40 лет ведется активный поиск технологий личностного роста. Это свидетельствует о возможности для человека выйти за рамки своих личных и социальных комплексов и открывает дорогу к просветлению сначала немногих, а затем - и к взаимному сотворчеству всех жителей Земли.

(Смотри создание АУМ в США, Института Сверхсознания в Санкт-Петербурге, работы Дж.Лилли, Т.Лири, Р.Уилсона, С.Грофа и других, не говоря уже о тибетских школах расширения сознания).

4. Созданы адекватные модели информационного сопротивления, смысловой связности, трансляционных сбоев, позволяющие учесть и исправлять часть ошибок при приеме и передаче информации.

Используемая терминология.

Протоколы – это костыли общения. Человек обращается к ним, когда наработанные им в течение жизни эмпирические приемы не приводят к желаемому результату.

Существует достаточно много людей, которые хорошо владеют специфическими психологическими знаниями и/или автоматически применяют оптимальные приемы взаимодействия. Таким людям Протоколы не нужны, но они точно не будут возражать, если мы передадим их опыт другим.

Сугубо формально, под Протоколами общения мы понимаем иерархически организованную систему правил, позволяющих учесть и минимизировать информационное сопротивление в парном или групповом канале общения.

Под убеждением мы будем понимать любое утверждение, которое человек высказывает, как единственно для него верное - независимо от сложившейся жизненной ситуации. Убеждения будем разделять на рациональные и иррациональные.

Пример рационального убеждения: «Большинство людей ходит на двух ногах».

Пример иррационального убеждения: «Все женщины – ведьмы».

Под метафорой мы будем понимать образное изображение предмета или явления.

Под «Я» будем понимать совокупные психические свойства и соответствующие им убеждения человека.

Собственно Протоколы будут выстроены в связи с теми задачами, которые ставят перед собой договаривающиеся люди.

Цели курса.

Целью курса является описание технологии оптимизации делового общения и выстраивание неких перспектив в преодолении «избытка социальности» в коммуникации. Данная технология призвана свести к минимуму (или, по крайней мере, формально учесть) характерные трансляционные ошибки.

«Протокольная технология» является управляющей (гуманитарной). Ее следует применять для нормализации информационных потоков в производственной деятельности, при научных дискуссиях, в политической жизни.

«Трансляционная технология» применима в коммуникативном тоннеле, в котором наличествует непонимание, но отсутствует конфликт интересов (во всяком случае, осознаваемый и неустранимый). Конфликт интересов называется устранимым, если его можно разрешить чисто семантическими методами.

Понятно, что простая трансляционная технология совместна с весьма узким спектром граничных условий (в реальной жизни непонимание почти во всех случаях сопровождается неустранимым конфликтом интересов) и, следовательно, относится к слабым технологиям. Примером является текущая лекция или любая другая в любом учебном заведении.

1. Основные теоретические положения.

Рассмотрим основные механизмы, снижающие эффективность деловой[1] информационной трансляции. Обозначим передатчика информации (индуктора) через А, приемника информации (перцепиента) через В.

Было бы ошибкой рассматривать единичный коммуникационный акт между А и В, как изолированный.

Прежде всего, раз уж речь идет о деловой коммуникации, А и В

находятся внутри административного и информационного полей Учреждения, следовательно, их собственные информационные поля поляризованы (в наиболее тяжелом случае в общение вступают не личности, но Представления тех или иных организационных структур и структурочек). В абсолютном большинстве случаев поляризация сводится к примитивному конфликту интересов (далеко не всегда – самих сотрудников или даже их обобщенного начальства).

Выделим внешние факторы трансляционных ошибок:

- 1) Нечеткая административная структура (вместо одного голема имеем множество големчиков, сражающихся за ресурсы), в частности – наличие паразитных горизонтальных связей[2].
- 2) Нечеткие должностные инструкции, в которых не определяется точный порядок подчиненности и не описывается механизм взаимодействия.
- 3) Нечеткие административные инструкции, в частности – отсутствие единых требований к оформлению документов, к программному и сетевому обеспечению[3].
- 4) Несоответствие одного или обоих сотрудников занимаемой должности (его некомпетентность или сверхкомпетентность).

