

Ричард Бендлер, Джон Гриндер. Из лягушек - в принцы (Вводный курс НЛП тренинга)

Ричард Бендлер, Джон Гриндер.
Вводный курс НЛП тренинга.
январь 1978 г.

ПРЕДИСЛОВИЕ

Двадцать лет назад когда я был студентом старших курсов я изучил педагогику, психотерапию и другие методы управления развитием личности у Абрахама Маслоу. Через 10 лет я встретился с Францем Перслом и стал заниматься гештальт-терапией, которая казалась мне более эффективной чем остальные методы. В настоящее время я считаю, что определенные методы эффективности при работе с определенными людьми, имеющими определенные проблемы. Большинство методов обещают больше, чем могут осуществить, а большинство теорий имеют мало отношений к методам, которые они описывают.

Когда я впервые познакомился с нейро-лингвистическим программированием, то был просто очарован, но, вместе с тем, настроен очень скептически. В то время я твердо верил, что личностное развитие осуществляется медленно, трудно и болезненно. Я с трудом мог поверить в то, что могу вылечить фобию, и другое подобное нарушение психики, за короткое время меньше, чем за час, несмотря на то, что я проделывал это неоднократно и убедился в том, что результаты были устойчивыми. Все, что вы найдете в этой книге, изложено просто и ясно и может быть легко проверено на вашем собственном опыте. Здесь нет никаких фокусов и от вас не требуется переходить в новую веру. От вас требуется одно -- несколько отойти от собственных убеждений, оставив их на время, необходимое для того, чтобы проверить понятие и процедуры НЛП на своем собственном сенсорном опыте. Это не займет много времени -- большинство наших утверждений можно проверить за несколько минут или несколько часов. Если вы настроены скептически, как я в свое время, то именно благодаря вашему скептицизму вы проверите наши утверждения, чтобы понять, что метод решает все те же сложные задачи, для которых он предназначен.

НЛП -- это ясная и эффективная модель человеческого внутреннего опыта и коммуникации. Используя принципы НЛП можно описать любую человеческую активность весьма детальным образом, что позволяет производить легко и быстро глубокие и устойчивые изменения этой активности.

Вот некоторые из вещей которые вы сможете научиться делать:

1. Излечивать фобию и другие неприятные ощущения меньше

чем за час.

2. Помочь низкообучаемым детям и взрослым преодолеть соответствующие ограничения -- часто того меньше чем за час.

3. Устранять нежелательные привычки -- курение, пьянство, переедание, бессоницу -- за несколько сеансов.

4. Производить изменения в интеракциях, имеющих место в супружеских парах, семьях и организациях, чтобы они функционировали более продуктивно.

5. Излечивать соматические заболевания (и не только те, которые принято считать "психосоматическими") за несколько сеансов.

Таким образом, НЛП притязает на многое, но опытные практики используют этот метод, реализуют эти притязания, добиваясь осязаемых результатов. НЛП в своем нынешнем состоянии может многое, быстрее но не все. ... если вы хотите научиться все то, что мы перечислили вы можете посвятить этому определенное время. Существует множество вещей, которые мы не можем сделать. Если вы сможете запрограммировать себя так, чтобы найти в этой книге что-то полезное для себя вместо того, чтобы искать случаи, где наш метод не находит применения, то вам непременно встретятся такие случаи. Если вы будете честно использовать этот метод, то обнаружите множество случаев где он не срабатывает. В этих случаях я советую использовать что-нибудь другое.

НЛП насчитывает всего 4 года своего существования, а наиболее ценные находки были сделаны за последний год или два.

Мы начали перечень областей применения НЛП. И по отношению к нашему методу мы настроены очень и очень серьезно. Единственное, чем мы сейчас заняты, то это исследования того, как можно использовать эту информацию. Мы не сумели исчерпать разнообразия способов использования этой информации и обнаружили какие либо ограничения. В ходе этого семинара мы продемонстрировали несколько десятков способов использования этой информации. Прежде всего она структурируется ввнутренний опыт. Используемая систематически эта информация дает возможность создать целую стратегию достижения любой модификации поведения.

В настоящее время возможности НЛП гораздо шире, чем мы это перечислили в наших пяти пунктах. Те же самые принципы могут быть использованы для изучения людей, одаренных какими либо выдающимися способностями с целью определения этих способностей. Зная эту структуру, можно действовать столь же эффективно, как эти люди с выдающимися способностями. Такой род вмешательства имеет своим результатом генеративные изменения, благодаря которым люди научаются создавать новые таланты и новые поведения. Побочным эффектом таких генеративных изменений является исчезновение отклоняющего поведения, которое в ином случае могло быть предметом специального психотерапевтического

вмешательства.

В каком то смысле достижения НЛП не новы, всегда существовали "спонтанные ремиссии", "необъяснимые излечения", и всегда существовали люди, которые могли выдающимся образом использовать свои способности. Английские молочницы имели иммунитет к оспе за долго до того, как Дженнер изобрел свою вакцину, в настоящее время оспа, уносящая тысячи жизней ежегодно, исчезла с лица земли. Точно также как НЛП может элиминировать многие трудности и опасности нынешней жизни и сделать обучение и модификацию поведения более легким, продуктивным и волнующим процессом. Таким образом мы находимся в предверии качественного скачка в развитии опыта и способности.

Действительно новое НЛП -- это то, что оно дает возможность точно знать, что надо делать, и представление о том как надо делать.

Джон О. Стивенс

С П Р А В К А

Нейро -- Лингвистическое программирование (НЛП) -- это новая модель человеческой коммуникации и поведения, получившая свое развитие в последние 4 года, благодаря работам Ричарда Бендлера, Джона Гриндера, Лесли Камерон-Бандлер и Джудит Делозье.

В своих истоках нейро-лингвистическое программирование развивалось на базе изучения действительности В. Сатир, М. Эриксона, Ф. Персла и др. психотерапевтических "корифеев".

Эта книга представляет собой отредактированную запись вводного курса НЛП тренинга, который проводили Р. Бендлер и Д. Гриндер. Этот курс проводился в январе 1978г. Часть материалов взята из магнитозаписей из др. семинаров.

Вся книга организована как запись 3-х дневного семинара. Для простоты и облегчения восприятия текста большинство высказываний Бендлера, Гриндера приведены просто в виде текста без доказаний имен.

СЕНСОРНЫЙ ОПЫТ

Наш практикум отличается от других практикумов о коммуникации и психотерапии по нескольким существующим параметрам. Начиная наши исследования, мы наблюдали деятельность людей, блестяще делающих свое дело, после чего они с помощью метафор попытались объяснить что же они делают. Эти

попытки они называли теоритезированием. Они могут рассказывать истории о миллионе отверстий и проникновений в глубь, вы сможете узнать, что человек подобен кругу, к которому с разных сторон направлены многочисленные трубы и тому подобное. Большинство из этих метафор позволяет человеку узнать, что надо делать, и как надо делать.

Некоторые организуют практикумы, на которых вы можете наблюдать и слышать человека, компетентного в так называемой "профессианальной коммуникации", такой человек продемонстрирует вам что он действительно умеет делать определенные вещи. Если вам повезет, и вы сможете держать свой сенсорный аппарат открытым вы научитесь делать определенные вещи.

Существует также определенная группа людей, называемых теоретиками. Они расскажут вам о своих убеждениях. Относительно истинной природы человека, о том, каким же должен быть "открытый, приспособленный, аукинический, спонтанный" и т. д., человек, но не покажут, как можно что-либо делать.

Большинство знаний по психологии на сегодня устроены так, что в них смешивается то, что мы называем "моделированием" с тем, что обычно называется теорией, а мы считаем этиологией. Описание того, что люди делают, смешивается с описанием того, какой же является реальность сама по себе. Когда вы смешиваете опыт с теорией и упаковываете это в одну пачку, то получаете психотеологию. Что получает свое развитие в системе религиозных убеждений, во главе каждой из которых стоит свой мощный евангелист.

Еще одна странная вещь в психологии -- это масса людей, называющих себя "исследователями" и никак не связаны с психологами практически! Каким-то образом случилось так, что исследователи производят информацию не для практиков. В медицине дело обстоит другим образом. Там исследователи строят свои исследования таким образом, чтобы их результаты могли помочь практикам в их действительности. А практики активно реагируют на исследователей, говоря им, в каких знаниях они нуждаются. Следующим важным признаком характеризующим психотерапевтов, является то, что они приходят в психотерапию с готовым набором подсознательных стереотипов, что дает огромную вероятность неудачи их деятельности. Когда психотерапевт начинает работу, он прежде всего настроен на поиск неадекватности в содержании. Они хотят знать, в чем же состоит проблема, чтобы помочь человеку найти решение.

Это всегда происходит и именно так, и независимо от того, получал ли психотерапевт подготовку в академическом институте или в комнате с подушкой на полу. Это происходит также с теми, кто считает себя "ориентированным на процесс". Где-то в глубине их сознания постоянно звучит голосок: "Процесс, следит за процессом". Такие люди скажут вам: "Да, я-психотерапевт ориентированный на процесс. Я работаю с процессом" Я работаю с процессом" Каким-то образом процесс превращается в вещь -- вещь

в себе и для себя.

И еще один парадокс. Огромное большинство психотерапевтов считают, что быть хорошим психотерапевтом -- это делать все интуитивно, что означает иметь развитое подсознание, которое все делает за вас. Так прямо они об этом не говорят, так как не любят слово "подсознание", но они делают то, что они делают, не зная, как они это делают. Мне кажется, что действия, совершаемые с помощью подсознания могут быть очень полезными и хорошими. Но, те же самые психотерапевты говорят, что целью психотерапии является осознанное понимание своих проблем, инсайт. Таким образом, психотерапевты -- это группа людей, которые утверждают, что они не знают, как они делают и вместе с тем убеждены, что единственный путь достижения чего либо в жизни-- это знания того, каковы же соответственно проблемы человека! Когда я начал впервые исследовать процесс психотерапии я спрашивал терапевтов к какому результату они стремятся, меняя тему разговора или приближаясь к пациенту и прикасаясь к нему определенным образом, либо же повышая или понижая голос. Они отвечали примерно следующее: "Ах, у меня не было никаких особых намерений" Я тогда говорил: "Ну хорошо. Давайте же тогда вместе с вами исследуем то, что произошло и определим, каким же был результат" На что они отвечали: Нам это вовсе не нужно". Они считали, что если они будут делать определенные вещи с целью достижения определенного результата, то будут совершать что-то плохое, называемое "манипулированием".

Мы считаем себя людьми которые создают "модели". Мы предаем очень мало значения тому, что люди говорят, и очень большое значение тому что люди делают. Затем мы строим модель того, что люди делают. Мы не психологи, не теологи и не теоретики. Мы не думаем о том, какова же "реальность" на самом деле. Функция моделирования--создавать описания, которое является полезным. Если вы заметите, что мы опровергаем что-то известное вам из научных исследований или из статистики, то попробуйте понять, что мы предлагаем здесь просто иной уровень опыта. Мы не предлагаем ничего истинного, а предлагаем только полезное.

Мы считаем, что моделирование является успешным, если можно систематически получать результат, которого достигает моделируемая личность. А если можем научить еще кого-то систематически достигать тех же самых результатов, то это является еще более сильным тестом на успешное моделирование.

Когда я сделал свои первые шаги в области изучения коммуникации, мне случилось попасть на конференцию. В зале сидело 650 человек. Очень известный человек поднялся на трибуну и сделал следующее утверждение: "Самое важное, что мы должны понять относительно психотерапии и коммуникации -- это то, что первым шагом является установление личного контакта с человеком с которым вы общаетесь". Это утверждение поразило меня в том

смысле, что мне оно всегда казалось очевидным. Этот человек говорил еще 6 часов но не разу не сказал, как же установить этот контакт. Он не указал ни на одну специфическую вещь которую каждый бы мог сделать, чтобы лучше понять другого человека, или, по крайней мере, создать иллюзию, что его понимают.

Затем я посещал курс "активного слушания". Нас учили перефразировать то, что мы слышим от человека что означает искажать услышанное. В последствии мы обратились к изучению того, что в действительности делают те люди, которые считаются "корефеями" в психотерапии. Когда мы сравнивали двух таких терапевтов, как В. Сатир и М. Эриксон, то пришли к выводу, что по видимости трудно найти трудно найти два более различных способов действия. По крайней мере, я более резкого различия никогда не видел. Пациенты работавшие с тем и другим терапевтом, также утверждают что получили при этом совершенно различный опыт. Тем не менее если рассмотреть их поведение и основные стереотипы и последовательность действий, то они оказываются сходными. В нашем понимании, последовательность действий которые они используют, чтобы достигать, скажем, драматических эффектов, весьма и весьма сходны. Делают они одно и то же но "упаковывают" совершенно по разному.

То же самое справедливо относительно Ф. Персла. По сравнению с Сатир и Эриксоном -- у него меньше количество стереотипов действия. Но когда он действует сильно и эффективно, у него обнаруживаются те же самые последовательности действий, что и у них. Фриц обычно не стремится к достижению определенных результатов. Если кто-то придет к нему и скажет: У меня истерический паралич левой ноги", то он не будет прямо стремиться к определенному устранению этого симптома. Милтон же и Верджиния нацелена на достижение определенного результата, что мне очень нравится. Когда я захотел обучаться психотерапией то попал на такой учебный курс, где ситуация была такова: вас высаживали на необитаемый остров и в течении месяца каждый день бомбардировали информацией ожидая, что так или иначе вы что-нибудь себе подберете. Руководитель этого практического курса имел очень богатый опыт и умел делать такие вещи, котолры не кому из нас не удавались. Но когда он говорил о том, что он делает, то мы отнюдь не обучались делать это. Интуитивно, или, как мы говорим, подсознательно, его поведение было систематизированно, но он не осозновал как оно систематизировано. Это -- комплимент его гибкости и способности отличать полезное от неполезного.

Например, мы очень мало знаем о том, как порождается фраза. Умея говорить, вы так или иначе создаете сложные построения из слов, но ничего не знаете о том, как же вы это делаете, и не понимаете сознательного решения о том, какой же будет фраза. Вы не говорите себе: "Так, я собираюсь себе что-то

сказать... С начала я поставлю существительное потом прилагательное, затем глагол, а в конце наречие, чтобы знаете, по красивее немножко получилось". Но все таки говорите на языке, который имеет синтаксис и грамматику, т. е. правила настолько же четкие и ясные как математические постоянные. Люди, называющие себя трансформационными лингвистами, исстратили много государственных денег, бумаги для того, чтобы определить эти правила. Они, правда, не говорят, что с ними можно делать, но это их не интересует. Их совершенно не интересует реальный мир, и я, живя в нем, иногда понимаю почему.

Итак, человек, говорящий на любом языке, имеет безошибочную интуицию (языкоау). Если я скажу: "Понять вы да можете идею эту", то ваше впечатление от этой фразы будет совершенно иное, чем если бы я сказал: "Да, вы можете понять эту идею", хотя слова, составляющие обе фразы совершенно одинаковы. Что-то на подсознательном уровне говорит вам, что вторая фраза сформулирована правильно, а первая нет. Задача моделирования, которую мы себе ставим, заключается в том, чтобы выработать подобную систему различения для вещей более практических. Мы хотим выделить и показать в ясном виде то, что одаренные терапевты делают интуитивно или подсознательно, и сформулировать правило, которое желающий может выучить.

Когда вы приходите на семинар происходит обычно следующее. Руководитель семинара говорит: "Все, что вы должны делать, чтобы научиться тому, что я умею, как опытный коммуникатор, это прислушиваться к тому, что делается у вас внутри". Это верно в том случае, если у вас внутри вдруг окажется то же самое, что и у руководителя.

И мы догадываясь, что по всей вероятности этого у нас нет. Я думаю, что если вы хотите иметь такую интуицию, как у Эриксона, Сатир или Персла, вы должны пройти через период тренинга, чтобы это приобрести. Если вы пройдете через такой тренинг, то можете приобрести такую же интуицию, настолько же бессознательную и систематическую, как языковая.

Если понаблюдаете за тем, как работает В. Сатир, то на вас обрушится огромный поток информации-о том, как она двигается, каким тоном говорит, как меняет тему, какие сенсорные сигналы использует, чтобы определить свою позицию по отношению к каждому члену семьи и т. д. Это невероятно сложная задача -- проследить за всеми выделяемыми ею сигналами ее реакциями на них и реакциями членов семьи на ее вмешательство.

Мы не знаем, что делает В. Сатир с семьями на самом деле. Но мы можем описать ее поведение так, чтобы дать кому-либо то описание и сказать: "Вот, возьмите это. Производите такие-то действия, в такой последовательности. Продолжайте до тех пор, пока эта система действий не станет постоянной часть вашего подсознания, и вы сможете вызывать такие же реакции, как и Сатир". Мы не проверяли наше описание на точность или соответствие научным данным. Мы хотим лишь понять, является ли

ваше описание адекватной моделью того, что мы делаем, работает оно или не работает, можете ли использовать ту же последовательность действий, что и Сатир, и при этом достигать аналогичных результатов? Наши утверждения не имеют отношения ни к "истине", ни к тому, что "на самом деле происходит". Но мы знаем, что наша модель поведения Сатир эффективна. Работая по нашим описаниям, люди научились действовать настолько же эффективно, как и Сатир, но стиль каждого при этом оставался индивидуальным. Если вы научитесь говорить по французски, то все равно выражать себя на этом языке вы будете по своему.

Вы можете использовать наше сознание для того, чтобы принять решение о приобретении определенных навыков, которые, видимо, будут вам полезны в вашей профессиональной деятельности. Используя наши модели, вы можете тренировать эти навыки. После некоторого периода сознательной тренировки вы можете позволить новым навыкам функционировать подсознательно. Своим умением водить машину все мы обязаны сознательной тренировке. Теперь мы можем водить машину на далекие расстояния и не осознавать, как мы это делаем, пока какая-то исключительная ситуация не привлечет нашего внимания.

Эриксон и Сатир и все успешно работающие терапевтами уделяют огромное внимание тому, как человек представляет себе, то о чем говорит, использует эту информацию самым разнообразным путем. Например, представьте, что я клиент Сатир и говорю ей: "Вы знаете, Вирджиния, как... мне тяжело... ситуация моя очень тяжелая... Моя жена... попала под поезд... Вы знаете, у меня четверо детей, и двое из них гангстеры... Я постоянно думаю о том, что я... не могу понять в чем дело".

Я не знаю, видели вы как работает Вирджиния, но она работает очень, очень красиво. То, что она, делает, кажется волшебством, несмотря на то, что я убежден, что волшебство имеет свою структуру и может быть доступно всем вам. Одна из целей, которую она преследует, отвечая тому человеку -- это приближение, присоединение к этому человеку в его модели мира примерно следующим образом: "Я понимаю, что у вас что-то есть, что вас гнетет, и вы как человек не хотите для себя тяжести, которую внутри себя вы постоянно ощущаете. Вы надеетесь на другое".

На самом деле не важно, что она ему ответит, пока она использует подобные слова и тон голоса, что и пациент. Если бы тот же самый клиент пошел к другому психотерапевту, то диалог мог бы выглядеть так: "Вы знаете доктор Бэндлер, мне очень тяжело. Знаете, похоже, что не могу сам с этим справиться".

-- "Я вижу это мистер Гриндер..."

-- "Кажется я сделал что-то не то, со своими детьми, но не знаю, что же именно. Я думаю, может быть, вы поможете мне помочь понять это".

-- "Конечно я вижу, о чем вы говорите. Сосредоточимся на одном из конкретных аспектов. Постарайтесь дать мне свою

собственную точку зрения на происшедшее. Скажите, как вы видите ситуацию в данный момент.

-- "Но... знаете... я... я чувствую, что, что кажется не могу ничего ухватить".

-- "Я вижу это. Для меня важно -- что стало ясным из вашего красочного описания -- для меня важно, чтобы мы увидели дорогу, по которой мы пройдем вместе".

-- "Я пытаюсь рассказать вам о том, что моя жизнь была полна тяжелейших событий. И стараюсь найти способ..."

-- "Я вижу, что все выглядит разрушенным... по крайней мере, это следует из вашего описания. Тона. в которой вы все у меня спрашиваете отнюдь не веселы".

Вот сейчас вы сидите и смеетесь, а мы не можем даже сказать, что стусили краски по сравнению с тем, что происходит в "реальной жизни". На наблюдение того, что происходит в психиатрических клиниках и амбулаториях, мы потратили массу времени. По нашим мнениям, очень многие терапевты путаются подобным образом.

Мы приехали из Калифорнии, где полно электронных фирм. У нас было много клиентов, которые называли себя "инженерами". Не знаю почему, но обычно инженеры имеют одни и те же принципы, заставляющие их прибегнуть к терапии. Я не знаю, почему, но они приходят и говорят примерно следующее: "Знаете примерно в течении, длительного времени я чувствовал себя на подъеме, много достиг, но приближаясь к вершине я оглянулся и увидел, что моя жизнь пуста" Видите ли вы это? То есть, видели вы, чтоб у человека моего возраста были подобные проблемы?

-- "Да, я начинаю схватывать суть ваших мыслей -- вы хотите измениться".

-- "Подождите минуту, я хочу попытаться показать вам, как я вижу всю картину. Знаете..."

-- "Я чувствую, что это очень важно"

-- "Да, я знаю, что каждого человека что-то тревожит, но я хочу дать действительно ясное представление о том, как я вижу проблему, чтобы вы смогли показать мне, что я должен знать для этого, чтобы найти выход из положения, поскольку, откровенно говоря, я чувствую себя очень подавленным. Видите ли вы, как это может быть?"

-- "Я чувствую, что это очень важно. В том, что вы говорите, есть многое, за что можно ухватиться. Нужно только работать над этим вплотную".

-- "Я действительно хотел бы услышать вашу точку зрения".

-- "Но я не хочу, чтобы вы избегали подобных чувств. Пойдемте вперед и дадим им свободно течь, чтобы они смыли этот ад, который вы здесь изобразили".

-- "Я не вижу, чтобы это нас к чему-нибудь привело".

-- "Я чувствую, что вы наткнулись на барьер в наших отношениях. Не хотите ли вы обсудить ваше сопротивление."

Не заметили ли вы случайно стереотипа в этих диалогах? Мы

наблюдали терапевтов, которые проигривали этот стереотип в течение 2-3 дней Сатир же действует совершенно иным путем-она присоединяется к клиенту, а другие психотерапевты -- нет. Мы заметили у человеческих существ одну интересную черту. Если они замечают, что какой-то результат действия, которое они имеют производить, не дает результатов, они все равно повторяют его. У Скиннера была группа студентов, долго экспериментирующих с крысами в лабиринте. И кто-то однажды их спросил: "Какова же реальная разница между человеком и крысой?" Не побоясь на наблюдения, бихевиористы тут же решили, что для решения этого вопроса необходим эксперимент. Они построили огромный лабиринт рассчитанный на человека, затем подобрали контрольную группу крыс, и учили их проходить через лабиринт, в центре которого находился кусочек сыра. Группу же людей стимулировали 50-ти долларовой бумажкой. В этой части эксперимента значимых различий между людьми и крысами не было. Лишь на уровне вероятности 95% обнаружили, что люди обучаемы несколько быстрее, чем крысы.

Но действительно значительные различия появились во второй части эксперимента, когда из лабиринтов убрали сыр и 50-ти долларовые бумажки. После нескольких попыток крысы отказались ходить в лабиринт. Люди же никак не могли остановиться! Они все бегали. И даже ночью проникали в лабиринт с этой целью.

Одной из мощных процедур, обеспечивающих рост и развитие большинства областной деятельности, является правило: если то, что вы делаете не срабатывает, сделайте что-либо другое.

Если вы инженер, собравший ракету и вы нажимаете кнопку, а ракета не взлетает, вы меняете свое поведение ищите, какие изменения в конструкции надо произвести, чтобы преодолеть тяжесть.

Но в психиатрии дело обстоит иначе: если сталкиваетесь с ситуацией в которой ракета не взлетает, то это явление имеет определенное название "сопротивляющийся клиент". Вы констатируете факт, что то, что вы делаете, не срабатывает, и обвиняете в этом клиента. Это освобождает вас от ответственности и необходимости изменять свое поведение. Или, если вы более гуманно настроены, вы "разделяете с клиентом чувство вины за неудачу" или говорите, что "клиент еще не готов".

Другой проблемой в психиатрии является одного и того же несколько раз. То, что делает Фриц и Вирджиния, делалось и до них. Понятия, используемые в трансактном анализе (например "разрешение"), были известны еще по работам Фрейда. Интересным является то, что в психиатрии названия не передаются.

Когда люди научились читать, писать и передавать друг другу информацию, количество знаний начало увеличиваться. Если кто-то изучает электронику, то сначала он увеличивает и овладевает всем тем, что было достигнуто в этой области, чтобы идти дальше и открывать при этом что-то новое.

В психотерапии мы сначала полагаем, что человек пошел в школу, после ее окончания он начинает заниматься психотерапией -- вообще не существует способов обучения психотерапевтов. Все, что мы делаем -- это предоставляем им клиентов, и провозглашаем, что они имеют "частную практику" т. е. практикуют частным образом.

В лингвистике существует понятие "номинализация". Номинализация происходит тогда, когда мы берем процесс и описываем его как вещь или явление. При этом сильно запутываем себя и окружающих, если не будем помнить, что используем, скорее, представление, нежели часть опыта. Это явление может быть полезным. Если вы -- член правительства то имеете возможности говорить о таких номинализациях, как например, "национальная безопасность" -- люди начнут волноваться за эту безопасность. Наш президент съездил в Египет и заменил слово империализм на слово приемлимый и вот мы снова стали дружить с Египтом. Все, что он сделал -- это заменил слово.

Слово "сопротивление"--это тоже номинализация. Оно описывает процесс как вещь, не говоря о том, как он функционирует. Честный, вовлеченный, аутентичный терапевт из последнего диалога описал бы своего пациента как холодного, нечувственного и настоль удаленного от всех чувств, что он не способен даже эффективно обращаться с психотерапевтом. Клиент действительно сопротивляется.

Клиент же пойдет искать другого психотерапевта, поскольку этот психотерапевт нуждается в очках, он абсолютно ничего не видит.

И конечно же они оба правы.

Итак, заметил ли кто-либо из вас тот стереотип, о котором мы говорили, он действительно будет для нас исходным пунктом нашего движения.

Женщина: В последнем диалоге клиент употребляет, в основном, визуальные слова, например: "смотреть, видеть, показать, взгляд". Терапевт употребляет кинестетические слова: "взять, схватить, ощутить, тяжелый".

Человек, с которым вы впервые встречаетесь, мыслит по всей вероятности, в одной из трех этих систем представлений. Он может внутри себя генерировать визуальные образы, испытывать кинестетические ощущения или говорить что-то самому себе. Определить систему представлений можно обращая внимание на слова, обозначающие процессы (глаголы, наречия и прилагательные), которые человек использует, чтобы описать свой внутренний опыт. Если вы уделите этому внимание, то сможете построить свое поведение так, чтобы вызвать желаемую реакцию. Если вы хотите установить хороший контакт с человеком, вы можете использовать те же самые процессуальные вопросы, что и он. Если хотите установить дистанцию, можете намеренно употреблять слова из другой системы представления, и это было в последнем диалоге.

Давайте немного поговорим о том, как функционирует язык. Если посмотрю на вас: "Удобно ли вам?", у вас возникает определенный ответ. Предпосылкой адекватного ответа является, то что вы понимаете те слова которые я вам говорю. Знаете ли вы как вы понимаете, например, слово "удобно"?

Женщина: Физически.

Так, вы понимаете, слово физически. Вы чувствуете при этом слове, что внутри вашего тела происходит определенное изменение. Это из изменение от тех, которые возникают внутри вас при слове "испуганный"

Она ощутила, что понимает слово "удобный", посредством внутренних изменений в своем теле. Заметил ли еще кто либо из вас, как он понимает это слово? Возможно, у некоторых из вас появляется визуальные образы себя в удобном положении -- в гамаке или в траве на солнышке. Или же слышите звуки, которые ассоциируют у вас с этим словом: журчание ручья или шум сосен.

Чтобы, понять что я вам говорю, вы должны взять слова, которые являются всего лишь произвольными обозначениями частей вашего личного опыта, и открыть доступ их значения т. е. некоторым значением слова "удобный". Вот это и есть наше простое понимание того, как функционирует язык. Мы называем этот процесс трансдезиривационным поиском.

Слова -- это триггеры, которые вызывают в нашем сознании те, а не иные переживания.

В эскимосском языке существует семьдесят слов для обозначения снега. Значит ли это, что у эскимосов иначе устроен сенсорный аппарат? Нет. Я считаю, что язык -- это сконцентрированная мудрость людей. Среди бесконечного множества элементов сенсорного опыта язык выбирает то, что повторяется в опыте людей, создающих язык, и то, что они считают 70 слов для обозначения слова -- снег, если учесть, какие виды деятельности осуществляют. Для них само выживание связано со снегом, и поэтому они проводят очень тонкие различия. У лыжников также существует множество слов для обозначения видов снега.

О. Хаксли в своей книге "Двери восприятия" замечает, что, обучаясь языку, человек становится наследником мудрости всех тех людей, которые жили до него. Но он, этот человек, становится жертвой в определенном смысле этого слова, из всего неизмеримого многообразия внутреннего опыта лишь некоторые из его элементов получают наименование и поэтому привлекают внимание человека. Другие же не менее важные, и быть может более драматические и полезные элементы опыта, будучи неназванными, обычно остаются на сенсорном уровне, не вторгаясь в сознание.

Между первым и вторым отражением опыта обычно существует расхождение. Опыт и способ представленности этого вопроса самому человеку -- это две разные вещи. Один из наиболее опосредованных способов представления опыта -- это отражение его с помощью слов. Если я скажу "На столе который здесь стоит,

находится стакан, до половины наполненный водой", то этим предложу вам ряд слов, произвольных символов. Вы можете согласиться, или не согласиться с моим утверждением, поскольку в данном случае я апеллирую к вашему сенсорному опыту.

Если же я буду использовать слова, не имеющие прямых референтов в сенсорном опыте (хотя у вас программа, позволяющая потребовать от меня других слов, более близких к сенсорному опыту), то единственное, что вам остается, если вы захотите понять, что я говорю -- это прибегнуть к вашему прошлому опыту, найдя референты в нем.

Ваш опыт совпадает с моим в той степени, в которой мы разделяем одну культуру с ее основными предпосылками. Слова должны быть соответственно с той моделью мира, которая имеется у вашего собеседника. Слово "контакт" имеет отношение совершенно различный смысл для человека из гетто, представителя среднего класса и для представителя одной из ста семей, относящихся к правящей верхушке. Существует иллюзия, что люди смогут понять друг друга всегда соответствует различным у каждого человека элементам опыта, то отсюда возникает и различие в их значении.

Я считаю, что психотерапевт должен вести себя, так чтобы у клиента создавалась иллюзия того, что вы понимаете, что он говорит. Но хочу предостеречь вас самих от этой иллюзии.

Многие из вас впервые встречая клиента, уже имеют какие-то интуитивные впечатления о нем. Быть может, что для вас существует такой клиент, с которым вы с первого взгляда знаете, что психотерапевтический процесс здесь будет очень трудным, что пройдет очень много времени, прежде чем вы сможете помочь им сделать выбор, к которому они стремятся, хотя вы еще совершенно ничего не знаете о том, каков же тот выбор. О других же клиентах с первого взгляда складывается совершенно другое впечатление-- вы знаете, что с ним будет интересно работать и вы будете пытаться удовлетворить себя в работе. Вы предчувствуете приятное волнение и приключения в поисках вместе с ними новых способов поведения. Кто из вас испытывал подобное предчувствие? Попрошу вас сюда. Знаете ли вы когда вы испытываете подобное переживание?

Женщина: Да.

Что это за переживание? Давайте, я вам помогу. Начните с того, что слушайте мои вопросы. Вопрос, который я вам задам, это один из тех вопросов, которые я хочу научить задавать вас всех. Вот он: "Каким образом, вы узнаете о том, что вы ощущаете инстинктивную догадку" (женщина смотрит влево и вверх). Да, вот как вы об этом узнаете.

Она ничего не сказала, вот что интересно. Ответ на вопрос, который я задал, она переживала невербально. Этот процесс аналогичен тому процессу, который происходит тогда, когда мы переживаем интуитивную догадку. Это был ответ на мой вопрос.

Из нашего семинара вы можете извлечь по крайней мере

следующий вывод: вы будете получать ответы на наши вопросы в той мере, в какой ваш сенсорный аппарат будет настроен на то, чтобы замечать ответы. Вербальная или осознательная часть ответа редко бывает релевантной.

Давайте сейчас вернемся назад и продекламируем его снова. Как вы узнаете о том, что испытываете интуитивную догадку?

Женщина: Ну, разве что мне вернуться к предыдущему диалогу. Я старалась облечь ответ в какую-то форму. Это было для меня символом"

-- "Каким символом? " Было ли это что-то, что вы видели, слышали или ощущали?"

Женщина: Я как бы увидела это в голове... " --

"Да. Вы увидели это в своей голове. Это была картина".

Вся информация, которую она передала нам вербально, являлась бы избыточной, если бы вы были в состоянии, позволяющем вам заметить ее невербальный ответ на заданный вопрос. Все, что она передала нам вербально, ранее было выражено невербально, причем выражено значительно более тонко. Если вы прочистите ваши сенсорные каналы, то вслед за тем, как вы сделаете какое-либо утверждение или зададите вопрос, собеседник всегда дает вам невербальный ответ, вне зависимости от того, осознает он это или нет.

Информация о репрезентативных системах данного человека может быть получена множеством различных способов. Самый легкий способ -- это начать тренировать ощущения, пытаюсь заменить движения глаз собеседника: они указывают, какую репрезентативную систему они используют. Перед тем, как зайти к вам в кабинет, человек планирует, то, что он будет делать, что собирается вам описать. Когда он это делает, он проникает внутрь себя, производя соответствующие жесты, о которых каждый из нас подсознательно знает, но которые за всю историю психологии еще никто внятно не описал.

Например, вы задаете человеку вопрос. Он отвечает: "Хм, давайте посмотрим", и смотрит налево и вверх, делая движения головой в том же самом направлении. Когда он смотрит вверх -- созерцает внутреннюю картину.

Верите вы этому? Да, это ложь. Все, что мы собираемся вам здесь сказать -- это ложь. Поскольку у вас нет требований к истинным и точным понятиям, на этом семинаре мы постоянно будем вам лгать. Между точными и другими учителями существует лишь два различия. Первое: мы на наших семинарах в самом начале предупреждаем, что все, что мы скажем, будет ложью, а другие учителя этого не делают. Большинство из них верит в то, что провозглашает, не осознавая искусственности своих утверждений. Второе отличие состоит в том, что провозглашает, не осознавая искусственности вы будете действовать так, как будто наши утверждения действительно истинны, то убедитесь, что они работают.

Как люди, чьей целью является создание моделей, нам

совершенно не интересно, правдивы ли наши утверждения, точны ли они, могут ли быть подтверждены данными из неврологии. Мы интересуем только тем, работают ли они.

А сейчас попрошу подняться сюда трех желающих.

Сейчас я собираюсь задать Фрэн, Харвею и Сьюзен несколько вопросов, все, что я хочу от остальных участников семинара -- это чтобы они очистили свои сенсорные аппараты. Вы можете сидеть здесь и представлять себе то, о чем вы вспоминаете, говорить себе об этом или переживать соответствующие ощущения.

А сейчас я предлагаю вам устроить учебную стратегию, которая понадобится вам в течении следующих пяти минут. Освободите свой внутренний опыт, успокойте внутренние диалоги, примите удобную позу, не создавайте внутренних образов. Попытайтесь заметить с помощью вашего сенсорного аппарата те связи, которые существуют между вопросами, которые я буду задавать нашим трем испытуемым и невербальными ответами. Особенно внимание обратите на движение глаз испытуемых. На остальные возникающие в процессе ответов важные явления мы обратим внимание в другой раз. Сейчас же обратите внимание на эту часть невербальной реакции.

Сейчас я задам нашим испытуемым всего несколько вопросов. Просьба к испытуемым: найдите ответ на вопрос, но не вербализуйте его. После того как вы отдадите себе отчет в том, что знаете ответ на вопрос, либо же его не знаете, прекратите думать о вопросе. Вербально вы не должны мне ничего отвечать -- сохраните ответ для себя.

Первый вопрос -- Какого цвета верхний глаз светофора -- красного или зеленого... Сколько светофоров вы видели сегодня утром по дороге в наш отель? Какого цвета глаза у вашей матери?... Сколько цветных ковров в вашей квартире?... (Фрэн на каждый вопрос в его ответ смотрит вперед, Харвей -- вверх и влево, Сьюзен -- вверх и направо, иногда прямо вперед.)

Заметили ли вы движения глаз испытуемых? Отметили вы какую-либо систематичность в этих движениях? Задержите для себя на некоторое время. Наши испытуемые -- сложные человеческие существа, поэтому они дают более, чем одну реакцию. Но, тем не менее, в реакциях на заданный нами вопрос есть и нечто общее.

Сейчас я задам испытуемым другие вопросы, а вас попрошу наблюдать за тем, как изменяться их глазодвигательные реакции: "Вспомните фрагмент вашего любимого произведения... Какая буква в алфавите стоит перед "р". Попробуйте вспомнить голос вашей матери... " (Фрэн и Харвей смотрят влево вниз после каждого вопроса, Сьюзен смотрит вправо вниз).

Вот какого различия в реакциях на предыдущий и данный набор вопросов.

А сейчас следующие вопросы: "Помните ли вы, как вы ощущаете ли вы, как вы ощущаете воду, когда плаваете?... Что происходит с вами зимой, когда вы из уютно натопленного

Женщина: Хорошо. Я услышала "та-та-та-та" и увидела какой-то кусочек пространства, нет я не видела.

Те из вас, у кого сейчас были подобные Крис партнеры, пусть проверят с ними то, что я скажу. С ними происходит следующее: они ищут находят визуальный образ, который каким-то способом воспроизводит ответ на вопрос. Затем просто имитируя этот визуальный образ, они слышат звуки, соответствующие данному визуальному опыту.

Сейчас мы должны указать на одно различие. Слова, которые человек потребляет, чтобы описать свою ситуацию, позволяют нам сделать заключение об осознанной части его опыта. Они указывают нам на ту часть сложного комплекса внутренних когнитивных процессов, которая является неосознанной. Стереотипы же глазодвигательных реакций укажут вам на всю последовательность его внутреннего опыта, на стратегию его внутреннего опыта оценивая. "Ведущей системой" мы называем систему, используемую для поиска определенной информации. "Репрезентативная система" -- это, то что уже введено в сознание и обозначено определенными словами. "Референтативная система" -- это то, с помощью чего вы решаете, является ли известная вам информация истинной или ложной. Напримаер, как вас зовут?

Тед: Тед.

Так, Тед. Как вы об этом узнали? Смотрите он уже невербально отвечает на этот вопрос. Это абсурдный вопрос. Тед это знает, но он ответил на него. Знаете ли вы как вы об этом знаете? Если бы сейчас я к вам обратился "Джим", вы бы не ответили, не прореагировали.

Если я обращаюсь к вам "Тед?", вы реагируете. Это кинестетическая реакция. Сейчас, без всяких дополнительных внешних стимулов, если я просто задам вам вопрос: "Знаете ли вы как вас зовут?", есть ли у вас на это ответ?

Тед: Да, есть.

Знали вы, что вы скажите, до того, что вы сказали?

Тед: Нет, не знал.

Таким образом, если я спрошу: "Как вас зовут?", а вы не ответите, вы не знаете как вас звать?

Тед: Я знаю, как меня зовут, потому, что тогда когда кто-то позовет "Тед!", я испытываю определенное чувство, потому что зовут меня.

Повторяете ли вы про себя "Тед!", как бы повторяя проверяя ответ на мой вопрос?

Тед: Да.

Таким образом, у вас имеется стратегия, позволяющая вам узнать, каким будет ответ на данный внешний стимул, так? "Тед", а не "Боб", но когда я вас спрашиваю: "Как вас зовут?", как вы узнаете, что мне надо ответить?

Тед: Никогда не думал об этом.

И так, вы не осознаете процессов, который пользуется в данном случае, ОК. Заметил ли кто-нибудь из вас, что использует Тед, хоть он сам не может дать осознанного ответа на поставленный вопрос?...

Каждый раз его взгляд направляется влево, вниз и обратно. Он слушал свое имя. Я не знаю, каким тоном оно было произнесено, но он его слышал. И он знает, что имя "Тед" -- действительно его имя, он чувствует, что оно правильно. В этом случае его предыдущая система -- аудиальная: вот именно так он ищет информацию, хотя не осознает того, осознал он свое имя так же аудиально, в этом случае репрезентативная система совпадает с ведущей. Его референтативная система -- кинестетическая, когда он слышит, что произносится его имя (внутри или вне его), он чувствует, что это именно его имя.

Многие люди, прослушав вопрос, повторяют его внутри себя. Вот я сейчас сказал: "Люди повторяют про себя слова" и многие в нашей аудитории повторили себе: "Да, люди повторяют слова".

Встречались ли вы с людьми, чей второй язык был бы вашим родным языком? Первое их движение глаз отражает попытку перевести услышанное на родной язык. Их глаза будут перемещаться в аудиальных направлениях.

Некоторые люди берутся отвечать на любой вопрос. Обычно они имеют сложную осознанную стратегию ответа. У одного парня замечательная стратегия и я спросил его: "Когда первый раз ты встретил Джона?" Он углубился внутрь себя и сказал: "Когда я первый раз встретил Джона?"

Давайте посмотрим. Его глаза направились вверх и он сконструировал образ Джона. Затем взгляд переместил влево, он посмотрел все возможные места, где он мог встретить Джона, одно из них вызвало у него чувство знакомости, затем он аудиально назвал это место, затем увидел себя, говорящего мне название этого места и представил себе, как он при этом выглядит. Он чувствовал, что сделав это, он будет в безопасности, поэтому он сказал себе: "Иди и сделай это".