Далее, над А и В витает память их прошлых встреч (или антипамять встреч будущих), что вносит дополнительные информационные искажения, которые мы обозначим, как

- 5) Интегрирование по конусам причинности и антипричинности.

Перейдем теперь собственно к процедуре обмена информацией между А и В. Здесь можно выделить три структурных уровня трансляционных ошибок.

Конкретные (простые, устранимые) ошибки:

- 6) Нечеткая фиксация целей беседы.
- 7) Отсутствие фиксации хода беседы.
- 8) Отсутствие фиксации результатов беседы.
- 9) «Дрейф»: несанкционированное партнером и неуправляемое отклонение дискуссии от согласованных целей беседы.

10) Рассогласование уровней беседы (один из партнеров говорит на уровне конкретных фактов, в то время как второй находится на уровне символики или даже аналогии).

Объективные информационные ошибки:

11) Несоответствие информационного метаболизма собеседников. Речь идет о мнимой части комплексного информационного сопротивления, описывающей поворот информационного вектора в аспектном пространстве[4]. В тяжелых случаях несоответствие информационного метаболизма приводит к самовозбуждению, то есть, к генерации паразитной информации, поляризованной «вдоль» слабой творческой функции одного или обоих собеседников, и забиванию канала трансляции возникшими «шумами».

12) Потеря/преобразование информационного контекста.

Это приводит к потере смысловых слоев[5] или даже к перенесению информации на совершенно чуждый ей субстрат. (Так, контекстная шутка может быть воспринята собеседником совершенно серьезно, причем это не обязательно должно быть связано с синдромом длительного унижения, маниями, комплексами и т.п. и даже не обязательно вообще должно быть эмоционально окрашено. Часто речь идет именно об ошибке восприятия: «Я учел твое замечание относительно возможного влияния земного магнетизма на...//Господи, я же просто пошутил...». Некоторое представление о работе данного механизма дает известный рассказ «Честность – лучшая политика», принадлежащий, кажется, Г.Диксону).

13) Несоответствие семантических спектров ключевых понятий, используемых партнерами.

То есть, одни и те же слова А и В наделяют разными значениями.

Здесь проблема оптимизации механизма трансляции смыкается с проблемой недостаточной смысловой связности общества (недостаточной плотности знакоткани).

Как правило, противоречие между семантическими спектрами разрешается работой, выстроенной по следующему весьма трудоемкому алгоритму:

1. Устанавливается факт существования данного противоречия

(формула: мы говорим на разных языках);

2. Анализируются языковые структуры, из них выбрасываются тексты, не имеющие четкой референции (содержащие информационно пустые понятия типа просто/всегда/никто...)[6];

3. Устанавливается листинг понятий, воспринимаемых собеседниками по-разному («похоже, ты называешь культурой то, что я называю цивилизацией»);

4. Понятия идентифицируются (договоримся о следующей системе определений...).

Такая процедура требует времени, сопровождается ошибками и, главное, приводит к потере информации за счет «обрезания» краев семантических спектров структурообразующих понятий[7].

Субъективные информационные ошибки:

14) Несоответствие Тоннелей Реальности партнеров.

15) Наличие хотя бы у одного из партнеров скрытой семантики (важным частным случаем этой проблемы является влияние «синдрома длительного унижения» на процесс приема информации).

16) Случайные эмоциональные факторы, влияющие на информационное сопротивление[8].

Факторы 1 – 10 теоретически можно свести к нулю сугубо административными методами.

Факторы 11 – 13 в общем случае неустранимы. Однако они могут быть поставлены под контроль, а их воздействие на процесс трансляции значительно уменьшено с помощью информационных и психологических методов.

Поскольку как-то (хотя и плохо) люди друг друга понимают, приходится предположить, что перечисленные механизмы могут быть преодолены: за счет референтной для обеих сторон ссылки на текущую Реальность (отсюда – примат опытного знания: Базаров сделался чистым эмпириком...), помыслом Господним/дружественной Вселенной или же работой в пределах семантического ядра (зоны универсальных идей).