Существует целый набор стереотипов, которые вы можете использовать, чтобы рассмотреть структуру стратегии и изменить ее так, чтобы исключить лишние или избыточные шаги. Сюда входит рассмотрение стратегий, характерных для различных ограничений и проблем а затем "выпрямление" этих стратегий, чтобы создать внутри вас эффективные программы, которые позволили бы вам добиться запланированных результатов.

Возьмем пример из терапии. Пациент приходит с проблемой ревности. Он говорит: "Ну вы знаете я... (смотрит вправо вверх), я действительно (смотрит вправо вниз) я испытываю ревность и (смотрит налево вниз) я говорю себе, что это сумашествие, ведь у меня нет на это ни каких оснований, но чувство ревности все равно меня мучит" Он начинает с визуальных образов конструируя образ своей жены, которая занимается с кемто, чем-то мерзким, но приятным. Потом он испытывает те

чувства, которые он испытал бы, если бы находился в той же комнате непосредственно наблюдал бы эту картину. Обычно это все, что он осознает. Эти чувства называются "ревность" и представляют собой репрезентативную систему, кинестетическую. Таким образом, ведущая система здесь -- визуальная, репрезентативная -- кинестетическая и еще у него есть референтативная система -- аудиальная: он слышит, что его чувства неадекватны. Таким образом, три различных системы используются тремя различными способами.

Женщина: Хотите ли вы сказать, что работая с этим человеком, вы привязались бы к кинестетической репрезентативной системе?

Это зависит от того, какому результату вы стремитесь. Мы считаем, что в коммуникации нет ошибок, а есть только результаты, чтобы ответить на ваш вопрос, я хотел бы уточнить какого результата вы добивались бы. Если вы хотите установить рапорт, то будет полезно привязаться к его репрезентативной системе, на которую указывают глаголы, используемые клиентами. Он приходит и говорит: "Знаете, я ужасно ревнив, это так тяжело... не знаю, что делать" Вы можете сказать "Хорошо, я постараюсь помочь вам справиться с этим, так как я чувствую, что вы настроены на это" Давайте вступим в борьбу с этим чувством и выработаем новое его" Это будет первый шаг, который поможет вам установить рапорт. Если же вы вместо этого скажете: "Я помогу вам по-новому посмотреть на ваши чувства". Вы не получите рапорта на уровне бессознательного, что является самым важным.

Когда этот человек приходит к вам с проблемой ревности и вы видите движение его глаз, то это дает вам достаточно информации о том что за процесс внутри него происходит. Даже тогда, когда люди проникаются идеей, что подобные вещи могут происходить, они не учат людей, как чувствовать себя по-иному. Если ваш терапевт старается помочь вам создать более реалистические картины происходящего он все равно работает на содержание, оставляя структуру процесса не тронутой. Чаще всего люди не пытаются изменить существующую структуру процесса. Они стараются сделать его "более реалистичным". Это означает, что пока они рассматривают определенное содержание, то все идет хорошо, но когда содержание меняется, тогда начинаются трудности.

Процесс мотивирования самого себя имеют ту же самую структуру, что и ревность: с начала вы создаете образ, на который реагируете положительными чувствами, а затем говорите себе как этот образ сделать реальностью. Если это так, то до тех пор, пока у вас не появится новый способ самомотивирования, вы будете продолжать проигрывать эту стратегию как бы неприятно это ни было. Даже самая плохая стратегия лучше, чем никакая.

Мужчина: Какого различия между полушариями головного мозга связи с доминирующей рукой и доминирующим глазом?

Каждый раз на наших семинарах кто-нибудь задает этот вопрос. Насколько это мне известно, исследования, которое подтвердили бы идею ведущего глаза не существует. Если бы даже они и были, я не знал бы, какое отношение они могут иметь к межличностной коммуникации, так что для меня этот вопрос не представляет большого интереса. Каждый глаз связан с каждым полушарием. Тенденция смотреть в микроскоп преимущественно одним глазом статически значимо, но я не знаю, как сейчас я мог бы использовать эту информацию.

Мужчина: Что вы можете сказать по поводу той ситуации, когда один глаз видит значительно лучше, чем другой? Один глаз практически не видит, а другой видит.

ОК. Если здесь какая -- либо связь с ведущей рукой? Я не знаю опять таки не вижу какое отношение имеет это к организации коммуникации. Если вы видите какую-либо связь, скажите мне о ней.

Мужчина: Как вы считаете, в каком возрасте устанавливается устойчивое доминирование одной из рук?

Не знаю. Лингвисты считают что где то в 4, 5 года. Явление ведущей руки -- это такой параметр опыта который, как я знаю, существует в мире. Но я не когда не приходил к выводу, что это имеет какое-либо отношение к коммуникации. Здесь, в этой комнате, существует ограниченное количество материала для сенсорного опыта.

Мы постоянно осуществляет бессознательные выборы того, что будет воспринято. Если бы мы этого не делали, то были бы похожи на "идиотов -- ученых", которые не могут не забывать, не могут не знать. Если их спросить о чем либо, то они дадут целую мусорную кучу информации, которую они за всю жизнь собрали по этому вопросу.

Большинство психотерапевтических систем опираются на положение о том, что если будем знать причину возникновения явление, его корни, то это даст нам возможность и базу для изменения этого явления. Я считаю, что это положение является как точным, так и ограниченным. Да, это, один из способов изменить поведение, но только один из бесконечного числа способов его понимания. Когда у человека определяется ведущая рука, действительно, насколько могу сказать, несущественно для процесса психотерапии и коммуникации, если только вы не ставите себе задачу изменения у детей ведущей руки.

Глазодвигательные реакции, указывающие, какую систему оценку опыта человек использует, формируются в онтогенезе достаточно рано, и это действительно является важным для нас. В последнее время появилось очень много "неспособных к обучению" детей. Многие из этих "неспособностей" являются следствием системы обучения. Например, мне предложили исследовать большую группу детей "со скрещенными полушариями", как будто бы нечто такое действительно существует в мире. Я обнаружил, что все эти дети пытались называть слова по буквам, пользуясь аудиальной

системой. Когда я спрашивал: Как вы напишут слово "кот" их глаза направлялись влево вниз. На вопрос о том что же они делают, они отвечали: "Произношу слово про себя", поскольку их так учили. Но поступая так, невозможно даже правильно написать само слово "фонетика"!

Кто из вас хорошо владеет правописанием? Как бы вы написали слово "феномен"?

Женщина: Я прочла его.

Она увидела его и прочла. И так бы она поступила с любым словом. Сейчас, когда вы визуализировали слово "феномен", вы каким то образом узнали, что визуализировали правильно. А сейчас замените "е" на "и" и скажите, что вы увидели теперь.

Женщина: Это перестало быть словом.

Это перестало быть словом, как вы об этом узнали? По каким переживаниям?

Женщина: Все остальные буквы после "и" как бы упали...

Они действительно упали?

Да, они закончились, упали и исчезли из поля зрения.

Название слова по буквам носит двухступенчатый характер. Одна ступень -- это способность визуализировать слово, а другая -- включение системы проверяющей точность визуализации. Сейчас попробуйте увидеть слово "были". А теперь замените "ы" на "и" и скажите мне, что произойдет.

Женщина: Слово стало более "мягче" и это изменило его написание.

Заметил ли ктонибудь ее реакцию? Что она сделала.

Женщина: Она вздрогнула.

Я попросил ее заменить "ы" на "и" и плечи ее пошли вперед, голова откинулась назад и вздрогнула. Были заметны изменения ее ощущения, где-то поблизости от средней линии туловища. Несмотря на язык и страну, любой человек, владеющий правописанием, пользуется той же самой стратегией. Они вызывают эйдетический хранящийся в памяти образ слова, а затем проверяют правильность визуализации с помощью кинестетического ощущения средней части туловища. Все люди, испытывающие трудности с правописанием не владеют этой стратегией. Некоторые из них создают эйдетические образы, но проверяют их правильность аудиально.

Зная это мы можем задать вопрос: "Как же тогда получается, что одни дети выучиваются визуализировать и кинестетически проверять, а другие -- нет? Но меня практически не интересует. Я бы задал другой вопрос: "Как вы научите ребенка, пишущего с ошибками, использовать описанную стратегию? " Если вы хотите сделать это, то не должны никогда ставить себе цель "научить" ребенка писать правильно. Они научатся этому автоматически, если вы обучаете его определенному процессу, а не содержанию.

Мужчина: А как насчет взрослых? Можете обучать взрослых?

Нет, это безнадежно (смех). Конечно, можем. Разрешите мне сформулировать ваш вопрос немного по-другому. Многие ли из вас ясно видят, что они являются зрительно ориентированными людьми?

Многие ли из вас чувствуют, что ориентируются в своих внутренних процессах кинестетически? Кто сказал себе, что: "Я -- аудиально ориентированный человек?" Действительно вы делаете все, о чем мы здесь говорим и делаете все вовремя. Вопрос состоит в другом: "Какую часть этого процесса вы допускаете в сознание? Информация идет через все каналы все время, но только часть этого процесса оказывается осознанной. На наших семинарах люди часто в перерыве идут обедать и обсуждают между собой свои ведущие системы, как если бы они представляли собой нечто определенное, патологически стабилизирующие все процессы. Люди стараются определить кем же они "на самом деле" являются, вместо того чтобы, использовать полученную информацию для того, чтобы увеличить пространство своих выборов. Люди приходят ко мне и говорят: "Я совершенно запутался в этих репрезентативных системах, потому, что вижу себя как весьма чувствующим личность". Это важное и глубокое изречение, если вы над ним задумаетесь. Мне довелось его услышать раз 150. Кто из вас слышал что-то подобное сегодня во время завтрака? Чем думать о том, как вы ориентированы -- кинестетически, аудиально или визуально -- думайте лучше о том, какая система у вас более развита и уточнена. Осознайте, что вы можете потратить свое время и энергию на то, чтобы развить до такой же утонченности остальные системы. Название -- это ловушка, один из способов, с помощью которого вы можете стабилизировать нежелательный фрагмент поведения это называя его. Если же вместо этого вы заметите, что большинство фрагментов вашего поведения вписывается в категорию А, то разрешите себе развивать ваши навыки в категориях В и С.

Я сейчас хотел бы вас предостеречь еще от одной вещи. В психологии принято считать (со времен Фрейда, который сделал это очевидным и что разделяют большинство современных терапевтов), что интраспекция является надежным методом проверки любого утверждения относительно психиатрии. Другими словами, если вы узнали что-то новое в поведении, то примените это прежде всего в себе. Я прошу вас, чтобы этого не делали на нашем семинаре, поскольку при этом есть опасность попасть в ловушку. Например, кто из вас, легко визуализирующий, на что он был похож, если бы не визуализировал?...

Если вы попытаетесь ответить на этот вопрос, то испытаете головокружительное чувство. Многие из вас, наверное, во время наших упражнений, уделяли внимание -- своим -- глазам -- тому, как они движутся. Это один из примеров интроспекции не полезных в данном контексте. Все ваши приемы служат для экстраспекции, для сенсорного опыта, для выявления чего-нибудь в других людях.

Мужчина: Пригодны ли приведенные ваши оценочные признаки, для оценки поведения других культур?

Мы обнаружили существенные отличия лишь у Басков, живущих в Перенеях в Северной Испании. В Америке же, Восточной и Западной Европе, Африке- везде наши признаки работают. Возможно

для такого постоянства есть генетические, неврологические основания. У Басков же скорее всего, отличия обусловлены генетически.

Женщина: Отличаются ли глазодвигательные стереотипы у амбидекстров?

У них больше отклонений от той схемы, которую мы вам предложили. Например, у большинства амбидекстров зрительная система, инветирована, аудиальная и кинестетическая -- нет.

Для меня интересен тот факт, что среди амбидекстров и леворуких гораздо больше "гениев", чем вообще в популяции, в нашей культуре. Человек с иной церебральной организацией вынужден находить новые выходы. Благодаря своей иной церебральной организации он обладает естественными способами, которыми "нормально организованный" правша не обладает.

Женщина: Вы говорили о детях которые плохо владеют правописанием, потому что действуют с помощью аудиальной системы, а вы учите пользоваться их визуальной системой. А сейчас вы говорите об амбидекстрах, имеющих более широкие возможности благодаря своей иной церебральной организацией. Стоит ли переучивать таких людей, если мы притом лишаем их возможности делать что-то, что они могли бы делать?

Если я научу ребенка правильно писать, то ничего при этом у него не отниму. Различные выборы взаимно не исключают друг друга. Многие люди закрывают глаза, чтобы ощутить себя, но это уже утверждение о том, как они организуют себя. Необходимости в этом нет. Я могу ощутить в себе все, что захочу и с открытыми глазами. Подобно этому, если ко мне придет человек с иной церебральной организацией, я не разрешу ни одного выбора тех, которые у него уже есть. Я только добавлю новые выборы. И в этом состоит вся функция моделирования. Мы принимаем во внимание, что вы истратили определенное количество денег, чтобы приехать сюда, что вы компетентна в своей области и в чем то преуспели. Мы уважаем ваши выборы и возможности. Мы говорим: "Хорошо давайте к вашим выборам, еще добавим новые, чтобы расширить их репертуар", подобно тому, как хороший механик имеет полную сумку инструментов.

Мы призываем к тому, чтобы вы все время использовали все системы. В определенном контакте вы будете осознать работу одной системы более интенсивно, чем работу других. Я думаю, что если вы занимаетесь спортом или любовью, то у вас возникает множество кинестетических ощущений. Если вы читаете или смотрите кинофильм, то приобретают визуальные впечатления. В своем осознании вы можете переходить от одной стратегии к другой. Существуют определенные признаки контекста, которые позволяют вам менять стратегию и использовать различные потребности. Тут нет никакого насилия.

Существует даже стратегия, креативности различные ее формы. Мы работаем как консультанты в одной из учреждений, где "планируются" психологические лучшие сотрудники. Мы определили

стратегию, которой пользуются лучшие коммерческие работницы, и научили остальных сотрудников пользоваться этой стратегией на бессознательном уровне. Обученные научились пользоваться стратегией, но содержание в каждом случае оставалось уникальным. Некоторые из обученных даже улучшили эту стратегию.

Большинство людей имеют довольно мало стратегий для достижений чего-либо. Они используют ту же самую стратегию для деления всего, и получается, что что-то у них выходит, а что-то -- нет. Мы определили, что большинство людей имеет по три -- четыре стратегии. Действительно гибкая личность имеет 12 стратегий. Вы можете посчитать, даже ограничив каждую стратегию до 4 шагов, что в последнем случае человек имеет около тысячи возможностей.

Мы делаем очень сильное утверждение. Мы утверждаем, в чем вы нуждаетесь, это во вмешательстве модулирования, имеющего достаточный сенсорный опыт, чтобы понаблюдать, что в действительности талантливый человек делает (а не что об этом говорит) и сформировать это так, чтобы передать вам.

Мужчина: Мне кажется, что обычная цель терапии -- осознание, у вас изменена представлением клиенту нового способа реагирования, который он бы мог использовать по своему выбору.

Если вы включаете сюда подсознательный выбор, то я согласен с вами. В своей работе мы опираемся на несколько положений, одно из них имеет прямое отношение к вашему вопросу: выбор всегда лучше чем его отсутствие. Но я имею в виду как сознательный, так и бессознательный выбор. Я думаю, что каждый из вас знает, что такое сознательный выбор, эквивалент вариативности моего поведения, дающий мне возможность добиваться нужных мне результатов. Если я несколько раз сталкиваюсь с одной и той же ситуацией, и замечаю, что моя реакция на нее варьирует так, что я каждый день добиваюсь нужного мне результата, то это означает, что я имею бессознательный выбор.

Но если вы на сходные ситуации реагируете одинаково и ваша реакция вас не удовлетворяет, то у вас, скорее всего, нет выбора. Важным вопросом здесь для меня является некая структура, (а существует множество структур) отвечает за это состояние, в котором у вас не оказалось выбора. И какие шаги вы можете предпринять? Чтобы наметить состояние? Дальше мы собираемся представить вам несколько способов подобного изменения.

Мы предлагаем вам такую информацию, которая является универсальной для нас как для представителей вида, но для других людей остается вне сознания. Вы нуждаетесь в ней как в инструменте, поскольку вы работаете именно с бессознательными процессами частями личности с целью произведения эффективных изменений. Сознательная часть личности обычно уже исчерпала себя к моменту обращения человека к терапевту. Ее усилия могли быть полезными, но вы должны работать с остальными частями

личности.

Пусть слова "сознательный" и "бессознательный" для вас не будут ловушкой за ними не стоит ничего реального. Они просто служат способом описания событий, удобным в контексте терапевтических изменений. "Сознательный" определяется как нечто, в чем вы отдаете себе отчет в данный момент, а "бессознательный" -- это что-то другое.

Конечно, можно найти и более тонкие отличия. Существует бессознательная информация доступная нам в любой момент времени. Если я спрошу: "Что с вашим левым ухом? ", то вы тут же осознаете кинестетическое ощущение в нем. Тут переход от неосознанного к осознанному очень легкий. Если же я вас спрошу: "Когда вы в первый раз пришли в школу, какого цвета была обувь у вашей первой учительницы? ", то на этот вопрос вы то же сможете ответить, но на это потребуется гораздо больше времени и энергии. Таким образом, существуют различия в доступности к осознанию бессознательного материала.

Обычно человек приходит к вам и говорит: "Помогите! Я хочу измениться. Мне трудно и больно. Я хочу стать иным, чем был до сих пор". Из этого вы можете заключить, что он уже использовал все ресурсы доступные его сознанию, и потерпел неудачу. Следовательно, одна из предпосылок вашей эффективности с бессознательными ресурсами личности. Ограничит себя сознательными ресурсами -- обречь себя, на длительную, скучную и вероятно, неэффективную работу.

Кстати, здесь на семинаре, вы ни за что не сможете успевать двигаться с вашими быстрыми верболизациями, если будете действовать осознанно. Это осознанная и систематическая попытка с нашей стороны -- перегрузить ваши сознательные ресурсы. Мы понимаем, что обучение и личностные изменения осуществляются на бессознательном уровне, и это именно тот уровень к которому мы хотели бы обратиться. 95% процессов, ответственны за обучение являются бессознательными. Это все то, что в данный момент времени недоступно сознанию. Я хочу сейчас обратиться, именно к той части вас, чтобы там осталась полная и полезная запись всего, что здесь происходит особенно это касается того, что мы прямо не комментируем. Мы верим, что все это вы используете для дальнейшего понимания того, что вы делаете как профессиональный коммуникатор. Сознательный же уровень оставьте для того, чтобы отрелаксироваться и получить удовольствие от того что здесь происходит. Итак, мы остановились на вопросе: "Так что же дальше? ". Мы к какой то мере научились идентифицировать репрезентативные системы. Для чего это можно использовать?

Один из способов использования этой информации -- это возможность общаться с вами на бессознательном уровне и так, чтобы вы этого не осознали. Я могу использовать не специфические слова типа "понимаю", "верю", и показать вам невербально, через какой сенсорный канал я хочу вас "понять".

Например: "Я хочу убедиться в том что вы поняли (жест вниз налево), как далеко мы продвинулись. Мой жест на подсознательном уров не дает вам понять что я хочу чтобы вы меня поняли аудиально.

Вы можете так же использовать эту информацию, чтобы прервать процесс оценивания опыта. Все вы создаете визуальные опыты, и видите, что происходит когда их создают. (Он поднимет руки над головой наподобие арки и помахивает ими). Мой жест разрушает все ваши картины взятые из воздуха, правда?

Тысячу раз в жизни вы задавали кому -- либо вопрос и вам отвечали: "Хм, давайте посмотрим и обращались внутрь себя создавая визуальные образы. Когда человек поступает таким образом, он не может в то же время реагировать на внешние, давайте представим себе, что мы оппоненты на конференции или на производственном собрании. Я начинаю говорить и стараюсь построить свое изложение и настроить себя так, чтобы вы поняли меня. После того, как я выложил вам уже определенный кусок информации в какой то момент вы начинаете оценивать свои ощущения от происходящего. Вы смотрите вверх и начинаете визуализировать или смотрите вниз и начинаете что-то говорить себе, или уделяете внимание вашим кинестетическим ощущениям. Какое бы внутренне состояние не было, важно, чтобы я сделал паузу и дал вам время для оценки информации. Если же я взял слишком быстрый темп и в этот момент продолжаю говорить что этим только запутываю вас раздражая.

Часто же происходит следующее, я замечаю что вы смотрите в сторону и думаю, что ваше внимание отвлеклось или что вы меня избегаете. Моя типичная реакция в стрессе, созданными условиями конференции -- это ускорение темпа речи, увеличение объема представления информации поскольку я хочу заставить вас быть внимательными и в конце концов доказать свое. Вы же реагируете так, как будто на вас нападают, потому, что я неразрешаю вам понять о чем говорю -- просто не даю на это время. Вы в конце концов запутываетесь и ничего не понимаете в содержании. Если на конференции я являюсь председателем, то я могу заметить тот момент, когда слушатель начинает оценивать информацию и прервать или отвелечь докладчика в этот момент. Это дает слушателю время для поиска смысла того, что происходит, и для принятия решения о том согласен он или нет.