Альтернативой является создание специального языка обмена

данными, позволяющего автоматически разрешать возможно большую часть проблем трансляции. Некоторое представление о таком языке могут дать следующие примитивные Протоколы:

Физико-математический способ мышления и рассуждения (логика Аристотеля, обобщенный принцип относительности, объективность и материальность мира, принцип измеримости, моделирование);

Невербальный символичный язык, язык тела (повышение качества информационной трансляции при совместном употреблении спиртных напитков связано с произвольным переходом собеседников на этот язык);

Юмор, обобщенный архетипический язык, представляющий собой интеграл по информационному пространству-времени;

Молитва, устаревший архетипический язык, интеграл по абсолютному прошлому информационного пространства-времени.

Факторы 14 – 16 неустранимы. Их влияние может быть уменьшено методами психологическими и магическими[9].

Поскольку сейчас нет возможности построить единый высокоорганизованный Протокол, пригодный для устранения/ослабления всех возможных источников трансляционных ошибок, целью работы будет создание иерархически организованной «лестницы Протоколов».

2. Граничные условия.

Наиболее узкий коммуникативный тоннель, в котором функционирует Протокольная технология, выглядит следующим образом:

1. Источник информации (А) и приемник информации (В) пользуются одним и тем же базовым языком (языковой транслятор тождественен);
2. Обе стороны искренне стремятся к взаимопониманию, то есть отсутствуют объективные социальные, психологические или экономические мотивы для априори искаженной интерпретации высказываний собеседника (отсутствует объективный конфликт интересов);
3. Отсутствуют также и личные мотивы, вынуждающие ошибочную

интерпретацию (отсутствует субъективный конфликт интересов);

4. Собеседники находятся в одной и той же текущей Реальности (теневой транслятор тождественен);

5. Присоединенные семантические пространства собеседников совместны, то есть мощность пересечения Тоннелей Реальности сравнима с мощностью их объединения (семантическая метрика квазиэвклидова);

6. Стороны располагают неограниченным временем (процесс трансляции квазистатичен).

Понятно, что в подавляющем большинстве актов коммуникации эти условия не выполняются (во всяком случае, одновременно). Тем самым, на Протокольную технологию должно быть наложено требование слабой критичности по граничным условиям. Иными словами, технология должна работать вне «идеального коммуникативного пространства» - пусть и с меньшей эффективностью.

Развитие Протокольной Технологии должно привести к отказу, по крайней мере, от требований 3, 4, 2.

Первый протокол общения – будем называть его биовыживательный или рефлекторный формируется, как ответ на вызов самой жизни: мы в одной лодке, нужно добывать пищу, вместе теплее спать и т.д. Это протокол аутистов, которые родились и ищут нишу, где тепло и сытно, и протокол маленьких детей. Это телесный протокол. Люди, которые хорошо им владеют, отлично устраиваются среди других людей безотносительно собственных и чужих Я. Они воспринимают мир телом. Оно сигнализирует им: опасно-безопасно, больно-приятно, вкусно-невкусно, удобно-неудобно и т.д.

Метафоры: «вписаться в хорошую компанию», «уютно», «удобно», «тепло», «чисто».

Основная энергия протокола: Я – жив, я выжил, я - пуп земли.

Потребность по А. Маслоу: физиологическая (пища, воздух, тепло).

Контур сознания по Лири-Уилсону: первый, биовыживательный.

Это - не протокол деятельности и не протокол взаимодействия

личных Я!!! Так живут маленькие дети до года, двух, а также хиппи, бродяги, до тех пор, пока не сталкиваются с законами иерархии или с государством. Это так называемая флора.

Рассмотрим второй протокол – административный.

Метафоры: «Ты – начальник, я – дурак», «Он старший, он и отвечает», «Как принято, так и будем делать», «Читай Устав!».

Основная энергия протокола: агрессия, подавление чужой воли.

Потребность по А.Маслоу: безопасность (крыша над головой).

Контур сознания по Лири-Уилсону: второй, анально-территориальный.

Здесь нет личности как таковой, есть только энергия личности, ее отдельные качества, способность к действию.

Например, речь идет о найме на работу и организации получения от работника продуктов его в приемлемой для Заказчика форме

В данном протоколе нет понятия Я1(я - работодателя) и Я2(я – работника). Здесь есть совокупность формальных правил найма на работу сотрудников, вне зависимости от их конкретного психического Я.

При несоблюдении такого протокола наниматель тратит обобщенную энергию (в форме времени, сил, эмоций), либо собственную, либо навязанного ему работника. Эта энергия уходит на конфликт собственных убеждений начальника с убеждениями подчиненного, попытки гармонизации управления и т.п.

Протокол является формальным, логическим, реестровым.

Это - типовое положение о конкретной работе, сделанное с особой тщательностью.

В данном Протоколе понятие убеждение – не определено. Определено понятие «правило».

К административным протоколам относится воинский Устав, система государственных законов (от Уголовного Кодекса до правил уличного движения), корпоративные правила и регламенты, служебные расписания и т.п. Менее очевидно то, что к

этому же типу Протоколов относятся все формы регламентов, правила оформления научной статьи (и вообще «язык науки»), разнообразные писанные этические кодексы (клятва Гиппократ и т.п.).

«У отца было три сына. Все они, достигнув совершеннолетия, получили равные доли в фирме отца. Младший сын, однако, остался недоволен тем, что получил свою долю на четыре года позже, чем средний, и на шесть лет позже, чем старший.

Он пошел к отцу и сказал, что его братья успели уже разжиться на полученных денежках в течение четырех и шести лет, а он, несчастный, должен начинать с жалкой суммы в этот самый день, когда они уже купаются в доходах.

Отец улыбнулся и сказал, что каждый брат был в такой же ситуации, и тратил свои лучшие годы на то, чтобы умножить капитал, и что сейчас пришло время младшего сына уплатить свою юность и получить кругленькую сумму.

- Тогда, если ты справедлив, то был не прав господь, - заявил сын, - он заставил меня родиться младшим и вечно отставать.

Отец, у которого были прекрасные отношения с Богом, поменял местами старшего и младшего сына.

Восемнадцатилетний старший сын незамедлительно явился к Отцу и заорал: Этот сосунок-младший еще шесть лет будет бездельничать на полном твоём довольствии, я же должен взять ответственность за всю свою жизнь, исходя из той мизерной доли, которую ты мне выделил.

Отец грустно сказал:

- Зря я побеспокоил господя: ничего не изменилось. А ты, мой сын, получишь, то, что тебе причитается, и пойдешь строить свою жизнь самостоятельно, потому что, хотя мы и не нашли с тобой справедливости, но циркуляры, как распорядится наследством, у меня имеются, и отныне я буду им следовать, а не искать чужих одобрений веками проверенных правил».

Второй протокол можно называть и циркуляром – кому как нравится. На нем строится общество, его иерархия. Его законам подчинены человеческие рода, отношения в семье, вступление

новых членов в компанию (фирму) с традициями и все отношения с государственными органами.

С административным протоколом нас подстерегают две проблемы – противоположные по содержанию, но одинаково неприятные. Говорят, что в электротехнике есть только два вида неисправностей: отсутствие контакта там, где он нужен, и наличие контакта там, где он не нужен. Точно также, любая формально организованная система деятельности страдает от отсутствия административного протокола там, где он нужен, и от его наличия там, где он не нужен.

Третий протокол – конфликтологический. Это - протокол отношений в обществе различных Я. Это - непосредственная коммуникация людей, невзирая на установленные правила, формальную логику или сигналы тела. Это - хаос, в котором одни плавают долго и с удовольствием, а другие – отплываваясь, вылезают на сушу административного протокола и при этом так и не имеют покоя до конца дней своих.

Теорема: Протокол более высокого уровня стремится к выраженной гегемонии по отношению к другим протоколам более низкого уровня, вплоть до изгнания членов общества, не владеющим протоколом-гегемоном, из группы.

Метафоры конфликтологического протокола: «индивидуальный подход», «характер», «темперамент», «человеческие качества», «этические нормы», «умение вести себя», «манипуляция» и т.д.