Другой пример: Если вы знаете о том, каковы ведущие и репрезентативные системы у данного человека вы можете строить сообщения так, что он не сможет сопротивляться. "Можете ли увидеть, что вы изменяетесь к лучшему? По мере того, как вы увидите себя в этом процессе, ощущаете ли вы уверенность в себе и говорите ли себе, что все идет на лад? " Если у вас преобладает стратегия построения визуальных образов на которые вы реагируете чувствами, затем следует вербальный комментарий, то при таком построении фразы вы сможете сопротивляться.

Однажды я преподавал математику в Калифорнийском

университете, и преподавал в математике не искушенным. Закончилось все это тем, что я начал преподавать математику как второй язык. Студентами моими были филологи. Я обнаружил общий уровень анализа языковых и математических систем. Таким образом, вместо того, чтобы учить их математике с точки зрения математика, я просто использовал доступные им понятия перевода с языка на язык, и трактовал математические символы как слова. Так же, как в языке существуют хорошо сформированные предложения, так и в математике существуют хорошо сформированные последовательности символов. Я сделал так, чтобы весь мой отход соответствовал их модели мира, а не требовал от них достаточной гибкости, необходимой для того, чтобы они присоединились к моей модели мира.

Когда вы поступаете таким образом, то даете своим ученикам преимущества, которые заключаются в том, что вы подаете материал в наиболее достаточном для них виде. Но тем самым вы оказываете им в тоже время и плохую услугу, поддерживая ригидные стереотипы учебной деятельности. Тут важно понимать результаты тех выборов которые вы даете, формируя и подавая материал определенным образом. Если вы хотите принести им настоящую пользу то, присоединившись к их модели надо наложить на нее другую модель, чтобы расширить их возможности к обучению. Если вы обладаете подобной синситивностью и способностями, то вы -- незаурядный учитель. Если вы сможете дать им соответствующий опыт, то они будут иметь две стратегии обучения. Теперь они могут пойти к другому учителю недостаточно чувствительному к коммуникативным процессам но, являясь теперь благодаря этим стратегиям достаточно гибкими они смогут приспособиться и к этому способу обучения. Множество школьников не успевают именно потому что имеет место несовпадения первичных репрезентативных систем у ученика и учителя. Если ни ученик, ни учитель не являются достаточно гибкими, чтобы приспособиться, обучение не происходит. Зная теперь то, что мы знаем о репрезентативных системах, мы можем понять, почему ученик, который весь год числился в отстающих, на будущий год, у другого учителя успевает нормально, и почему ученик может хорошо успевать по физике и математике -- а очень плохо -- по истории и литературе.

В супружеских парах вы тоже можете быть переводчиком языка одной репрезентативной системы на язык другой. Он приходит с работы домой и хочет уюта. Он садится в кресло в гостиной, скидывает обувь, берет сигарету и пиво из холодильника обкладывается газетами и журналами и т. д. Тут заходит жена, которая очень визуальна. Она весь день убирала в доме, чтобы все выглядело, желая заслужить одобрение мужа. Она видит вещи разбросанные по всей комнате и взрывается. Его жалобы: "Она не дает мне места в доме, где я мог бы уютно расположиться. Это ведь мой дом. Я хочу комфорта!" Она ему в ответ: "Ты так неряшлив! Ты всюду разбрасываешь свои вещи, а когда все

выглядит так, я знаю, что ты меня не уважаешь!"

В. Сатир в таких случаях находит кинестетические соответствия визуальным жалобам и наоборот. Она смотрит на мужа и говорит: "Вы не поняли что она сказала, правда? Вы действительно не понимаете, что она переживает. Представьте себе, что вы пришли вечером в спальню, чтобы лечь спать, а жена уже сидит в кровати, смотрит телевизор и ест печенье. Вы ложитесь чувствуете, что крошки въедаются вам в кожу. Знаете ли вы теперь что она испытывает, заходя в гостиную и видя разбросанные вещи?"

Тут нет никаких ошибок никаких обвинений. Вы не говорите клиенту: "Вы плохой" или "Вы глупый" или что-то подобное. Вы говорите: "Вот как вы можете понять в своей репрезентативной системе". Муж жалуется: "когда мы бываем на людях, и я хочу ей выразить свою привязанность". Она говорит: "Он всегда устраивает мне сцены при пубоике, все время хватает меня руками" Конечно, он таким образом проявляет нежность, но ей надо видеть, что происходит. Он жалуется, что она отходит назад, а он чуть не падает. Тут вы можете найти соответствие и сказать ей: "Помните ли вы в какой либо случай когда вам остро нужна была помощь, но вы вокруг себя никого не видели, как будто вы стоите посреди пустыни и смотрите вокруг но совершенно никого не видите. Вы совершенно одна в этой пустыне, вот так себя чувствует и он, когда подходит обнять вас, а вы отстраняетесь."

Дело здесь не в том, точны эти примеры или нет. Просто вы можете различать людей по репрезентативным системам, а затем осуществлять наложение этих систем с помощью поиска соответствующего прерывания ведущей репрезентативной системе человека. Таким образом, вы создаете нечто, что взято на вооружение даже крупными страховыми компаниями в нашей стране -- "безошибочную политику" Семейные терапевты, во всяком случае, должны владеть этим приемом и способом его демонстрации.

Если я могу стоять рядом с ним, давая ей возможность видеть, что говорю, и могу стоять рядом с ним очень близко, то на подсознательном мето-уровне клиенты усваивают следующее: "Я могу полчать от нее такие реакции, которые ему понравятся, и я могу получать от него такие реакции которые понравятся ей". Об этом никогда не говорят вслух все это происходит на подсознательном уровне. Тогда они будут моделировать и присваивать мои поведенческие реакции, чтобы сделать свою коммуникацию более эффективной. Существует и другой путь, установить контакт с каждым в отдельности а потом работать переводчиком между репрезентативными системами с целью более эффективной коммуникации.

Референтная система тоже очень важна. Допустим, кто-то к вам приходит и говорит: "Я не знаю чего хочу" Он говорит тем самым, что у него нет референтной системы. Недавно на семинаре

к нам обратилась одна женщина, которая переживала весьма трудный период своей жизни, она не могла даже решить, что ей выбрать из меню у нее не было критерия, согласно которым она могла бы принять решение. Она сказала нам, что ситуация с меню напоминает ей всю жизнь -- она не может выбирать и всегда не удовлетворена. Что сделали мы, так это буквально создали для нее стратегию принятия решения. Мы сказали ей: "Хорошо. Вот вы должны принять решение. Обратитесь внутрь себя и скажите себе, что вы должны решить, не важно что это будет. Скажем вы пришли в ресторан. Скажите себе: "Я должна выбрать себе еду". Теперь снова вернитесь к сенсорному опыту и определите ваши выборы другими словами, прочтите меню. Прочитав "Гамбургер", представьте себе его, проверьте каков он на вкус, и определите положительным или отрицательным для вас является это ощущение. Затем прочтите: "Яйца под майонезом" представьте, что вы видите их перед собой, попробуйте их на вкус и определите положительно или отрицательно для вас это вкусовое ощущение".

После того, как она попыталась проделать это несколько раз, она получила способ принятия решения, и начала принимать их быстро и бессознательно во всех случаях своей жизни.

Когда она прошла этот процесс несколько раз, он "сгладился" как это происходит с вождением машины. Он опустился в подсознание. Представляется, что сознание занимается теми вещами, которые мы еще не можем делать хорошо. Когда мы знаем, как делать действительно хорошо, то делаем это автоматически.

Мужчина: Мы хотели бы узнать об оценке обонятельного опыта. Мы немножко занимались к выводу, что сначала люди визуализируют объект, затем ощущают запах.

Не обязательно. Это вы пользуетесь этой стратегией. Вы сказали нам: "Вы пришли к выводу о том, что люди поступают следующим образом... И потом описали себя. Насколько мне известно, это широко распространенный стереотип в современной психиатрии, Томс ШАша сказал: "Вся психология -- это биография, или автобиография" Большинство психотерапевтов проводят психотерапию с собой, вместо того, чтобы проводить ее с другими людьми. Если прямо отвечать на наш вопрос, то надо сказать, что люди подходят к оценке обонятельного опыта самым различным способом. Но не всегда когда люди, оценивают запахи, у них расширяются ноздри. Это прямой сенсорный сигнал, позволяющий вам сделать заключение о том, что человек переживает. Этому ощущению могут предшествовать зрительные, аудиальные или кинестетические представления, движения ноздрей вы увидите всегда.

Продемонстрируем это. От детства у вас осталось много впечатлений. Может быть у вас была бабушка, которая жила в отдельной комнате где пахло по-особенному, или вы помните какую то особенную еду, которую вы ели только в детстве, или свою плюшевую игрушку. Возьмите какой-нибудь объект из своего детства, попытайтесь его зрительно представить, сказать себе о

нем, или почувствовать его на ощупь. Потом глубоко вдохните и позвольте этому объекту перенести вас в прошлое. Это один из способов сделать запахи доступным сознанию.

Эту информацию можно использовать любым из способов, который подскажет вам ваша изобретательность. Если вы используете направляемую визуализацию, то вы замечали, что есть клиенты, где этот метод работает автоматически и весьма успешно. С иными же клиентами вы даже не пытаетесь этот метод применить. Знаете ли вы, какой критерий вы при этом используете? Если они легко визуализируют, то вы применяете управляемую визуализацию, верно? Мы вам рекомендуем сделать противоположное. Для людей которые не умеют сознательно визуализировать, управляемая визуализация может стать глубоким продуктивным переживанием, ведущим к изменениям. Для тех, кто визуализирует все время, этот опыт будет далеко менее полезен. Единственное, что вы должны сделать чтобы визуализация работала у людей которые не могут нормально визуализировать это присоединиться к их репрезентативной системе, установить рапорт, и медленно, путем наложения перевести их в ту систему, в которой вы хотите, чтобы они фантазировали. И это будет весьма мощным средством изменением, гораздо более мощным, чем вы делали бы это с человеком, который уже умеет визуализировать.

Если вы имеете какой-то опыт фрагмент переживания, то вы можете восстановить все переживание. Попробуйте сейчас сделать следующее: наклоните плечи вперед, и закройте глаза, и представьте, что кто-то или что-то толкает вас взади в плечи. Возьмите эти чувства, интенсифицируйте их и разрешите им превратиться в картину. Что или кого вы видите? Что в этой картине связано с какими-то звуками, которые могли быть раздаваться если бы это произошло на самом деле? А сейчас послушайте звук.

Это и есть принцип наложения. Вы всегда можете войти в репрезентативную систему, которая определяется глаголами, и произвести наложение на другую систему. Вы также можете научить человека делать это.

Ричард: Я знаю. Я сам это делал. Четыре года назад я не мог увидеть не одного образа, фактически не представлял, как люди это делают. Я думал, что люди обманывают, говоря, что им помогает направленная визуализация. У меня и мысли не было о том, что они видят картины. Конечно, когда впервые попытался создать образы, я пошел тем-же путем, что и все люди, которые испытывают трудности в этом плане. Они говорят себе: "Ну, еще упорнее смотри на это!", а потом чувствую себя фрустрированным. Конечно, чем больше я говорю себе, и чем больше чувств я испытываю, тем менее я способен что-либо увидеть. Я выучился делать это по принципу наложения: беря чувство или звук, а потом добавляя к этому визуальное измерение.

Вы можете использовать принцип наложения, чтобы

натренировать клиента, работать во всех системах, что, я думаю, полезно для каждого человеческого существа. На себе вы можете заметить, какую систему вы используете, утонченно и изощренно, а с какой у вас возникают трудности. Потом вы можете использовать принцип наложения, чтобы достичь такой же утонченности во всех системах.

Допустим, что у вас хорошо развитая кинестетическая система, но вы совершенно не можете визуализировать. Вы можете представить себе, какова на ощупь кора дерева. Тактично исследуйте ее, пока не получите хорошую кинестетическую галлюцинацию. Затем визуализируйте вашу руку и посмотрите на нее, пытаясь увидеть, как выглядит кора дерева, базируясь на тактильных ощущениях (мягкости или твердости, шершавости или гладкости, температуры). Если вы легко визуализируете и хотите развить аудиальную систему, вы можете увидеть машины, заворачивающих за угол, а затем услышать соответствующие звуки.

Мужчина: Осознает ли сказанное, что слепой психотерапевт находится в невыгодном положении?

Визуально оцениваемые признаки—это лишь один из способов получения информации. Существуют различные другие вещи с помощью которых вы можете получить ту же самую информацию. Например, тон голоса человека, тише при визуальной оценке и ниже при кинестетической. Темп речи выше при визуальной оценке -- и ниже при кинестетической. При визуальном оценивании дыхания скорее грудное, при кинестетическом брюшное. Таких признаков существует множество. Одновременно мы можем воспринять лишь немного. Наше сознание одновременно может вместить 7(+, -- 2) единицы информации. Мы говорим: "Смотрите, обычно вы обращаете внимание на определенные моменты опыта, но имеется другой класс этих моментов -- обратите на него внимание, и поймите как вы можете его использовать весьма эффективно".

Ту же самую информацию я могу получить, оценивая тон голоса, темп речи, темп и глубину дыхания, изменение цвета кожи лица или тыльной стороны ладони. Слепой человек может получить ту же информацию другим путем. Движение глаз -- самый легкий источник информации о репрезентативных системах. После того, как вы им овладеете, можно переходить к другим измерениям.

Вы думаете, что слепой психотерапевт находится в невыгодном положении но слепота -- это удел каждого из нас. Слепой человек имеет то преимущество перед другими людьми занимающихся коммуникацией, что он знает, что он слепой и должен развивать другие чувства, чтобы компенсировать это. Например, на прошлом семинаре, у нас присутствовал совершенно слепой человек. Год назад я научил его определять репрезентативные системы иным, нежели зрительными признаками. Он научился делать это так хорошо как любой зрячий человек. Большинство людей которых я встречал, обладают весьма не развитыми сенсорными способностями. Огромное количество опыта

проходит мимо них, так как они функционируют вне того, что для меня является гораздо более интересным, нежели "предвзятые мнения". Они функционируют вне своего внутреннего мира, стараясь найти во внешнем мире то, чтобы ему соответствовало.

Кстати, это хороший способ всегда быть разочарованным. Самый лучший способ разочароваться -- это конструировать образы того, каким должны быть вещи, а затем делать все, чтобы они такими стали. Вы будете разочарованы всегда когда мир не совпадает с вашими представлениями. Это безошибочный способ сохранения хронического разочарования -- поскольку мир никогда не присоединится к вашим представлениям.

Существует еще один богатый источник информации, это наблюдение за оцениванием моторных программ в тот момент, когда человек думает о какой-либо активности. Энн, примите пожалуйста, "нормальную" позу, ноги не скрещивайте. Спасибо. Сейчас я задам вам предварительный вопрос. Видите ли вы машину? (Да). Если какая то машина, которой вы пользуетесь постоянно? (Да). А сейчас я задам вам вопрос, на который прошу не отвечать вслух. Вы пользуетесь ли автоматическим переключением скоростей?... Кто получил ответ? Выскажите свой ответ и проверьте его.

Мужчина: Ручной переключатель

ОК. Как вы об этом узнали?

Мужчина: Я видел движение ее правой руки.

Теперь ответьте на вопрос вслух, Энн.

Энн: Автоматический переключатель.

Кто-нибудь еще видел ответ?

Женщина: Да, переключатель должен быть автоматический, т. к. она маленького роста и ей трудно было бы пользоваться ручным.

Использовал ли кто-нибудь еще сенсорный опыт?

Теперь я прямо отвечаю на заданный вопрос. Если вы смотрели на ноги Энн, то получили бы ответ на заданный вопрос. Одним из различных моторных программ при пользовании ручным и автоматическим переключателем является необходимость нажатия на педаль, если бы внимательно смотрели, то увидели бы напряжение мышц ее правой и не левой ноги, что дало бы вам ответ.

Если вы задаете человеку вопрос, в ответ на который он должен оценивать моторную программу вы должны наблюдать за теми частями тела, которые он должен использовать, чтобы оценит информацию для ответа на вопрос он должен оценить какую-то репрезентацию. И, хотя в сознании могут быть представлена лишь одна из систем человек подсознательно пользуется всеми системами, чтобы собрать информацию нужную для ответа на вопрос.

Энн: У нас две машина, я пользуюсь обеими. Вы спросили: "Какой машиной вы обычно пользуетесь?" Если бы вы спросили меня: "Есть ли у вас другая машина?" и затем спросили бы меня о ней, были бы мои ответы другими? Двигались ли мои ноги

по-другому, если бы вы спросили меня о другой машине?

Да. Вы используете вашу левую ногу только тогда, когда есть педаль. Посмотрим, как вы ответите на следующий вопрос. Во всех ваших квартирах и домах есть внешние двери. Когда вы входите в квартиру: эти двери открываются направо или налево? Ну, как вы ответили на этот вопрос?... Руки у всех задвигались. Теперь я задам вам другой вопрос. Когда вы приходите вечером домой, и внешняя дверь бывает закрытой какой рукой вы открываете дверь?... Следите за руками.

Люди всегда стараются словарь языка тела, как будто движение головой назад может означать сдержанность, а скрещивание ног аккуратность. Но язык тела не состоит из слов он работает по-другому. Движение глаз и тела дают вам информацию о процессе.

Основная область профессиональных коммуникаторов, по-нашему мнению, это процесс. Если вы вовлечетесь в содержание, вы неизбежно будете навязывать человеку с которым общаетесь, свои убеждения и ценности.

Проблемы, которые беспокоят людей, обычно не имеют ничего общего с содержанием. Они связаны со структурной нормой организации опыта. Если вы начнете это понимать, то проводить терапию намного легче. Вы не должны вслушиваться в содержание, вы только должны понять, как строится процесс, а это действительно гораздо легче сделать.

Теперь давайте поговорим об еще одном распространенном стереотипе. Допустим, я-ваш клиент, и вы меня спрашиваете: "Ну, как прошла неделя?" а я отвечаю (голова опущена тон голоса ниже, тяжелый вздох): "О, на этой неделе все было прекрасно (вздох, отрицательное покачивание головой, легкая насмешка) никаких проблем" Ваш смех говорит о том, что тут была предложена неадекватная коммуникация. Для этого явления есть специальный термин: неконгруэнтность. То, что я предлагаю вам с помощью тона моего голоса, движения тела и головы, не соответствует моим словам. Какова будет ваша реакция на это, реакция профессиональных коммуникаторов? Какой выбор в этом случае у вас есть?

Женщина: Я скажу: "Я вам не верю" или: "Но вы не выглядите счастливым от того, что дела у вас идут хорошо".

Итак, вы используете метокомментарий, конфронтируя человека с противоречием, которое вам удалось заметить. Кто отреагирует по-другому?

Мужчина: Я постараюсь помочь вам выразить оба сообщения, возможно, попрошу усилить невербальные компоненты.

ОК. Гештальт-техника, обогащать невербальное сообщение, пока не возникнет соответствующее переживание. Да, это второй выбор. Понимет ли кто-нибудь из вас важность выбора, о котором я сейчас говорю? Наша работа -- выбор. Неконгруэнтность -- это неключевая точка выбора с которой вы постоянно встречаетесь, если занимаетесь коммуникацией. Вам полезно было бы иметь

широкий репертуар реакций, и понимать (я надеюсь -- более подсознательно, нежели сознательно), какие последствия будут иметь того или иного проема или техники.

Метакомментарий -- это один из выборов. И, я считаю, хороший. Но это только один из выборов. Когда я наблюдаю за терапевтами, то часто замечаю, что это -- их единственный выбор в ситуации, когда они сталкиваются с неконгруэнтностью. Т. е. люди, работой которых является выбор, вообще не имеют никакого выбора. В ответ на конгруэнтность вы можете заставить человека, преувеличивать невербальный компонент, обозвать его лжецом, проигнорировать высказывания или просто использовать отражение, сказав, насмешливо и отрицательно качая головой: "Я так рад!"

Или же вы можете понять местами вербальное и невербальное сообщение, сказав, улыбаясь и кивая головой: "Это ужасно!" Отаает который вы на это получите, удивителен, поскольку люди не подозревают, что они вербализуют. В ответ на подобную вашу реакцию люди теряются либо начинают вербализовать сообщение, которые до этого были невербальным. Происходит так, как если бы они взяли бессознательный материал и сделали его сознательным и наоборот.

Или же вы можете отреагировать соответствующей метафорой: "Это напоминает мне историю, которую мне рассказал мой дед, О, Мора. Он был ирландцем, но в юности некоторое время скитался в Европе. Рассказал он мне об одной небольшой Прибалтийской стране. У ее правителя были проблемы -- министр внутренних дел не мог найти общего языка с министром иностранных дел. То, что делал министр иностранных дел, чтобы укрепить свои отношения с соседями, правильно организовать торговлю, мешало удовлетворению потребностей страны, а удовлетворить эти потребности, как чувствовал министр внутренних дел было необходимо..."