Основная энергия протокола: энергия социосистемы: «я - не один, я - член общества, я понимаю, как устроен этот мир и найду себе в нем место».

Потребность по А.Маслоу: принятие в группе.

Контур сознания по Лири-Уилсону: третий, семантический.

Алгоритм Я-сообщения:

1. Называйте собеседника по имени, обращаясь к нему.
2. Употребляйте уважительные слова и спокойную интонацию.
3. Атакуйте проблему, а не человека: используйте слова «я вижу

это так...», « я готов понять это так...».

4. Говорите о своих чувствах в связи со случившемся: вместо «Ты – обвинение» употребляйте «Я - сообщение».

5. Сообщите собеседнику, оппоненту, какой Вы хотели бы видеть ситуацию по завершению конфликта.

6. Обращайтесь к собеседнику с просьбой изменить то, что, как Вы считаете, пойдет на пользу общему соглашению.

Дополнительные приложения по протоколу:

Способствуйте разрешению конфликта!!!

1. Выделите сущность проблемы.
2. Будьте открыты, когда слушаете.
3. Критикуйте проблему, а не человека.
4. Уважайте чувства своего собеседника.
5. Несите ответственность за свои действия.

Автоматические реакции, блокирующие общение (американская методика Д. Кляйн для полинациональных школ):

1. Приказы и команды.
2. Предупреждения и угрозы.
3. Нравоучения и проповеди.
4. Советы и готовые решения.
5. Доказательства и логические доводы.
6. Выговоры, обвинения и припоминания.
7. Обзывания и высмеивания.
8. Сочувствие на словах и уговоры.
9. Отшучивания и уход от разговора.

10. Пустые извинения.

11. Выспрашивания и расследования.

12. Интерпретации, предположения, догадки.

Кто вы в конфликте? Каких целей добиваетесь?

Приспособление (грустный мишка).

Цель: удержать отношения любой ценой.

1. Не раскрывайте ваших требований другому!

2. Соглашайтесь со всем!

3. Смотрите вниз и в сторону, используйте не вызывающее положение тела.

4. Говорите мягко, используйте уточнения.

Девиз: Люби меня! Все что ты сделаешь, мне приятно.

Компромисс (лиса).

Цель: быстрое решение.

1. Откройте ваши второстепенные требования и умалчивайте о главных.

2. Удерживайте прямой взгляд и ориентацию тела.

3. Принимайте во внимание второстепенные требования и чувства другого.

4. Используйте переговоры, то есть «давайте разделим различия, чтобы принять быстрое решение».

5. Поставьте что-то впереди принципа.

Девиз: Давайте делать дело! От того, что я пожертвую для Вас, Вы не сможете отказаться!

Избегание (черепаха).

Цель: направить свою энергию мимо проблемы.

1. Не открывайте своих чувств и нужд другому.
2. Смотрите в сторону, ерзайте или уйдите.
3. Отвернитесь или сосредоточьтесь на чем-то ином.
4. Смените тему, тон, отложите решение.
5. Уверуйте в то, что ситуация безнадежна.

Девиз: Сегодня прекрасный день, но я ничего не могу сделать с этой проблемой!

Конкурирование (акула).

Цель: победить.

1. Обвиняйте! Приклеивайте ярлыки! Атакуйте других!
2. Используйте свой сарказм!
3. Посягайте на их места!
4. Жертвуйте чужими чувствами для достижения победы!

Девиз: Мое решение или никакого!

Сотрудничество (кошка с собакой).

Цель: победить проблему.

1. Раскрытие информации о чувствах и интересах.
2. Разделение людей и проблем.
3. Определение общих интересов вместо занятия позиции.

Девиз: работа над проблемой вместе.

На третьем протоколе общения, где люди вынуждены договариваться, возникает проблема значения, усиливаются трудности, вызванные контекстным преобразованием информации и несовпадением семантических спектров ключевых понятий.

Это «протокол умников».

На этом уровне возникает проблема референций.

К таковым относятся:

Административно-заданные референции: ссылки на физико-математическую модель мира (принципы наблюдаемости, измеримости, материальности, моделирования; обобщенный принцип относительности, правила логики Аристотеля), ссылки на текущие действующие законы, правила, установления.

Допустимые референции: ссылки на опытное знание, ссылки на совместный опыт, юмор.

Референции по договоренности: ссылки на общую религиозную или философскую доктрину, ссылка на исторический опыт, ссылка на согласованные авторитеты (культурные, исторические, научные, литературные, административные).

Условно допустимые референции: ссылки на личный опыт, ссылки на личный профессиональный опыт, ссылки на общепринятые, но не согласованные авторитеты.

Недопустимые референции: ссылки на служебное положение, использование заведомо ложной информации, ссылки на негативное будущее партнера (угроза), ссылка на негативное прошлое партнера (якорь).

Пустые референции: включающие неконтролируемые обобщения («все», «всегда», «никогда» и пр.).

Четвертый протокол - нейролингвистический. Это протокол отношений в обществе различных интересов людей. Протокол присоединенного семантического пространства. Это деловая коммуникация людей, направленная на получение результата, выгоды, дохода, удовольствия. Это протокол социополовых отношений между равными партнерами, которые не только уважительны друг к другу, как в протоколе конфликтологическом, но и экономны в словах и чувствах, то есть, нацелены на совместное действие и результат. Это протокол протестантской этики. «Господь любит вежливых, немногословных, трудолюбивых и богатых людей».

Метафоры: «лишние, обобщающие слова», «цели», вопросы: «что мешает?» «что препятствует?» « как это можно изменить?», « от кого еще это зависит?», « кто за это берет на себя ответственность?»

Основная энергия протокола: энергия деятельности, активности социосистемы, сексуальная энергия, энергия совместного творчества, энергия взаимопомощи, энергия, которая высвобождается при «обрезании лишних слов, эмоций и действий».

Потребность по А.Маслоу: признание в группе.

Контур сознания по Лири-Уилсону: четвертый, социополовой.

Рекомендации к применению НЛП-протокола:

1. Употребляйте преимущественно конкретные факты.
2. Толкуйте метафоры, как будто объясняете все ребенку.
3. Насыщайте речь примерами, старайтесь избежать фраз со словами «всегда», «очевидно», «вечно», «обычно», «все», «вообще», «в принципе» и т.п. Подобные нереферентные слова подразумевают бессознательное расширение, которое может помешать собеседнику вас понять.
4. Говорите о своих намерениях, планах, мечтах.
5. Слушая собеседника, принимайте все его идеи, стройте пересечение или объединение с Вашими мыслями.
6. Конкретизируйте и уточняйте детали.
7. Обращайте внимание на чувства собеседника, его способ выражения мысли.
8. По возможности ограничивайте экскурсы в прошлое, исходите из будущего, намерений и действий.
9. Спрашивайте себя и собеседника, какое отношение к делу имеет то или иное замечание. Локализируйте проблему, отбросив лишнее.
10. Детализируйте выводы и просите собеседника их добавить, расширить.

11. Следите за временем, играйте в перегонки на эффективное решение, точную формулировку.

12. Помните в течение всего разговора, что вы с партнером клеите один самолет с завязанными глазами – уважайте равного Вам Мастера.

На четвертом уровне количество допустимых референций резко сокращено.

Пятый протокол – метафорический. Это – протокол сложившихся прочных групп, имеющих общее семантическое поле, связанных отношениями взаимного доверия и опытом совместной работы, на высоком уровне владеющих различными психологическими техниками. Это – протокол Магов, Мастеров, Творцов. Это – протокол христианской этики («Там, где говорят двое, есть я между ними»).

Метафоры: мыслеобраз, фрактал, я тебя слышу, правильно ли я понял, что..., я вижу в твоём следующие семантические уровни...

Основная энергия протокола – энергия познания, энергия совместного мышления, взаимопонимания, растворения друг в друге, энергия связи с обобщенным Всевышним.

Потребность по Маслоу: потребность в любви, уважении, компетентности.

Контур сознания по Лири-Уилсону: пятый, нейросоматический.