Как люди научатся неконгруэнтности? Например, приносит ребенок из школы свою поделку и показывает ее родителям. Родители смотрят на нее и отец говорит (нахмурившись), отрицательно качая головой, резким голосом: "Как я рад, что принес это домой, сынок!" Что в ответ на это делает ребенок? Может, он наклоняется к отцу и метакомментирует: "Папа, ты говоришь, что рад, но я не вижу...?" Одна из вещей, которые ребенок делает в ответ на неконгруэнтность -- это гиперактивность. Одно из полушарий регистрирует визуальные и тональные впечатления, другие-слова и их значение, и одно несоответствует другому, максимальное несоответствие находится там, где полушария пересекаются в области кинестетической репрезентации. Если вы увидите теперь гиперактивного ребенка, вы заметите, что триггером для гиперактивности является конгэнтность, и находится она у середины линии тела, распространяя затем на другие виды поведения.

А сейчас я вас о чем-то попрошу. Поднимите правую руку... Заметил ли кто-нибудь неконгруэнтность?

Мужчина: Вы подняли левую руку.

Я поднял левую руку, но многие из вас сделали то же самое! Другие подняли правую руку. Третьи вообще не заметили, какую руку я поднял. Суть состоит в том, что, будучи детьми, вы вырабатываете свой способ справляться с неконгруэнтностью. Обычно люди искажают свой опыт чтобы он стал конгруэнтным словом. Если здесь кто-то есть, кто услышал меня так: "Поднимите левую руку! "? Многие из вас подняли левую руку думая, что -- подняли правую.

Если вы не заметили неконгруэнтности, чтобы сделать свой опыт конгруэнтным. Если поступают спутанные сообщения, то один из путей состоит в том, чтобы буквально отрезать одно из намерений (вербальное, тональное, движение тела, прикосновения, визуальные образы) от сознания. И можно предсказать, что гиперактивный ребенок, отрезающий от сознания правое полушарие (продолжающее, однако, функционировать вне сознания) окажется преследуемым визуальными образами -- мертвыми младенцами, плавающими над столом психиатра. Те, кто отрезает кинестетический опыт будут чувствовать у себя под кожей ползающих насекомых, что будет буквально сводить с ума. Они вам об этом скажут. Это-реальные клинические примеры. Те, кто отрезает аудиальный опыт, слышат голоса, раздающиеся из стен, поскольку они отдали этой системе все свое сознание, и информация, поступающая к ним через эту систему, защищает их от повторяющейся неконгруэнтности.

В нашей стране большинство галлюцинаций являются слуховыми, так как люди здесь мало внимания уделяют своей аудиальной системе. В других культурах галлюцинации связаны с другими репрезентативными системами.

Женщина: Не смогли бы вы подробнее прокомментировать галлюцинаторные явления?

Галлюцинации, я считаю, это то, чем вы здесь занимаетесь целый день, формальных различий между галлюцинациями и теми процессами, которые вы используете, когда я прошу вас вспомнить что-нибудь -- будь то событие сегодняшнего утра, или запах аммиака -- просто не существует. Насколько мне известно, однако, некоторая разница между обитателями психиатрических больниц и нормальными людьми все же существует. Одно из различий -- это то, что больные и здоровые живут в различных зданиях. Другое -- это отсутствие у больных стратегий различия между разделяемой (общепринятой) реальностью и неразделяемой. У кого есть щенок? Можете ли вы его увидеть, сидящим на этом стуле? -- "Да".

ОК. А теперь можете ли вы определить, чем отличается щенок от стула, на котором он сидит? Есть ли какое-то переживание, которое позволяет вам отличить тот факт, что вы поставили визуальный образ щенка, и тот факт, что образ стула был у вас перед тем еще, как вы поставили на него образ щенка? Есть ли различия? Его может и не быть...

Женщина: Различие есть.

ОК. Каково оно? Как вы узнаете, что это -- реальный стул, но не реальная собака?

Женщина: Я реально вижу стул в моей реальности, здесь и сейчас. Собаку я вижу только в моей голове, внутренним зрением. Так видите ли вы собаку, сидящую на этом стуле?

Женщина: Ну, только внутренним зрением.

Каково различие между стулом, который вы видите, и собакой, которую вы видите внутренним зрением? Есть ли разница?

Женщина:.....

Да, но как вы узнаете об этом?

Женщина: Ну, если я посмотрю назад или в сторону, стул я все равно вижу. А если я перестану думать о собаке, она тут же исчезнет.

ОК. Вы можете поговорить с собой. Правда, обратитесь внутрь себя и спросите, есть ли у вас на подсознательном уровне какая-то часть которая могла бы так же ясно представить себе собаку, даже отвернувшись? Можете ли вы после этого найти различие? Потому что я догадываюсь, что у вас есть еще способы, которыми вы пользуетесь для определения различия между собакой и стулом...

Женщина: Разве образ не так ясен...

ОК. Это один из способов, которым вы проверяете реальность. Снова обратитесь внутрь себя и спросите, нет ли у вас в подсознании такой части, которая могла бы сделать образ собаки таким же ясным?

Женщина: Нет, пока я бодрствую.

Я знаю, что сознательно вы это не можете сделать. Я об этом и не прошу. Можете ли вы поговорить с собой? Можете ли вы сказать себе внутренне -- привет, Мари, как дела? -- "Да". -- ОК. Обратитесь внутрь себя и спросите: есть ли у меня на подсознательном уровне какая -- то часть, которая может сделать образ собаки таким же ясным, как и образ стула? Будьте внимательны к ответу, который вы получите. Ответ может быть вербальным, визуальным, чувственным. Пока она это делает, вопрос ко всем: заметил ли кто-нибудь на себе, как определяются различия между собакой и стулом?

Мужчина: Ну, когда вы раньше двигали стулья, я слышал звук, а если бы вы двигали собаку, то звука бы не было.

В сущности наша стратегия состоит в том, что вы переходите в другую репрезентативную систему и наблюдаете, есть ли соответствие верной системе.

Женщина: Я знаю, что собаку сюда поставила я!

Как вы об этом узнали?

Женщина: Я помнила, что я это сделала.

Да, но как вы помните об этом? Это визуальный процесс? Или вы себе что-нибудь говорите? Сейчас я попрошу вас ту же самую операцию совершить со стулом. Поставьте стул сюда, несмотря на то, что он уже здесь. Пройдите со стулом через тот же самый

процесс, что и с собакой, а потом скажите мне, в чем тут разница. Знает ли кто-нибудь, в чем тут дело?

Мужчина: Все мы здесь шизофреники...

Конечно, все тут шизофреники. Фактически, Р. Лэниг был слишком консервативен, когда он говорил о шизофрении как о естественной реакции. Следующей ступенью, на которую мы все поднимаемся, является множественная личность. Существует только два различия между нами и теми, у кого стоит официальный диагноз (множественная личность): 1) отсутствие амнезии на то, как вы себя вели в данном контексте -- находясь в другом контексте, вы помните о том вашем поведении;

2) вы можете выбирать, как реагировать в зависимости от контекста. Если у вас нет выбора реакций на данный контекст, то вы -- робот. Итак, у вас два выбора. Вы можете быть либо множественной личностью, либо роботом. Выбирайте же хорошо...

Мы сейчас постараемся подчеркнуть, различие между кем-то, кто не знает, что его галлюцинации--это галлюцинации, и вами. Различие состоит лишь в том, что у вас есть стратегия определения того, что является разделяемой реальностью, а что -- нет. И, если у вас есть галлюцинации, они касаются идей, а не вещей.

Если кто-то из вашей аудитории скажет: смотрите, я действительно вижу здесь собаку и каждый может ее увидеть!, то кто-то возьмет его за руку и выведет из аудитории....

Но, когда Салли использовала слово "задумчивый", она проходила через тот же самый процесс, что и шизофреники. Например: один пациент посмотрел на нее и сказал: "Видите ли вы, что сейчас я выпью чашку крови?" Он сделал то же самое, что и Салли. Он взял какую-то информацию извне, интересным образом скомбинировал ее со своим внутренним ответом, и сделал вывод, что все пришло к нему извне.

Между госпитализированными людьми -- шизофрениками и людьми из вашей аудитории существуют только два различия: 1) вы имеете хорошую стратегию проверки реальности, 2) содержание наших переживаний социально приемлемо. Ведь все вы галлюцинируете. Например, вы галлюцинируете о том, в каком настроении находится человек -- в плохом или хорошем. Иногда это соответствует той информации, которую вы получаете извне, а иногда -- нет. Тогда это просто отражение вашего внутреннего состояния. А если, например, плохого настроения у вашего собеседника нет, вы можете индуцировать его: "У вас что-то не так?" "Что вас беспокоит?", "Я не хочу, чтобы вы беспокоились о том, что произошло сегодня днем, когда вас не было".

Пить кровь в нашей культуре не принято. Мне приходилось жить в стране, где это нормально. Члены восточно-африканского племени масаев только занимаются тем, что садятся в круг и пьют кровь из чашки, и никаких проблем. Представителям этой культуры было бы странно если бы кто-нибудь сказал: "Я вижу, что вы почувствовали себя плохо, когда я это сказал" Они начали бы

удивляться вам.

Когда мы преподавали интернам-психиатрам, мы приходили в больницу пораньше и проводили много времени в палатах. У тамошних пациентов были проблемы, с которыми мы прежде не сталкивались. Мы дали им задание определить для себя, какую часть их реальности люди разделяют... а какую -- нет, с тем, парнем, который пил кровь из чашки, мы поступили так: "Немедленно присоединитесь к его реальности" Мы присоединились к его реальности, так, что он начал нам доверять. Затем мы дали ему задание -- определить, какую часть его переживаний остальные люди в палате могут принять. Мы не говорили ему о том, что реально, а что нет, а просто попросили назвать те переживания, которые другие люди могли бы с ним разделить. И тогда он научился -- как научается ребенок, говорить о тех частях реальности, которые являются либо социальными приемлемыми галлюцинациями, либо чем-то что люди хотят видеть, слышать или чувствовать... И это -- все что ему было бы нужно, чтобы выписаться из больницы... Сейчас у него все нормально. Он все попрежнему пьет кровь из чашки, но делает это в одиночестве... Большинство психотиков именно и отличаются, что не умеют отличать разделяемую реальность от неразделяемой.

Мужчина: Но многие психиатры тоже не умеют делать этого, когда работают с психотиками.

Очень многие люди не умеют этого делать, насколько мне известно единственное различие состоит в том, что у психиатров есть другие психиатры, которые разделяют их реальность, так что получается хоть немного, да разделяемая реальность. Я много раз подшучивал над тем, как гуманистические психологи обращаются друг с другом, когда собираются вместе. У них есть много ритуалов, которых нет например, в электронной компании. Электронщики приходят утром на работу, не держат друг друга за руки, и не смотрят пристально друг другу в глаза в течении 5, 5 минут. И когда кто-то из них видит, как другие это делают, то говорят: "Ну и ну! Странно!" И гуманистические психологи думают, что электронщики люди холодные, бесчувственные, бездушные. Для меня -- обе эти реальности -- психотические, и я не знаю, какая из них является более сумасшедшей. Но если вы будете говорить о разделяемой реальности то электронщики окажутся в большинстве.

Вы имеете выбор тогда, когда можете переходить из одной реальности в другую. И иметь взгляд на то, что происходит. Самые сумасшедшие вещи происходят тогда, когда гуманистический психолог приходит проводить семинар в организации и не меняет своего поведения. Неспособность приспособливаться к иной реальности является насколько я знаю, самым ярким признаком психоза.

Терапевты также чувствуют буквы. Я не думаю, что это является более странным, чем пить кровь из чашки. Куда бы я не пошел люди говорят мне, что они чувствуют себя К и О. Это

действительно странно. Или же спрашиваешь человека: "Как ты себя чувствуешь? а он отвечает "Не плохо" Вдумайтесь это ведь очень глубокое утверждение: "Я чувствую себя плохо" Но ведь это не чувство. Так и ОК.

Один из наиболее мощных инструментов для коммуникатора— это умение различать свое восприятие от своих галлюцинаций. Если вы можете с ясностью отличать, какую часть вашего опыта вы выносите изнутри вовне..., в противоположность тому, что вы действительно получаете извне с помощью ваших сенсорных аппаратов, вы не будете галлюцинировать тогда, когда вам это не полезно. В действительности, необходимым галлюцинировать не бывает никогда. Любой результат психотерапии вы можете получить не галлюцинируя. Вы можете оставаться только при своем сенсорном опыте и быть очень эффективным, творческим и сильным психотерапевтом.

Чтобы добиться исключительных успехов в коммуникации, вы нуждаетесь только в трех вещах: Мы открыли, что в поведении психотерапевтических кореев (и талантливых руководителей продавцов) существуют три основные стереотипа: Первое, Они знают, какого результата хотят добиться. Второе. Они достаточно гибки в своем поведении. Вы должны уметь генерировать у себя множество поведенческих реакций, чтобы добиться от человека такого ответа, который вам нужен. Третье. Они обладают достаточным сенсорным опытом для того, чтобы заметить, получили ли они ответ, которого добивались. Если вы обладаете этими тремя способностями, то можете варьировать свое поведение до тех пор, пока не получите нужный ответ.

Здесь мы делаем вот что. Мы знаем, какого результата мы добиваемся. Затем мы вводим себя в состояние, которое называем "аптайм", в котором находимся всецело в своем сенсорном опыте и вовсе не имеем сознания. Мы не осознаем наших внутренних чувств, картин, голосов -- ничего внутреннего. В таком состоянии я нахожусь в своем сенсорном опыте, связанном с вами, и слежу за вашими реакциями, и продолжаю менять свое поведение до тех пор пока не получу от вас нужную реакцию.

В данный момент я знаю, что я говорю, потому, что слушаю себя извне... Я знаю, сколько смысла вы излагаете из моих слов, узнавая об этом по вашим реакциям, сознательным и бессознательным. Я вижу это. Я не комментирую это внутренне, просто замечаю ваши реакции и соответственно приспособляю свое поведение. Я не знаю как я себя при этом чувствую... что моя рука лежит в кармане. Это определенная измененная часть состояния сознания, один из многих видов транса, кстати, весьма полезный, если вы ведете игру.

Женщина: Как вы приспособляеетесь в состоянии "аптайм"? Вы сказали, что меняете свое поведение до тех пор, пока не получите нужный ответ. Какие приспособления вы делаете? Не объяснили бы вы подробнее? Или...

Ну... я меняю все возможные параметры поведения. Наиболее

явным для меня явлением тон голоса. Вы можете менять и выражение лица. Иногда вы можете сказать и то же самое, что уже говорили, но при этом поднять брови -- человек вдруг понимает. Вы можете начать двигать руками... Для кого-то вы можете нарисовать картину. Иногда я объясняю одно и то же разными словами. Это все -- доступные логические возможности. На самом деле существует огромное разнообразие возможностей.

Женщина: Ну, если вы меняете свое поведение, разве вы не должны сознавать каким-то образом то, что происходит внутри нас?

Нет, я считаю, что большинство людей стараются делать это рефлексивно, но большинство сознательных стратегий здесь не работает. Именно потому и складываются такие безобразные межличностные отношения. Если я хочу заставить вас действовать определенным образом и говорю вам, что я сделаю, то все, что я должен делать потом -- это действовать каким-то образом до тех пор, пока вы не будете вести себя так, как я хочу. Если я захочу проверить, достиг ли я намеченного результата и при этом обращусь к себе, к своим внутренним чувствам и голосам -- то это никогда не скажет аптайм-плохая стратегия. По-моему, аптайм -- единственная эффективная стратегия, которую я знаю, для действия с людьми в терминах вызывания реакций.

Для того, о чем бы я не предназначал совершенно иную стратегию, потому что вы хотите узнать, что вы думаете и что чувствуете, для того чтобы сказать вам об этом. Но я не думаю, чтобы это углубило вашу связь с другим человеческим чувством. Потому что если вы это делаете то вы не уделяете внимания ему, а уделяете внимание себе. Я не говорю, что это плохо, я говорю только, что в результате этого вы не будете ощущать себя ближе к другому человеку. Вы не установите более близкого контакта с женщиной, которая сидит рядом с вами, если будете созерцать свои внутренние картины, говорить себе что-то и что-либо ощущать, а потом говорить ей об этом, так не установить контакт между ней и вами. Просто в ее сознании появится больше информации о том, что происходит внутри вас, тогда как вы не уделяете внимания ей...

У меня есть один знакомый адвокат у которого есть замечательная стратегия для решения юридических проблем. Сначала он визуальнo констатирует проблему, которая должна быть решена. Затем он обращается аудиальному ответу (А) и проверяет его с помощью визуального эйдетического ответа, затем -- аудиальный ответ -- проверяет его с помощью визуального эйдетического и так далее, пока аудиальный и визуальный ответы не сложатся в первоначальную визуальную конструкцию. Тогда он знает, что проблема решена. Это прекрасная стратегия -- для решения юридических проблем, но она же ужасна, если ее использовать в межличностных отношениях, но он использовал ее и там. Сначала он создавал образ того, как он хочет взаимодействовать с кем-то затем начинал искать образ того, как

он хотел взаимодействовать раньше с другими людьми. Таким образом, он не был способен ни на что новое во взаимодействиях, если это новое не состояло из уже знакомых старых кусков. Нельзя сказать, чтобы в межличностных отношениях эта стратегия страшно хороша. Когда он ее использовал, то полностью находился вне процесса взаимодействия.

Недавно по телевизору психолог учил людей, как лучше общаться. В сущности она говорила следующее: "Сначала создайте картину того, каким вы хотите быть, а затем ведите себя соответственно этой картине". Но здесь нет ничего, чтобы говорило об этой связи от других людей. Вокруг нее стояли студенты, которые говорили: мы счастливы и мы можем общаться... как приятно вас видеть... Они даже не знали, пожимают друг другу руку или нет! У них вообще не было контакта, так как каждый был внутри себя и создавал себе образы. Быть может, и вправду были счастливы, они улыбались, но нельзя сказать, что стратегия такого общения была хороша.

Однажды мы обедали с одним полковником в отставке, который решил стать коммуникатором. У него было 2 стратегии. Одна -- выдавать команды, другая получать согласие. Стратегии, предназначенной для сбора информации, не было вообще, вся стратегия попросту завершалась получением согласия партнера. Несмотря на то, что он говорил, то есть он получал ответ -- да, я согласен -- то он больше вообще не мог функционировать. Когда мы стали выражать ему согласия, он не мог больше генерировать никакого поведения! Он прекращал функционировать. Затем он сидел не говоря ни слова, в течении 15 минут, пока не смог прицепиться к чемуто в нашем разговоре. Мы опять с ним согласились, он снова замолчал. Его стратегия выбора блюд состояла в том, чтобы заставить каждого из обедающих за нашим столом выбрать себе определенное блюдо. Целью его стратегии было получение приятных ощущений от еды. Цель состояла в том, чтобы заставить выбрать каждого то, что он считает нужным. Быть может, эта стратегия и хороша, чтобы быть армейским полковником. Но вряд ли она годится для того, чтобы выбрать себе еду в ресторане или завести друзей, которых, кстати, у него не было.

Стать конгруэнтным своему сенсорному опыту -- это дело всей жизни, но я не знаю, чтобы здесь существовали какие-то принципиальные стратегии. Сейчас я могу видеть, слышать и ощущать то, что два года назад казалось мне экстрасенсорной информацией. Это утверждение касается моего желания посвятить часть своего времени и энергии на выработку способности различия внутренней и внешней реальности, стимулов, поступающих по каждому сенсорному опыту и внутри каждой репрезентативной системы.

Нашу способность к зрительным различиям мы выработали благодаря М. Эриксону... Он является одним из самых совершенствованных в мире визуальных детекторов. Он видит то,

что обычно для людей находится далеко за порогом восприятия, но оно действительно существует и воспринимается тем же самым человеческим зрительным анализатором. Когда мы делали упражнения, многие из вас звали меня на помощь: "Посмотрите, мой партнер не делает никакие движения глазами. Но в конце концов вы говорили: "Нет, небольшие движения он все таки делает!" Когда вы говорили "небольшие", а это было утверждение в вашей различительной способности, а не в том, что происходило с вашим партнером.

Это подобно сопротивлению. Если терапевты будут воспринимать "сопротивление", как характеристику собственного поведения, а не поведения клиента, то я думаю, что психиатрия будет развиваться быстрее. Как бы не сопротивлялся клиент, все равно это утверждение касается того, что вы делаете, а не того, что он делает. Среди всех способов, которые вы использовали, чтобы установить контакт и раппорт вы не нашли того одного, который бы сработал. Тогда вам надо стать настолько гибким в способах представления себя, пока не получите нужной вам реакции. Следующее, что мы сделаем, это попробуем потренировать различие между сенсорным опытом и галлюцинациями. Упражнение состоит из 4-х частей.

ОПЫТ ГАЛЛЮЦИНАЦИЙ

1. Объединитесь пожалуйста в группы по 3 человека -- А, В, С. А -- будет детектором, В будет испытывать различные ваши переживания, С -- будет наблюдать, и будет также регулировать переход от одной части упражнения к другой. В, выберете, пожалуйста, ничего не говоря вслух, три различные переживания, которые были бы для вас достаточно интенсивными. Они должны быть похожими друг на друга. Назовем эти переживания -- 1, 2, 3.

Теперь возьмите А за руки и скажите: Один. Затем углубитесь внутрь постарайтесь от сенсорного опыта, переместиться в то время и место, и переживите снова, но вслух ничего не говорите что это... пусть пройдут минуты 2, 3 чтобы полностью оживить опыт... теперь скажите 2 и работайте со своим переживанием... теперь 3.

А сейчас одно важное замечание. Для тех из вас, кто весьма и визуален, обязательно не видит себя со стороны, а видит, что было тогда вокруг вас.

Например, закройте глаза и представьте, что вы едите на велосипеде по горной дороге, посмотрите на себя с боку или сверху, вот вы сейчас перед крутым спуском... А сейчас войдите внутрь образа, станьте этим велосипедистом и посмотрите на то, что вокруг вас. Это совершенно различные два переживания. Кинестетические ощущения возникают тогда, когда вы разрушаете диссоциацию (видите себя со стороны) и помещаете свою перцептивную позицию внутрь тела.

Когда вы вернетесь к упражнению снова испытаете ваши три переживания, важно, чтобы они не были диссоциированными. Вы можете начать, видя себя со стороны, потом войдите внутрь картины. Когда вы очутитесь внутри картины и переживете те ощущения, которые возникали у нас там и тогда, пожмите руки, а чтобы дать понять, что именно сейчас у вас возникло переживание.

А должен просто наблюдать за всеми теми изменениями, которые происходят с Б, когда он испытывает переживание. Наблюдайте за изменениями цвета кожи, размерами нижней губы, дыхания, позы, тонуса мышц и т. п. С Б будут происходить много изменений, которые вы можете арегестрировать визуально.

2. Б делает тоже самое, что и в первой части упражнения: он называет номер и испытывает соответствующее переживание. Но в этот раз А не только наблюдает за изменениями, происходящими с Б, но и описывает их вслух: "Уголки вашего рта приподнимаются, кожа темнеет, дыхание высокое, поверхностное, убыстряющееся. Левая щека напряжена больше чем правая" С должен следить, базируется ли описание А на сенсорном опыте, если А скажет: "Сейчас вы выглядите счастливым, а сейчас -- обеспокоенным", то это не будет основано на сенсорном опыте. "Счастли вый или обеспокоенный" -- это суждение С должен останавливать А всякий раз, когда его высказывания не будут основаны на сенсорном опыте.

3. А сейчас Б испытывает переживания не называя номера. Б может начинать с любого переживания. А наблюдает за Б ничего не говоря до тех пор пока Б не закончит переживать. Тогда А должен сказать, какой из трех переживаний имел место. Б должен продолжать перебирать переживания, в различных порядках до тех пор, пока не научится верно идентифицировать их. Если А не угадывает, неговорите ему ничего, а продолжайте дальше. Не говорите ему, какое переживание было на самом деле, а просто продолжайте дальше. Это -- способ тренировки ваших ощущений, их остроты.

4. В этот раз Б испытывает одно из переживаний, а А старается угадать содержание это переживание, настолько близко, насколько это возможно. Поверьте мне, что угадать можно очень подробно и очень точно.

В первых трех частях упражнения вы ограничивались только своим сенсорным опытом, в 4 части я предлагаю вам галлюцинировать. Это надо для того, чтобы провести четкое различие между опытами и галлюцинациями. Галлюцинации можно использовать очень эффективно и позитивно. Тот, кто учился В. Саттир, знает, что она использует галлюцинации очень эффективно и творчески, например, в (семейной скульптуре) собрав информацию она делает паузу и перебирает визуальные образы, которые у нее есть, готовясь к скульптуре или семейному стрессовому балету. Она перебирает образы, до тех пор, пока не получает, что один из них верен. Затем она берет образ, который удовлетворяет ее

очень кинестетически, и накладывает на семью, создавая скульптуру. Это тоже (вижу-чувствую) стратегия, что и при ревности или правописании. В данном случае, галлюцинации являются частью творческого и очень эффективного процесса. Галлюцинации не хороши не плохи, это -- просто другой выбор. Но важно знать, что же именно делать.

х х х

Хорошо. Если какие-то замечания по последним предложениям? Некоторые из вас удивлены тем, что смогли так точно угадать содержание переживания, не так ли? Другие не угадали ничего.

Угадали вы или нет -- на самом деле это не имеет значение. В обоих случаях вы получили важную информацию о том, что вы не в состоянии воспринимать и соответствует ли содержание ваших галлюцинаций тому, что вы воспринимаете. Продолжая тренироваться так, как вы делали, вы можете заметить, общаясь со своим клиентом или любимым, что ответы, которые вы от них получаете, не таковы, какие бы вам хотелось. Если вы примите это как признак того, что вы делаете, не работает, и измените свое поведение, то произойдет -- что-нибудь еще. Если вы будете вести так же, то будете получать и дальше то что имели это на практике, то вы от этого семинара получите столько, сколько люди не получали еще никогда. По некоторым причинам реализовать это утверждение на практике -- самое трудное на свете дело, значение вашей коммуникации -- это ответ, который вы получаете. Если вы заметите, что получаете не то, что хотите, измените ваше действие.

Но чтобы это заметить, вы должны ясно отличить то, что вы получаете из вне, от того, как вы интерпритируете этот материал на подсознательном уровне, примешивая сюда свое внутреннее состояние.

Упражнение, которое мы сейчас выполним, ограничивается только одним сенсорным каналом. Упражнение должно было помочь вам считать сенсорный опыт визуальным выходом. Держа партнера за руку, вы получите определенную кинестетическую информацию. Вы можете распространить это упражнение и на аудиальную систему. Тогда А должен закрыть глаза, а Б -- описать свои переживания звуками, но без слов. Тональность и темп звукоряда будут различны, и, так как глаза А будут закрыты, он будет иметь только сенсорный вход -- аудиальный.

Или же вы можете думать об определенном переживании, а говорить о приготовлении ужина. В супружеских парах такое происходит довольно часто. Он создает себе образ того, как жена ему изменяет и тут же они говорят о том, как бы им выехать на природу. Он говорит: (сердито) "Как бы мне хотелось выехать с тобой, мы бы прекрасно провели время, а я бы взял топор, чтобы нарубить много дров".

Что еще делают супружеские пары, так это "борются". Знаете

ли вы о ковычках? Это прекрасный стереотип. Если у вас есть клиенты с невысказанной агрессией, например, против своих начальников, и они не могут ее реально выразить, так как это было бы неадекватно (или их могли бы после этого выгнать), то обучить их стереотипу ковычек. Это прекрасно, так как ваш клиент может зайти к своему босу и сказать: "Только что на улице какой-то человек наступил мне на ногу и сказал: "Ты глупый сопляк" А я то знал что ему ответить. А вы чтобы сделали, если бы вас кто-то обозвал глупым сопляком? Вот так прямо на улице?"

Люди почти не знают метауровней если отвлечь их внимание содержанием, однажды я читал лекцию группе психологов, которые были весьма обидчивы и задавали много глупых вопросов, я сказал им о стереотипе ковычек. Затем я привел пример -- и даже сказал, что я делаю как М. Эриксон рассказал мне как он останавливался на индюшачей ферме, индюки страшно шумели и ночью он даже проснулся от этого шума, не зная что же делать. Однажды он вышел из дома, и я повернулся лицом ко всем психологам -- и увидел, что со всех сторон окружен индюками, сотнями индюков. Индюки тут, индюки -- там, индюки везде. И он посмотрел на них и сказал: "Вы, индюки". человека два в той аудитории поняли, что я делаю и были шакированы до онемения. Я стоял на сцене перед этими людьми, которые платили мне своим вниманием и говорил: "Вы индюки" и они не знали, что же делать. Они сидели и серьезно кивали головами. Если вы будете конгруэнтным, то они и не узнают если вы отвлечете людей, интересным содержанием, то можете экспериментировать с любым стереотипом. Когда я сказал: "Сейчас я расскажу историю про Милтона" все искали "пространство содержания" и там утонули.

В середине своего рассказа я даже отвернулся и сдержанно посмеялся потом я развернулся обратно и закончил свой рассказ. Они подумали что это -- странное поведение или объяснили это тем, что я готовлю их к самой смешной части рассказа. (Милтон отвернулся и рассмеялся). В конце дня эти люди подходили ко мне и говорили: "Я хочу сказать, как это было для меня важно", а я отвечал: "Спасибо. Вы слышали историю о Милтоне? Я не хотел бы чтобы вы думали, что это история про вас!"

Вы можете тренировать любое новое поведение и это будет выглядеть так как будто это делаете не вы, ковычки вам дают больше свободы экспериментирования, для достижения гибкости поведения -- ведь это означает, что вы можете делать буквально все. Я могу войти в ресторан, подойти к официанту и сказать: "Я вошел в умывальную, а этот парень подошел и сказал подмигни" и посмотреть, что произойдет дальше. Она подмигнет, а скажу: "Ну не странно ли?" И пойдет прочь. Это был не я, так что нечего мне об этом беспокоится -- это хороший прием для увлечения личной свободы. Вы можете больше не отвечать за свое поведение, так как -- это "поведение кого-то другого".

На одной конференции для психиатров я подошел к кому-то и

сказал: "Сейчас я был на лекции с доктором Х, и он сделал такую вещь, какую я не видел, чтобы кто -- нибудь делал. Он подошел к одному человеку, поднял его за руки вот-так, и сказал: "Смотрите на эту руку, затем я провел гипнотическое внушение и погрузил этого человека в гипнотическое состояние. Затем я хлопнул его по животу, чтобы вывести его из этого состояния и сказал: "Он себе позволяет странные вещи, не так ли? " Он ответил: "Да, конечно, он не должен позволял себе ничего подобного, а вы? " "О, никогда! " -- никогда ответил он.

Ковычки также прекрасно работают в семейной терапии, когда члены семьи соперничают, постоянно спорят, и не слушают друг друга и терапевтов, вы можете склонить и сказать: "Я рад, что сейчас имею дело с такой ответственной семьей, потому что, работая с предыдущей семьей, я должен был смотреть на каждого и сказать: "захлопни свой рот! " Вот что я был вынужден им сказать: "Это напоминает мне группу которую мы вели в Сан-Диего. Там собирались где-то 150 человек и мы им сказали: "Следующее, о чем мы вам хотим сказать, то, как пары соперничают".

"Ну, если бы ты мне это сказал, ты знаешь, что я бы тебе ответила?"

"Ну если бы ты мне сказала, что я должен это сделать, я бы послал тебя к черту!"

"Послушай, если бы ты мне когда-нибудь это сказал, то я бы взяла и так..."

Неприятно лишь то, что ковычки скоро теряются и пара переходит к реальной борьбе. Большинству из вас ковычки известны по семейной терапии. Вы спрашиваете: "Как дела? " и если они не начнут сразу же спорить, то делают это в кавычках, потом теряют их и спорят уже по настоящему. Все невербальные аналоги поддерживают это. Кавычки -- это диссоциативный стеретип, и когда диссоциация разрушается, идут ковычки.

Печаль обычно представляет собой подобный стеретип. Печалющийся человек делает следующее: он создает СКОНСРУИРОВАННЫЙ зрительный образ и видит, например, себя вместе с любимой, которая умерла, уехала или как-то по другому стала недоступной. Реакция, называемая "печалью" или "чувством потери" -- это сложная реакция на диссоциацию, свою отделенность от этих воспоминаний. Он видит себя вместе со своей любимой, вспоминает это чудное время и чувствует себя опусташенным, поэтому что он НЕ НАХОДИТ СЕЙЧАС ВНУТРИ ЭТОЙ КАРТИНЫ. Если бы он вошел внутрь этой самой картины, которая и стимулирует печаль, он открыл бы в себе те самые кинестетические чувства, которые он разделял с той, которую потерял. Это могло бы служить ему ресурсом для конструирования чего-то нового в своей жизни, вместо того, чтобы быть триггером для тоски и печали.

Вина устроена несколько по-другому. Существует множество способов почувствовать себя виновным. Лучший из всех способов

это создать образ лица какого-то человека в тот момент, когда вы сделали ему что-то неприятное. Это визуальный эйдетический образ. Таким образом вы можете почувствовать себя виновным в чем угодно. Но если вы выйдете из этой картины, другими словами, обернете ту процедуру, которую мы проделали с печалью, то перестаньте чувствовать вину, так как буквально увидите все по-новому получите новую перспективу.

Звучит это очень просто, не правда ли? Это и есть очень просто. Из ста депрессивных пациентов, которых я видел, у девяноста девяти был именно этот стереотип. Сначала он визуализирует и (или говоря себе о некотором переживании, которое действует на них угнетающе. Но в сознании у них всех -- кинестетические чувства. Они используют соответствующие слова: "тяжело, тяготит, давит, тянет". Но если вы зададите им определенные вопросы об их чувствах, они дадут вам элегантно невербальное описание того, как они создают свою депрессию. "Как вы узнаете о том, что у вас депрессия?" "Давно ли вы чувствуете себя таким образом?" "Когда это началось?" Точность вопросов совершенно не нужна, вам они нужны только для того, чтобы оценить процесс.

Депрессивные пациенты обычно создают серию визуальных образов сконструированных и неосознаваемых. Обычно они и представления не имеют о том, что создают какие-то образы. Некоторые из вас столкнулись сегодня с этим явлением. Вы говорите, что ваш партнер оценивает что-то визуальное, а он отвечает: "А я и не знаю об этом!" и он действительно не знает, поскольку не осознает.

Очень многие люди, которые мучаются от своей полноты, проделывают ту же самую вещь. Они слышат гипнотический голос, который говорит: "Не ешь пирожное, которое стоит в холодильнике!" "Не думай о конфетах, которые стоят в буфете в гостинной!" "Неощущай голода!" Многие совершенно не понимают того, что это не запреты, а, фактически разрешение на соответствующее поведение. Чтобы понять предложение: "Не думай о голубом", вы должны оценить значение слов и подумать о голубом.

Если ребенок находится в опасной ситуации и вы скажете ему: "Не упади!", он чтобы понять, что вы ему сказали, должен в какой-то репрезентативной системе оценить смысл слова "падать". Это внутреннее представление особенно если оно кинестетическое, обычно имеет своим результатом поведение, которое родители хотят предотвратить. Но если вы дадите позитивные инструкции, например: "Будь осторожен держи равновесие, иди медленнее", внутренние репрезентации помогут ему справиться с ситуацией.

Мужчина: Не могли бы вы подробнее рассказать о вине?

Вина подобна всему остальному. Это только слово. Вопрос состоит в том, какой опыт соответствует этому слову? Люди годами ходят в психиатрические учреждения разного рода и

говорят: "Я перед всем виноват". "Услышав слово "вина", психиатры говорят: "Да, я понимаю что вы имеете в виду". Если бы тот же самый человек сказал: "Я страдаю от X", то терапевт и не подумал бы даже, что понимает этого человека.

Суть состоит в том, что мы стараемся понять, как устроена депрессия, ревность или вина, что за процесс скрывается за этими словами. Каким образом человек узнает, что он переживает чувство вины. Мы привели пример -- (но это только один пример) того, каким образом можно испытывать чувство вины, создавая образ человека, которого вы обидели, а потом реагируя на этот образ неприятными чувствами. Существуют и другие способы почувствовать себя виноватым. Вы можете создавать сконструированные визуальные образы, или высказывать себе вербально упреки. Подобных способов существует великое множество. В каждом случае важно определить, как человек создает эйдетические образы, вы можете заставить его изменить эйдетически образ на сконструированный. Если он пользуется сконструированными образами, можно заменить их на эйдетические. Если он что-то говорит себе, заставьте его петь.

Если у вас достаточно разработан разработан сенсорный аппарат, что позволяет вам определить стадии процесса, через который человек проходит, создавая различные явления, которые ему неприятны и от которых он хотел бы избавиться, то это дает вам много точек вмешательства в этот процесс. Вмешательство может, например, состоять в замене одной системы другой, так это разрушает стереотип.

У одной женщины была фобия высоты. Наш кабинет находился на четвертом этаже. Я попросил подойти ее к окну, посмотреть вниз и рассказать мне, что при этом с ней происходит. Первый раз она ответила, что страшно волнуется и начинает задыхаться. Я сказал ей, что это неадекватное описание. Я хотел знать, как она доходит до такого состояния. Задавая ей много вопросов, я понял, что сначала она создает сконструированный образ самой себя, как она падает, затем испытывает ощущение падения, потом ощущает тошноту. Все это происходит очень быстро, и образы оставались вне сознания.

Затем я попросил ее снова подойти к окну, но при этом петь про себя национальный гимн. Сейчас это звучит глупо, но тем не менее, она подошла к окну и посмотрела вниз без фобической реакции. А ведь от этой фобии она страдала многие многие годы.

Однажды у нас на семинаре был индейский шаман, и мы обсуждали с ним различные кросс-культурные приемы, которые приводят к быстрым и эффективным изменениям. Если человек страдает от головной боли, то один полугештатильский прием заключается в том, чтобы посадить человека в пустое кресло, поставить перед ним другое пустое кресло, предложить емк интенсифицировать ощущение боли и увидеть, как она превращается в облако дыма над пустым креслом. Постепенно это облако применяет образ этого человека, с кем были невыяснены

отношения, и с этим вы можете что-то делать. И этот прием работает -- головная боль исчезает.

Этот шаман всегда носил с собой лист белой бумаги, когда к нему кто-то приходил и говорил: "У меня болит голова, помогите мне пожалуйста ста", шаман отвечал: "Хорошо, но сначала я попрошу вас в течении пяти минут внимательно посмотреть на этот лист бумаги, потому что для вас он представляет большой интерес"Общее в этих двух вмешательствах то, что в обоих случаях осуществляется изменение репрезентативной системы. Вы разрушаете процесс, через который человек проходит, создавая различные явления, которые ему мешают, приковывая его внимание к иной репрезентативной системе, нежели та, из которой человек обычно получает сообщение о боли. Результаты в обоих случаях идентичны. Интенсивно изучая лист белой бумаги или интенсифицируя боль и превращая ее в образ над креслом, вы делаете одно и то же. Вы меняете репрезентативные системы, а это действительно глубокое вмешательство в случае любой проблемы. Все, что меняет стереотип или последовательность событий, через которые проходит человек внутри себя, реагируя на внутренние или внешние стимулы, делает нежелательные явления невозможными.

У нас был пациент из Калифорнии, который, когда видел змею (неважно, на каком расстоянии и кто при этом рядом с ним находился) пугался и его зрачки немедленно расширялись. Мы находились достаточно близко от него, чтобы заметить это. Он создавал образ змеи, летящей в воздухе. Этот образ был вне сознания, пока мы его не открыли. Когда пациенту было шесть лет, кто-то неожиданно швырнул в него змею, чем его ужасно напугал. И до сих пор он реагирует на внутренний образ летящей змеи кинестетическим ответом шестилетнего ребенка. Одна из вещей, которую мы смогли сделать, это изменить содержание картины. Мы заставили его создать образ человека, щлющего ему воздушные поцелуи. То, что мы действительно сделали -- так это изменили порядок, в котором функционировали репрезентативные системы. Сначала мы заставили его отреагировать кинестетически и лишь затем -- создать внутренний образ. Это сделало существование фобии невозможным.

Вы можете устранить любой ограничение, которое представляется уникальным достижением данного человека. Если вы поняли, из каких шагов состоит процесс, то вы можете поменять порядок шагов, изменить их содержание, ввести новый шаг или изъять один из существующих. Вы можете сделать много интересных вещей. Если вы считаете, что важным условием изменения является "понимание истоков проблемы и ее глубокого скрытого значения" и что вы должны иметь дело с содержанием и в результате с его изменением, то вероятнее всего, на изменение человека у вас будут уходить годы.

Если вы будете работать с формой, то вы достигните по крайней мере таких же хороших результатов, как если бы вы

работали с содержанием. Инструменты, направленные на изменение формы, гораздо более доступны. Изменить форму гораздо легче, и изменения получаются более устойчивыми.

Что за вопросы вы задаете, чтобы выявить шаги процесса?

Попросите пациента вспомнить о неприятном переживании. Спросите когда он испытал это в последний раз, или что бы случилось, если бы он пережил приступ прямо здесь сейчас. Или пусть он вспомнит, когда это с ним случилось в последний раз. Любой из этих вопросов вызовет те самые невербальные реакции и ответы, которые мы здесь вам продемонстрировали. Когда я здесь на нашем семинаре задаю кому-либо вопрос, то получаю невербальный ответ более быстрый и точный, чем осознанный вербальный.

"Как вы узнаете о том, что в данный момент испытывает фобию, а в другой момент нет? Как вы узнаете? -- вопросы этого типа дадут вам информацию обо всем, что вам нужно. Люди имеют тенденцию скорее демонстрировать это, нежели вводить в сознание.