Рекомендации к применению:

Визуализируйте мысль, представляйте ее себе в виде энергетического шарика над столом, легко касайтесь ее, не давайте упасть.

Все время фиксируйте результаты разговора.

Управляйте метафорами, будьте готовы переписать полученный результат с метафорического языка на язык более низкого уровня (с некоторой потерей смысла).

Будьте осторожны: метафорический протокол представляет собой гораздо более сильный способ воздействия на собеседника (если тот «открыт» и готов принимать информацию по данному

протоколу общения), нежели приемы так называемого «боевого НЛП».

Теоретически существует еще несколько уровней Протоколов: шестой, нейрогенетический, седьмой квантовый, восьмой Протокол метапрограммирования. Но на данный момент времени мы ничего не можем о них сказать.

Дополнительные замечания.

Подобно тому, что главным секретом атомной бомбы было существование этой бомбы, главным Протоколом общения является представление о наличии протоколов общения и их иерархии. Нужно иметь в виду, что более высокий протокол Вы используете, тем выше уровень взаимопонимания, то тем больше усилий требуется на поддержание Протокола, во-первых, и на его перевод на любой иной язык, в том числе – язык деятельности, во-вторых. Напротив, Протоколы низкого уровня надежны, неприхотливы, не требуют энергии на свое поддержание, но позволяют транслировать лишь наиболее простые смыслы.

Для того, чтобы «включить» свои внутренние резервы в процессе освоения курсов «Протоколы. Уровни сознания» можно использовать тренинг и обучить ему других, желающих повысить свою энергетику.

ДО-РЕ-МИ-ФА-СОЛЬ-ЛЯ-СИ-ДО

(Комплексный аутотренинг уровней сознания)

Эту процедуру следует проводить перед ответственными мероприятиями, в момент стресса, упадка сил, при необходимости сдерживать свои чувства, перед экзаменами и перед соревнованиями. После того, как вы один раз изучили, что означает каждая нота, и представили, ощутили восемь состояний для хорошего тонуса достаточно просто произносить или пропевать гамму от «до» до «до».

1. До – (существование) я есть(есмь), я существую, я нужен(на) на земле , мне хорошо, я родился(лась), чтобы быть счастливым(ой), мое тело спокойно. Тело существует, здорово и находится в безопасности. Мои органы служат мне, они живые и теплые, я могу почувствовать каждый из них, когда захочу.

Примечание: когда вы рассказываете другому, как войти в это

состояние попросите его (ее) вспомнить ощущение фланелевой пеленки на голой спине в возрасте 3-4 месяца или представить себя плывущим(ей) в очень теплой воде медленно, позволяя воде омывать тело, обязательно окуная голову в воду.

2. Ре – (движение, агрессия, сила); (нужно встать или просто выйти из состояния расслабленности, подвигать руками, ногами, резко присесть, напрячь мышцы и расслабить их) – я могу двигаться, перемещаться, могу преобразовывать мир, я – движение, мое тело наполнено движением, я ощущаю взрывную реакцию своих мышц.

Примечание: когда вы рассказываете другому, как войти в это состояние, то встаньте вместе с ним и научите его (ее) и себя напрячь все мышцы от стоп до горла и далее отпустить. Можно сделать это дважды.

3. Ми – (признание в группе, идентичность), я могу говорить, меня слышат, я могу общаться, мне есть, что сказать, я умный человек, меня понимают, я понимаю, я знаю.

Примечание: когда вы рассказываете другому, как войти в это состояние, то попросите его(ее) вспомнить все те случаи, начиная с детства, когда взрослые, старшие или просто уважаемые люди говорили о том, что он (она) умен (умна), интересен(на) или восхищались догадливостью. Подходят сюда и воспоминание о том, что однажды вас поняли, несмотря на сбивчивую речь и помогли. Ключевая позиция здесь «Однажды меня послушали и сделали, как я сказал(ла)!».

4. Фа – (общественное признание); (нужно выйти из медитативного слушания ноты, встать, представить себя стоящим на пьедестале, трибуне, в момент поздравления): у меня есть признание и слава, фанфары звучат в мою честь, на меня все смотрят и оценивают, как победителя.

Примечание: когда вы рассказываете другому, как войти в это состояние попросите его (ее) вспомнить моменты триумфа от восхищения в соседнем дворе до побед в спорте и успехов в профессии. Подойдет и восхищение мужчин девушкой или женщин силой и ловкостью мужчины в обыденной ситуации. Главное для человека вспомнить это состояние, когда им(ей) восхищаются, его(ее) поздравляют или даже завидуют.

5. Соль – (работа с убеждениями, счастье): я свободен! я выбираю то, что хочу, я могу отказываться и отказываться, я могу принимать и

проживать то, что хочу и когда хочу.

Примечание: когда вы рассказываете другому, как войти в это состояние, то представьте себе сами, что вы – соль этой земли, одновременно много значите и ничего не стоите...Поговорите с ним(ней) о выборе и свободе. Примите себя каким(ой) вы являетесь, передайте это ощущение, спросив его(ее) хочет ли он (она) идти в этих упражнениях дальше.

6. Ля – (ответственность за свободу и развитие других людей); (нужно принять решения о просьбе, встряхнуться – поднять руки вверх): я могу обратиться к Богу, ко Вселенной, я готов(а) обратиться за помощью и мне помогут, я верю...

Примечание: когда вы рассказываете другому, как войти в это состояние, прежде всего научитесь просить сами у Бога, у близких, у сотрудников. Просить то, что вам нужно, важно, но сами вы пока не можете этого получить. Если не умеете, то объясните человеку, что это его (ее) просьба к Богу: Господи! Дай мне силы!

7. Си – (трансцендентный ответ): меня услышали и мне посылают энергию и радость, я слышу голос с небес, Бог, Вселенная, Космос меня любит и помогает мне. Примечание: когда вы рассказываете другому, как войти в это состояние, то попросите человека испытать чувство благодарности за то покаяние в руках, которое он (она) получил(а) от ноты «ля». Пусть у вас и у него(нее) ассоциируется эта нота со словом «спасибо!».

8. До – (я принимаю энергию); (разлить энергию руками по телу от макушки вниз вдоль тела) – я доношу энергию до тела и наполняюсь ей, я полон(а) сил, успеха и радостей бытия.

Примечание: когда вы рассказываете другому, как войти в это состояние, то попросите его(ее) войти в более широкую теплую реку, чем та, в которой он(она) плавал(а) на низком «до», вначале пути.

[1] «Протокольная технология» ни в коем случае не предназначается для решения проблем личного общения.

[2] Речь идет не о том, что всякие горизонтальные (сетевые) связи вредны. Рассмотрим классический иницирующий фонд. При конструировании его структуры особое значение придается информационной развязке по механизму принятия решения

(сотрудник не должен оценивать собственные проекты). Наличие горизонтального замыкания (коррупции) парализует жизнесодержащую работу фонда, превращая данное Учреждение в механизм «сливания» денег.

[3] Выход одной из книг серии «Военно-историческая библиотека» был задержан на несколько месяцев тем смешным обстоятельством, что в издательстве «АСТ» не был оговорен порядок работы с архивированными файлами, а конкретный редактор, ответственный за работу с текстом, не имел нужного архиватора.

[4] Действительная часть информационного сопротивления описывает изменение длины вектора.

[5] Например, читатель, плохо знакомый с классической фантастикой 60-х годов, не увидит информационного контекста современного фантастического постмодернизма. Человек, не читавший «Алису в стране чудес», воспримет «Грозу зазеркалья», как тупой 3-Д шутер. Совершенно невозможно адекватно расшифровать того же «Человека без лица», не зная психоанализа.

[6] Эта процедура представляет собой основу классической технологии НЛП.

[7] По сути речь идет о постройке семантического моста через экзосферу или даже вакуум.

[8] Например, семейные проблемы у одного из партнеров по переговорам.

[9] Под «магией» здесь понимаются информационные технологии, имеющие эзотерический субстрат, не вполне объяснимый в сугубо позитивистском (научном) тоннеле Реальности. (Примером такой технологии может служить ребефинг).