Наша книга "Структура магического" посвящена тому, что мы называем "мета-модель" Это -- вербальная модель, способ слушания формы, а не содержания высказывания. Одно из специфических отличий "мета-модели" -- это т. п. "неспецифический глагол". Если я ваш клиент и говорю вам: "Мой отец пугает меня" -- то понимаете ли вы, о чем здесь идет речь? Нет, конечно, нет. Это все равно, как если бы я сказал: "Мой отец X меня", потому что для одного человека это означает, что отец прикладывает к его виску дуло пистолета, а для другого -- что отец просто ходит по комнате и ничего не говорит. Так что предложение "Мой отец пугает меня" несет в себе очень мало содержания. Оно просто указывает на то, что имеет место какой-то неспецифический процесс. Но конечно, следует быть внимательным, чтобы не пропустить момент, когда человек адекватно специфицирует с помощью языка какой-то фрагмент своего опыта.

Одна из вещей, которой учит мета-модель -- это задавание вопросов специфицирующих процесс, обозначаемый глаголом "пугает". "Как именно он пугает вас? " "Как именно вы узнаете, что вы испытываете депрессию, вину или фобию? " "Знать"-это еще одно слово, подобное слову "пугать". Оно не специфицирует процесс. Так что, если я скажу: "Я ДУМАЮ, что у меня есть проблема", это ничего не скажет вам о процессе. Если вы спросите: "Да, но как вы об этом думаете? ", человек сначала ответит: "Что? " Но, пройдя через начальный шок от того, что ему задали столь странный вопрос, он начнет демонстрировать вам процесс, сначала невербально. Он скажет: "Ну, так прямо и думаю" (глаза и голова идут прямо влево вверх). Или: "Ах, я не знаю. Вы знаете, это просто мысль, которая ко мне пришла". (глаза и голова идут влево вниз). Комбинация использования неспецифических глаголов и невербальной спецификации --

движение глаз и тела -- даст вам ответ на вопрос, будет ли этот ответ осознанным или нет.

Если вы будете продолжать задавать вопросы, человек обычно осознает процесс и объясняет вам, что происходит, хотя делает это с пренебрежением к вам, поскольку каждый убежден, что у всех процессы протекают точно так-же, как и у него. Один известный терапевт очень серьезно сказал нам однажды: "Каждый взрослый, интеллигентный человек всегда мыслит образами" Но это утверждение касается только ЕГО. Это его способ организации большей части своей сознательной активности. И более чем к половине населения этой страны его утверждение не имеет никакого отношения.

Очень часто на подобных семинарах люди задают вопросы такого типа: "Что вы делаете с теми, кто находится в депрессии?" (указывает на себя). Слова "с теми" неспецифированны, они не имеют референта в опыте, но невербальная коммуникация в этом случае весьма специфична, и люди делают то же самое с другими вербальными процессами. Если вы научитесь идентифицировать невербальные признаки, вам станет совершенно ясно, как работает процесс. Человек обычно приходит и говорит: "Ну, у меня есть проблема", а его невербальное поведение уже демонстрирует вам, как он ее продуцирует.

Итак, вопросы типа "Как именно?" или "Как вы узнаете?" обычно дают вам полную невербальную спецификацию процесса, через который проходит человек. В "структуре магического" содержится полная спецификация того, как задавать соответствующие вопросы, используя мета-модель.

Один наш студент научил мета-модели сестринский персонал одной больницы так, если пациент говорил: "Я уверен, что мне станет хуже", или "Я больше не смогу подняться", сестра спрашивала его: "Как вы об этом узнаете?" и продолжая затем задавая вопросы по мета-модели помогая пациенту осознать ограниченность своей модели мира.

Результат состоял в том, что средний срок пребывания больных в этой больнице снизился с четырнадцати до двенадцати дней.

Вся идея мета-модели дает вам возможности систематического контроля над языком. Когда мы начали обучать мета-модели наших студентов, результат был следующий: сначала они ходили и мета-моделировали друг друга, примерно в течении недели. Затем они начали слышать, что говорят они сами. Иногда они останавливались на середине фразы, поскольку начинали слышать себя. Это -- еще одно свойство мета-модели: она учит слушать не только других людей, но и себя.

Затем произошло следующее: они обратились внутрь себя и начали моделировать свои внутренние диалоги. Это превратило их внутреннюю речь из терроризирующего факта в нечто полезное.

Мета-модель -- вещь действительно упрощенная, но именно она служит основанием всего, что мы делаем. Без нее, и без

систематического контроля над ней вы будете работать неряшливо. Различие между теми людьми, которые делают свою работу хорошо, и всеми остальными заключается в наличии контроля за мета-моделью. Она буквально составляет основание всего того, что мы делаем, вы можете быть блестящим остроумным и прекрасно использовать сложнейшие метафоры, но если вы не умеете хорошо собирать информацию, как внешнюю, так и внутреннюю вы не будете знать, что делать. Вопросы мета-модели дают вам нужную информацию немедленно. Она может превратить ваши внутренние диалоги в нечто полезное.

Когда вы говорите с людьми, то они полагают, что все ими воспринятое внутреннее и есть то, что вы сказали. Внутри происходит так много всего, что им некогда осознать внешнюю форму вашей коммуникации. Вы можете произносить предложения, которые вовсе не имеют смысла, и люди будут отвечать так, как будто то, что вы сказали, имеет смысл. Мне удивительно то, что кто-то заметил, что шизофреники говорят "словесной крошкой". Я посетил много мест, говоря там словесной крошкой, а люди отвечали мне так, как будто я говорил на совершеннейшем английском.

Мужчина: Есть ли различия в зависимости от интеллектуального уровня клиентов, так сказать, умственно отсталый гений?

Нет... О таких различиях мне ничего не известно. Это даже забавно но подсознание функционирует у всех одинаково, вне зависимости от образования и интеллектуального уровня. 10 -- это тоже функция тех самых структур, о которых мы все время говорим.

Женщина: Когда вы предлагаете человеку пережить те ощущения, которые его беспокоят и наблюдаете за ним, осознаете ли вы, через какой процесс они проходят?

Да, в специфическом смысле слова "осознание". Сегодня здесь на семинаре я не сделал ничего такого, что я осознал бы в нормальном, рефлексивном смысле слова "осознание", в смысле отдавания себе отчета в том, что же я сейчас делаю. Я осознаю, что я делаю или говорю только в тот момент, когда я слышу себя или уже делаю что-то. Это важно. Я действительно убежден в том, что коммуникация лицом к лицу с другим человеком, не говоря уже о группе людей, слишком сложна для того, чтобы производить ее осознанно. Вы не можете делать это осознанно. А если вы все-таки делаете, то нарушаете естественный поток коммуникации.

Есть ли среди вас музыканты? ОК. Кто из вас делает это сознательно но?... Конечно, никто. Вы осознаете результат, слышите звуки, которые производите, но не процесс создания этих звуков. Что же произойдет, если вы в середине пьесы вдруг осознаете, что вы делаете? Бум? Вы завалите выступление. Но чтобы НАУЧИТЬСЯ играть ту же самую пьесу, на некоторых этапах вы должны воспользоваться своим сознанием.

Общаясь здесь с вами, я осознаю происходящее в том смысле,

что реагирую непосредственно. Но рефлексивно я не осознаю, что я делаю. Если бы я осознал это, я бы делал другую работу.

Представьте себе, что в понедельник утром вы возвращаетесь в свой кабинет и новый клиент говорит вам: "У меня фобия жевательной резинки". И в вашей голове возникает голос, который говорит: "О, это прекрасный случай для меня попробовать что-то новое". Затем вы смотрите вверх и спрашиваете клиента: "Так, и когда же вы в последний раз испытали интенсивную фобическую реакцию?" Клиент начинает реагировать различными движениями глаз. И если вы будете при этом представлять себе доску этой аудитории, на которой нарисована схема движения глаз и повторять про себя все то, что от нас здесь услышали, и испытывать чувства на предмет того, удастся ли вам применить что-то новое или нет, то вы не получите никакой сенсорной информации, которая бы послужила вам базой для выбора действия. В этом смысле рефлексивное осознание в процессе коммуникации отнюдь не полезно. Если вы, проведя терапию, что-то говорите себе, представляете картины или испытываете чувства, то, вероятнее всего, вы кончите тем, что будете проводить терапию, на себе самом. Я думаю, что, в основном, это и происходит. Очень часто терапевты проводят терапию не с другим человеком, сидящим у него в кабинете, а с самим собой. И многие клиенты, которые при этом меняются метафорически.

Многие терапевты получают специализацию, но в ходе учебы они не узнают ничего, что было бы им полезно для будущей работы. Они изучают статистику: "3, 5% клиентов являются..." Но очень редко к вам в кабинет являются сотня пациентов, с тремя из которых вы начинаете работать. Существуют так-же практические занятия по психотерапии. Но их проводят люди, которые умеют очень хорошо проводить терапию, но совершенно не знают ничего о том, как же они это делают.

Они расскажут свои мысли о том, что они делают, отвлекая таким образом ваше внимание от клиента, с которым они работают. Если вам повезет, то вы на подпороговом уровне ухватите признаки, на которые они ориентируются, и сможете реагировать на пациента систематическим образом. Но большинству это не удастся. Существуют многие психотерапевты, которые работают непродуктивно. Что вы должны начать делать -- так это реструктурировать свое собственное поведение, чтобы начать уделять внимание своему клиенту.

Мне кажется, что вам, как профессиональным коммуникаторам, надо потратить некоторое время на то, чтобы сознательно отработать специфические виды коммуникационных стереотипов, чтобы они функционировали у вас подсознательно и автоматически, как навыки вождения машины или мотоцикла. Вы можете так натренировать себя, чтобы ваше поведение стало систематическим, что требует первоначально некоторой сознательной практики. Так, когда вы видите, что человек визуализирует, а слышите аудиальные предикаты, то у вас может происходить автоматический

выбор: реагировать присоединением, или неприсоединением, или любой коммуникацией которая придет к вам в голову.

Другими словами, вам нужен подсознательный систематический репертуар стереотипов, на каждую точку выбора, с которой вы неоднократно сталкиваетесь в вашей работе. Например, как я устанавливаю раппорт с другим человеком? Как я поступаю, если пациент не знает, как ответить на мой вопрос сознательно, вербально? Как я реагирую на не когнруэнтность? Все это и есть точки выбора. Идентифицируйте, какие точки выбора повторяются в вашей работе, и для каждой такой точки постарайтесь насчитать шесть своих рекции, то, я считаю, вы вообще не действуете с позиции выбора. Если у вас только один путь -- вы робот. Если два, то вы находитесь в конфликте с самим собой.

Вы нуждаетесь в солидном основании для своих выборов. Один из путей приобретения такого основания -- это рассмотрение структуры своего поведения в ходе терапевтической активности. Соберите точки выбора, которые повторяются для вас, убедитесь, что на каждую точку у вас существует выбор из некоторого множества реакций -- и забудьте обо всем этом. И добавьте еще один инградиент -- мета-правило: "Если то, что вы делаете, не срабатывает, попробуйте сделать что-нибудь другое".

Поскольку ваше сознание ограничено ограничено, уважайте это и не говорите: "Я смогу теперь делать все то, о чем говорилось на нашем семинаре". То что вы действительно сможете сделать, так это посвящать первые пять минут каждой третьей беседы следующему: "Перед тем, как начать сегодня нашу беседу, я хотел бы узнать некоторые вещи о вашем когнитивном функционировании. Скажите мне, пожалуйста, какого цвета верхний фонарь светофора? "Оцените репрезентативные системы пациента, чтобы знать, что произойдет в беседе дальше в условиях стресса. Каждый четверг вы можете присоединяться к предиктатам первого клиента и отсоединяться от предиктатов второго. Это -- способ систематического открытия последствий своего поведения. Если вы не организуете свое поведение таким образом, оно остается случайным. Если вы организуете свое поведение и разрешите себе ограничиваться определенными стереотипами, последствия которых вам известны, а затем будете изменять эти стереотипы, вы создадите надежный репертуар реакций на подсознательном уровне. Это -- единственный путь, который мы знаем, ведущий к достижению СИСТЕМАТИЧЕСКОЙ гибкости поведения. Возможно существуют и другие пути. Но так происходит, что нам сейчас известен только один из них.

Мужчина: все это прозвучало так, как будто вы советуете нам экспериментировать с нашими клиентами, мне кажется, что как профессионал я обязан:...

Не согласен. Я считаю, что вы обязаны экспериментировать с КАЖДЫМ клиентом, чтобы развивать свои профессиональные навыки, поскольку в будущем вы должны помогать все лучше все большему количеству людей. Если, срываясь под маской профессионализма,

вы не будете совершенствовать свои навыки и экспериментировать, я думаю, что вы пропустите свой шанс и профессионализм станет для вас способом ограничивать себя. Подумайте о профессионализме. Если под этим поведением скрывается для вас набор тех вещей, которые вы НЕ можете делать, то вы ограничиваете себя в своем поведении.

В кибернетике существует закон необходимого разнообразия. Он гласит, что в любой системе, состоящей из людей или машин, элемент обладающий наибольшей вариабельностью, будет являться контролирующим элементом. А если вы ограничиваете свое поведение, вы теряете необходимое разнообразие реакций.

Самый яркий пример того -- психиатрические больницы. Я не знаю как в вашем штате, но у нас в Калифорнии очень легко выделить персонал больниц, так как у него есть профессиональная этика. У них есть групповые галлюцинации, которые являются более опасными для них самих, нежели для кого-то другого, так как они верят в то, что должны ограничивать свое поведение определенным образом. Это заставляет действовать в определенных ситуациях одинаково, но пациенты не должны играть согласно этим же правилам. Большая гибкость поведения позволяет вам добиться от людей нужных реакций и контролировать ситуацию. Кто же способен вызвать наибольшее количество реакций -- психиатр, который действует "нормально" или пациент действующий странным образом? Сейчас я приведу вам мой любимый пример.

Мы шли по коридору одной Калифорнийской больницы вместе с группой молодых психиатров. Приближаясь к большой гостиной, мы говорили нормальными голосами. Когда мы подошли к двери и вошли в комнату, все психиатры начали говорить шепотом. Конечно, и мы тоже начали шептать. В конце концов мы посмотрели друг на друга и спросили: "Отчего же мы шепчем?" Один из врачей повернулся к нам и сказал: "Здесь находится кататоник. Мы не хотим его беспокоить." Ну, если кататоник имеет большее необходимое разнообразие поведения, нежели профессионал, то я присоединяюсь к кататонику.

В Калифорнии каждая группа психотерапевтов имеет свою этику. Например: чтобы быть хорошим коммуникатором, вы должны одеваться как рабочий фермы. Второе правило -- это обнимать всех СЛИШКОМ крепко. Они всегда смеются над психиатрами, которые носят галстуки! Мне их поведение представляется ограниченным и одномерным. Вся беда с этими профессиональными кодексами заключается в том, что они ограничивают поведение. И каждый раз, когда вы скажете себе: "Этого я делать не могу", на это найдутся люди, с которыми вы не сможете при этом работать. В этой же самой комнате я прошел очень близко от кататоника, наступив ему при этом на ногу так сильно, как только мог, и получил немедленную реакцию. Он вышел из своей "кататонии" подскочил и закричал: "Не смейте этого делать!"

Франк Фарелли, автор "Провакативной терапии", представляет собой прекрасный пример необходимого разнообразия поведения. Он

готов на все, чтобы добиться контакта и рапорта.

Однажды он демонстрировал женщину, которая уже три или четыре года находилась в кататоническом состоянии. Он сел рядом с ней, посмотрел на нее и честно предупредил: "Я собираюсь добраться до вас". Она конечно, не дала никакой реакции, продолжая пребывать в кататоническом состоянии. Он наклонился и вырвал у нее волосок из ноги тут же над лодыжкой. И снова никакой реакции, так? Затем он поднялся на один дюйм вверх и вырвал еще один волосок. "Убери руки!" закричала она. Большинство из вас скажут, что это "Непрофессионально". Но самое интересное насчет непрофессиональных вещей -- это то что они СРАБАТЫВАЮТ! Франк сказал тогда, что он и не намерен был подниматься выше колена.

Однажды я читал лекцию в аналитическом институте Техаса. перед началом лекции они три часа рассказывали мне о своих исследованиях. Результат их сводился к тому, что психически больным людям нельзя помочь. К концу я сказал: "У меня складывается определенная картина. Разрешите мне проверить, прав ли я. Вы мне хотите сказать, что терапия, в ее настоящем виде, бессильна?" Они отвечали: "Нет, мы хотели сказать, что никакая форма терапии никогда не будет помогать шизофреникам". Я ответил: "хорошо. Вы действительно в своем праве: все мы, психиатры, должны поверить в то, что мы не можем помогать людям". Они на это: "Нет, будем же говорить о психотиках. Люди, которые живут в психотической реальности и та-та-та... И все эти вещи о рецидивах. Я спросил: "Но что вы делаете с этими людьми?" Тогда они рассказали мне о видах терапии, которые они применяют. Они никогда не сделали ничего, чтобы добиться от этих людей желаемой реакции.

У Франка Фарелли в отделении лежала больная, которая была убеждена в том, что она любовница Христа. Вы должны признать, что это малополезное убеждение. К каждому человеку она подходила и объявляла: "Я -- любовница Христа". И конечно, они отвечали "Да нет, это только иллюзия, бред... но так ли?" Большинство психических больных преуспевают в странном поведении и вызывании нужных им реакций. Франк обучил молодую девушку, социального работника вести себя систематически определенным образом и запустил ее в это отделение. Когда эта пациентка подошла к ней и сказала: "А я -- любовница Христа" та ответила: "Да, знаю, он мне о вас говорил, причем ответила с презрением, глядя немного назад. Через сорок пять минут пациентка сказала: "Я слышать не хочу больше про Христа и все эти вещи!"

Есть такой человек -- Джон Розен. Многие из вас о нем определенно слышали. У Розена есть две вещи, которые он делает систематически, получая отличные результаты. Одна из вещей, которые он делает систематически, получая отличные результаты. Одна из вещей, которые Розен делает очень хорошо, что описал Шеффлин -- это он так хорошо присоединяется к миру шизофреника,

что разрушает его. Это -- то же самое, чему научил Франк девушку -- социального работника.

Психотерапевты из Техаса никогда не пробывали сделать ничего подобного. Когда я сказал им об этом, у них вытянулись лица, потому что то, что я предлагал, выходило за рамки их профессиональной этики. Они выросли в системе убеждений, которая гласила: "Ограничивай свое поведение. Не присоединяйся к миру клиента, жди пока он присоединится к твоему. Но ведь психически больному гораздо труднее войти в мир психиатра, чем профессиональному коммуникатору -- в его мир. Но меньшей мере, первое -- более маловероятно.

Мужчина: вы клеймите многих людей, которые здесь сидят!

Конечно! Слова всегда это делают -- на то они и слова. Но если эти слова вы относите непосредственно к себе, то у вас есть потребность, чтобы на вас нападали.

Один из моментов, на котором застревают коммуникаторы, мы называли "модальный оператор". Клиент говорит: "Я не могу говорить сегодня об этом. В этой группе я не могу раскрыться. И я не думаю, что вы можете это понять" Если вы будете вслушиваться в содержание, вы просто уничтожите себя. Скорее всего вы скажите: "Что случилось?"

Стеретип состоит в том, что клиент говорит: "Я не могу", или "Я не должен X". Если пациент приходит и говорит: "Я не должен сердиться", то гештальт-терапевт отвечает: "Скажите лучше, что вы не хотите". Фриц Перлс говорил на немецком, и, быть может, в немецком эти слова существенно различны, но в английском языке этой разницы нет. "Не хочу, не могу, не должен" -- в английском языке все это то же самое. Не важно, не хотите ли вы, не должны или не можете -- все равно вы не делаете. Итак, человек говорит: "Я не в состоянии сердиться".

Если вы спросите: "Почему?", он начнет объяснять вам причины, и вы с большей вероятностью попадете в тупик. Но если вы спросите: "Что же произойдет, если вы все-таки рассердитесь" или "Что же удерживает вас от этого?" вы получите что-то гораздо более интересное.

Все эти идеи мы опубликовали в нашей книге "Структура магического", и многих потом спрашивали, читали ли они эту книгу. Нам отвечали: "О да, трудолюбиво прочел". А почерпнули ли вы что-нибудь от туда, например, из четвертой главы? "Я считаю, что это -- единственная осмысленная глава во всей книге#. "Конечно, все это я прекрасно знаю". "Хорошо, тогда я буду клиентом, а вы будете задавать мне вопросы. Итак, я не в состоянии рассердиться". "И как вы думаете, в чем здесь проблема?" -- это вместо того, чтобы спросить: "Что же удерживает вас?" или "Что же произойдет, если вы все-таки рассердитесь?" Без систематической тренировки в задавании вопросов мета-модели люди заходят в тупик. Наблюдая за работой Сэла Минушина, Вирджинии Сатир, Фрица Перлса и Милтона Эриксона, мы заметили, что они интуитивно пользуются многими из

двенадцати вопросов мета-модели.

Чтобы не думать о том, что же надо делать, вы должны пройти через программу тренировки ваших выборов. Если же вы будете думать о том, что надо делать, вы не заметите того, что происходит. Сейчас мы говорим о том, как организовать свое сознание, чтобы справляться со сложной задачей коммуникации.

Понимает ли клиент то, что происходит, совершенно не имеет значения. Если же он хочет знать, что происходит, самое легкое -- это ответить: "Есть ли у вас машина? Наверное, вы иногда ее ремонтируете. Объясняет ли вам автомеханик, перед тем, как начинает работу, что он будет делать с вашей машиной подробно и детально? Или: "Вам делали когда-нибудь операцию? Объяснял ли вам хирург, какие мышцы он будет перерезать и как он будет тампонировать артерии?" Я думаю что эти аналогии вполне годятся как реакции на попытку пациента к такому роду исследования.

Психиатрические учреждения у нас, в Европе производят множество людей, которые могут подробно и уточненно дать полный анализ своих проблем. Они расскажут вам, в чем состоят их проблемы, откуда они взялись и как они поддерживают в настоящее время их неадаптированное поведение. Но это вербально осознанное понимание своих проблем не даст чтобы реорганизовать свое поведение и свои переживания.

А сейчас я хочу сделать вам внушение. Конечно, мы здесь только гипнотезеры, и только внутренние это будет. Мы хотели бы внушить бессознательной части психики каждого из вас, с кем мы имели сегодня удовольствие общаться, что в ней представлены все переживания которые сегодня возникли, сознательные и подсознательные. Эта ваша часть использует естественный процесс сна и сновидений, являющийся естественной частью вашей жизни, как возможность сортировки сегодняшних переживаний. В этой вашей части представлено все, чему вы научились сегодня, полностью не осознавая этого. По прошествии дней, недель, месяцев вы сможете с удовольствием обнаружить, что вы делаете что-то новое. Вы обучились чему-то новому, не зная об этом, и будете приятно удивлены, обнаружив это в своем поведении. Будете ли вы помнить ваши сны, которые, мы надеемся, будут сегодня достаточно странными, или нет, мы разрешаем вам спокойно отдохнуть, чтобы завтра снова встретиться с вами освеженными и готовыми к восприятию новых и волнующих вещей. До завтра.

ИЗМЕНЕНИЕ ЛИЧНОСТНОЙ ИСТОРИИ И ОРГАНИЗАЦИИ

Вчера мы описали несколько способов, с помощью которой вы можете достичь рапорта и присоединиться к миру другого человека для того, чтобы в последствии помочь ему сделать новые выборы в своем поведении. Все это были примеры того, что мы называем

"шаганием в ногу" или "отражением". Вы будете отражать переживания человека в этой мере, в какой вам удастся присоединиться к его поведению, вербально и невербально. Отражение -- это сущность того, что многие называют рапортом. Существует столько измерений рапорта, сколько различает ваш сенсорный аппарат. Вы можете отражать предиктаты и синтаксис, позу, дыхание, тон и темп речи, выражение лица, моргание и т. д.

Существует два вида невербального отражения. Первый вид -- это прямое отражение. Например, я дышу с той же скоростью и глубиной, что и вы. Сознаете вы это или нет, но это окажет на вас глубокое влияние.

Другой способ невербального отражения -- это замена одного невербального канала другим. Мы называем это "перекрестным отражением". Существует два способа перекрестного отражения. Можно использовать один и тот же канал. Я могу использовать движение собственной руки так, чтобы они соответствовали ритму вашего дыхания. Хотя движение моей руки почти не заметны, но это имеет тот же самый эффект, что и прямое отражение. Это, конечно, не так драматично, как прямое отражение, но весьма эффективно. Тут мы используем один и тот же канал -- кинестетический.

Но вы можете использовать и другой канал. Например: говоря с вами... я слежу... за вашим дыханием... и я меняю... темп моей речи... в соответствии... с вашим... дыхательными... движениями. Это -- второй вид перекрестного отражения.

Если вы хорошо ПРИСОЕДИНИЛИСЬ, то можете теперь вести другого человека к изменению поведения, меняя то, что делаете вы. Способ наложения, о котором мы вчера упоминали, является примером этого. Вы присоединяетесь к репрезентации мира вашего клиента, а затем вводите другую репрезентацию. ПРИСОЕДИНЕНИЕ И ВЕДЕНИЕ -- это почти все, что мы делаем, вернее, этот стереотип виден во всем, что мы делаем. Если он осуществляется мягко и тактично, то работает с любым человеком, включая кататоника. В одной калифорнийской психиатрической больнице был парень, который несколько лет пребывал в кататоническом состоянии. Он все время сидел на кушетке в комнате отдыха. Единственное, что он мог предложить мне в качестве коммуникации -- это свою позу и скорость дыхания. Глаза его были раскрыты, зрачки расширены. Я устроился в кресле рядом с ним под углом 45°, и принял точно такую же позу, как и он. Тут я даже не скрывал, что я делаю. Я сидел в этой же самой позе, что и он, и дышал вместе с ним примерно 45 минут. К концу этого времени я стал слегка варьировать ритм моего дыхания -- он последовал за мной. Таким образом я узнал, что рапорт достигнут. Я мог и дальше менять ритм своего дыхания и вывести его из кататонического состояния постепенно. но вместо этого я использовал шок, закричав: "Эй, есть у тебя сигарета? Больной вскочил с кушетки и сказал: "Проклятье! Не смей больше этого делать!"

У меня есть знакомый ректор колледжа. Он живет в бредовой реальности, считая себя умным, престижным и т. п. Он держится чопорно, выглядит сердито и курит сигары. Это вполне бредовая реальность. Недавно в психиатрической больнице я разговаривал с парнем, который считал себя агентом ЦРУ, преследуемый коммунистами, которые и заточили его в больницу. Различие между парнем и ректором состоит лишь в том, что люди более склонны верить ректору, чем психотику. Ректор за свои иллюзии получает деньги. Чтобы присоединиться к каждому из них, я должен принять реальность. Про ректора я скажу: "ПОСКОЛЬКУ он так умен и авторитетен, он будет способен" -- и тогда я скажу о том, что я от него хочу. Если я иду на научную конференцию и нахожусь там с людьми, живущими в психотической реальности научного мира, я присоединяюсь к их реальности. Я готовлю ДОКЛАД, поскольку сырой опыт не войдет в эту реальность. Если же там будут элементы опыта, то они пойдут мимо этих людей.

Кто из вас чувствовал, что после дня работы в психотерапии или преподавания вы идете домой, и что-то с собой уносите. Вам конечно знакомо это ощущение. Статистика показывает, что терапевты в среднем живут на восемь лет меньше, чем люди почти любой другой специальности.

Если вы работаете с людьми больными или умирающими, вы не должны пользоваться прямым отражением, если не хотите иметь очень короткую карьеру. Люди часто говорят вам о боли, печали, пустоте, страдании и прочих мучениях. Если вы должны понять то, что они испытывают, сами испытывая это, то я догадываюсь что у вас бывают очень неприятные периоды в жизни. Важно иметь ВЫБОР -- отражать непосредственно или перекрестно. Если кто-то дышит нормально, присоединяйтесь с помощью дыхания. С астматиком же используйте движения руки или что-нибудь еще.

Давайте сейчас сделаем что-нибудь из того, что мы говорили вчера и сегодня. Есть ли у кого-нибудь из вас такое переживание, воспоминание о котором время от времени возвращается, чего-бы не хотелось?

ОК. Линда, это -- тайная терапия. Ваша задача -- сохранять в тайне содержание своих переживаний от нашей аудитории. Если вы расскажете им содержание, они станут вовлеченными. А если они вовлекутся, им будет труднее учиться.

Когда мы предлагаем человеку произвести какие-то изменения в себе здесь, на семинаре, то настаиваем, чтобы содержание своих переживаний он сохранял в тайне. Обычно мы говорим: "Возьмите какое-нибудь кодовое слово, цвет, номер или букву и обозначьте им неприятное переживание, от которого вам хотелось бы избавиться". Человек тогда говорит: "Мне хотелось бы, чтобы я был способен на М" или "Я хотел бы избавиться от 3". Такой пример имеет несколько позитивных сторон. В конечном итоге мы хотим научить вас делать то, что мы делаем, поэтому мы требуем, чтобы это была свободная от содержания, направленная на чистый процесс терапия. Таким образом, единственное, чему вы должны

уделять внимание—это стадии процесса. Вы не можете эффективно галлюцинировать на тему "З" -- это будет настолько же эффективно, как если бы вы галлюцинировали на тему "любви", "доверия", "уверенности в себе" и других таких же номинализаций.

Кроме того, многие люди отказываются работать над содержанием если в группе присутствуют другие люди, с которыми им не хотелось менять свои отношения. Не вскрывая содержания, вы избегаете этой трудности, так как никто не знает, о чем человек работает.

Линда, что вы вспоминаете, когда у вас возникают неприятные чувства? Образы или голоса? ОК. Она уже ответила на этот вопрос невербально. Если вы наблюдали за ее глазами, то видели, что сначала она посмотрела налево вверх, а потом направо вниз. Сначала она создает эйдетический ви зуальный образ, а затем испытывает по этому поводу неприятные чувства.

Линда, когда вы видите этот образ, вы испытываете неприятные чувства. Сейчас я попрошу вас внимательно посмотреть на этот образ и определить, испытываете ли вы еще неприятные чувства. Постарайтесь сделать это. Вы можете закрыть глаза и внимательно посмотреть на этот образ. (Пауза. Пока она испытывает неприятные чувства, он касается ее правого плеча). И, как вы видите по ее реакции, Линда сказала правду: когда она видит эту картину, она испытывает неприятные чувства. Итак, существует какое-то неприятное переживание, которое время от времени возвращается, и трудно сделать так, чтобы оно больше Линду не беспокоило, если я правильно понял вас.

Линда: правильно. Совершенно правильно.

Итак, время от времени этот образ возвращается и вы при этом испытываете те же самые чувства, которые испытывали тогда. А сейчас подумайте, в каком ресурсе вы нуждаетесь тогда, когда это случалось, чтобы по другому отреагировать на эту ситуацию, причем так, чтобы ваша реакция была бы положительный результат, если бы вы не проявили. Подождите минуточку, сейчас я хочу рассказать вам, что я имею ввиду под словом "ресурс". Под ресурсом я подразумеваю, например, помощь извне или что-то подобное. Ресурс -- это большая уверенность в себе, способность к самоутверждению, доверие, нежность -- то есть любой внутренний ресурс, который бы вам позволил тогда отреагировать на ситуацию совершенно иначе. Я не хочу, чтобы вы мне говорили, что это за ресурс. Я хочу только, чтобы вы подумали, что бы это могло быть. (Пауза) Пока он думает о ресурсе, он касается ее левого плеча.

Кто из вас заметил изменения в Линде? Давайте назовем реакцию Линды на образ "у", а реакцию на ресурс -- "х". Теперь давайте продемонстрируем. Какой из двух ответов вы видите сейчас? (Касается ее правого плеча...) Сейчас вы должны воспринять изменение цвета кожи, размера губ, изменения в дыхании, дрожание тела -- все это мы назвали У.

А это какая реакция? (Касается ее левого плеча...) Сейчас, когда я говорю, что она нуждается в ресурсе X, я даю вам ровно столько же вербальной информации, сколько и ваши клиенты, которые рассказывают вам о том, чего они хотят. Когда клиент говорит вам: "Я хочу быть уверенным в себе, испытывать доверие к людям, хочу любить их и уважать", он делает вам ровно столько же информации, как если бы он сказал: "Я хочу X". В каком-то смысле он дает вам в первом случае еще меньше информации, нежели во втором. Потому что тогда, когда он говорит: "Я хочу быть более уверенным в себе", вы берете ВАШ СМЫСЛ слова "уверенные в себе" и приписываете его своему КЛИЕНТУ. Если бы он сказал: "Ну, в чем я нуждаюсь, так это в некотором X", то вы бы избегали риска неправильно искаженного понимания клиента. Иногда мне думается, что психотерапию легче проводить на иностранном языке, которого вы не понимаете. Таким образом у вас не будет иллюзий, что слова для вас имеют то же самое значение что и для человека их произносящего. Поверьте мне, что это -- действительно иллюзия.

Почему же, когда я касаюсь ее правого плеча, возникает реакция У?...

Заметили ли вы, что появляется? Есть ли кто-нибудь здесь, кто заметил это? Что здесь происходит? Линда, верите ли вы в свободу воли?

Линда: Да.

(Он касается ее правого плеча) Кто же сейчас напряг мышцы вокруг вашего рта? В чью же свободу воли вы верите? Свобода воли -- смешное словосочетание. Это тоже номинализация. Когда вы подошли ко мне в ответ на мою просьбу, вы сделали утверждение о своей воли. Я сказал: "Подойдите сюда кто-нибудь, кто создает себе такие образы, которые не хотел бы создавать. Это утверждение касается того человека, который создает такие образы, но отнюдь не вас. Это -- ваше подсознание или ваше "мать", одно из двух.

Что же произошло? Понял ли кто-нибудь смысл происшедшего?

Женщина: Когда вы попросили ее уйти в глубь себя и посмотреть на этот образ, вы положили руку на ее правое плечо, в тот момент она испытывала неприятные чувства, и они ассоциировались с вашим прикосновением.

Не хотите ли вы мне сказать, что каждый раз, когда я касаюсь ее правого плеча таким же образом она дает ту же самую реакцию? (Он касается правого плеча Линды, и появляется реакция У).

Мужчина: Это действительно так выглядит. Я согласен с вами.

И как же такое могучее средство было не замечено современной психологией? Вот вы, взрослые люди, сидящие тут. Многие из вас окончили колледж, большинство из вас профессиональные коммуникаторы, вы изучали людей, и это, как они функционируют. Как вы понимаете то, что сейчас увидели?...

Что вам говорит имя Павлова? Это -- прямое обуславливание, стимул -- реакция. Линда испытывала определенное переживание, которое возникло в ответ на мой вопрос о том, от чего она хочет избавиться. Когда она в полной мере испытывала это переживание (А я знаю, что то было так, как я наблюдал за ее реакцией), все, что я должен был сделать -- это коснуться ее плеча. Теперь это прикосновение связано с этим переживанием. Это -- тот же процесс, как и тот, который она хочет изменить. Как это получается, что тогда когда она создает этот образ, автоматически появляются определенные чувства? Она видит образ, и бум -- возникает неприятное чувство. Это -- тот же самый процесс.

Когда человек находится в определенном состоянии сознания, таком как переживания у Линды вы можете ввести дополнительный компанет любую сенсорную систему, например, в кинестетическую. Мы называем это "якорь". В этом случае -- кинестетический якорь. Когда я теперь буду повторять то же самое прикосновение с тем же давлением, в той же самой точке и у Линды в этот момент не будет более сильных конкурирующих состояний сознания, будет возникать это переживание. Это прямое обуславливание. Я считаю, что оно является одним из наиболее мощных скрытых инструментов терапевта или вообще коммуникатора. Он может помочь вам достичь почти всех нужных вам результатов. Девяносто процентов всего, что происходит в ходе терапии -- это изменение кинестетических реакций на аудиальные и визуальные стимулы. "Мой муж заставляет меня чувствовать себя плохо". "Моя жена заставляет меня злиться".

Давайте сейчас проденстрируем один (но это только один) способ использования этого явления. Линда, вернитесь, пожалуйста, к переживанию У. Закройте глаза и вернитесь туда. В этот раз я хочу, чтобы сейчас вы увидели себя реагирующей на ту ситуацию совершенно иначе. Пере живайте все это до тех пор, пока не будете удовлетворены.

Сейчас она переживает прошлое, имея новый ресурс, тот, который был ей доступен тогда, когда это случилось в первый раз, и будет переживать до тех пор, пока не будет удовлетворена своей реакцией. Мы называем этот процесс "изменением личностной истории". Вы возвращаетесь в прошлое с новым ресурсом, который не был вам доступен тогда. Мы не знаем конкретно, что это за ресурс, и это нам не нужно. Сейчас она заново переживает прошлое. После этого мы будем иметь две истории -- одну -- реальную, когда у нее не было ресурса, и другую -- "новую", когда ресурс у нее был. В зависимости от того, насколько полно все это переживание (а это мы гарантируем закреплением с помощью якоря) обе эти истории будут в равной степени служить новому будущему поведению.

Линда: (открывает глаза и широко улыбается) Это прекрасно!
-- ОК. А сейчас, Линда, создайте старый образ, расскажите мне, что произойдет. Наблюдатели, какой будет ответ -- X или У?

Не опирайтесь только на свой сенсорный опыт. Вы можете проводить терапию, но самое важное -- узнать, сработало ваше действие или нет.

Мужчина: Я вижу смесь ответов X и Y.

-- Линда, что же вы испытываете? Когда вы смотрите на старый образ, испытываете ли вы те же самые чувства?

Линда: нет, не испытываю.

-- Не говорите больше ничего, вы уже ответили нам, что ваши чувства изменились.

Линда: Уф, мой страх исчез.

-- А сейчас применим другой способ чтобы проверить то, что мы сделали. Смотрите (он касается ее правого плеча). Видите ли вы ту же самую реакцию, которую такое же прикосновение вызвало раньше?

Женщина: Частично. -- Да, частично. Если бы реакция.. противоположной, то я считал бы, что сослужил клиенту плохую службу. Если вы занимаетесь выбором, то вы занимаетесь увеличением количества выборов, добавлением новых выборов, а не заменой их, или замещением одного порочного круга стимул -- реакция на другой. Если у вас есть клиент, который чувствует себя на работе маленьким и беспомощным, и вы измените его так, что каждый раз, приходя на работу он будет чувствовать уверенность в себе, испытывать ощущение счастья и доверия к людям, то его состояние вовсе не улучшится. У него по прежнему остается только один выбор из всех реакций. А если у вас только один выбор, то вы робот. Мы считаем, что терапия это превращение роботов в людей. Это нелегкое занятие. Все мы роботизированны. В каком-то аспекте вашей работой является подсознательное изменение этой ситуации, чтобы люди тренировались в выборе своего поведения, сознательного и бессознательного.

Что такое выбор? Для меня выбор -- это иметь возможность многообразные реакции на те же самые стимулы. Осознаете ли вы, что каждый раз, когда вы читаете книгу, в ней, скорее всего, нет новых для вас слов? Что там содержатся те же самые слова, но в иной последовательности? Куды бы вы не пошли, везде вы слышите те же самые слова, но в разных последовательностях? Каждый раз, когда я читаю художественную литературу, происходит то же самое, каждое слово, которое мы используем тут на семинаре вы уже слышали. Как же тогда вы можете научиться чему-то новому?

А сейчас мы сделаем еще одну очень важную вещь. В данный момент Линда имеет выбор. Вы все это видели. Но мы хотим, чтобы Линда имела выбор не только сейчас, сидя в этой аудитории, но и в других ситуациях. Всем вам знакомо следующее явление. Вы поработали с клиентом и оба знаете, что у него сейчас есть выбор. Он покидает кабинет вы счастливы, и он тоже, но через две недели он возвращается и говорит: "Знаете, я не совсем... Я не знаю, что произошло... М-да..." Или, еще хуже, он начинает

излагать ту же самую проблему, что и две недели назад, как будто из памяти у него стерлось все то, как вы прорабатывали с ним проблему.

У Линды здесь было измененное состояние сознания. Ее сознание радикально изменилось, чтобы прожить старый опыт и интегрировать в него новые ресурсы. Суть состоит в том, (так 20 лет назад родилась семейная терапия) что если вы просто введете изменения в измененное состояние сознания, в котором человек находится в кабинете врача, в в группе, и т. д. очень вероятно, что в первое время оно не распространяется в другие сферы жизни пациента. Вы должны родить изменения несколько раз. Вы должны быть уверены, что новое понимание себя новое поведение, новые выборы будут перенесены из контекста, где они совершились, в реальный мир.

У нас существует очень легкая процедура, которую мы называем -- "присоединение к будущему". Она используется для того, чтобы перенести новое поведение в соответствующий контекст. Это-еще одно использование, закрепление с помощью якоря. Вы знаете новую поведенческую реакцию и знаете контекст, в котором, как хочет клиент, эта реакция бы появилась. Задайте клиенту следующий вопрос: "Что является первым признаком, который вы можете увидеть в этой ситуации, в которой хотите сделать свой выбор?"

Линда, есть ли в вашей сегодняшней жизни ситуации, которые напоминают ту, что вы видели на этой картине из прошлого? И в которых вы реагировали бы точно так же, как и в прошлом, хотя вам этого бы не хотелось? А сейчас я хотел бы знать, что позволяет вам определить что это -- тот же самый контекст. Это что-то, что вы видите, слышите или чувствуете?...

Линда: Это то, что я вижу, это то как некто выглядит.

ОК. Теперь посмотрите, как он выглядит. Каждый раз, когда вы видите что-то подобное, вы почувствуете это (он касается ресурсного якоря) Я хочу, чтобы вы помнили, что у вас есть именно этот ресурс...

Это "присоединение к будущему", "проход в будущее". Оно занимает полторы-две минуты, и гарантирует, что ваша работа, ее результаты, будут проявляться и в реальном мире. Те же самые стимулы, которые раньше вызывали неадаптивные стереотипы реакции, в данном случае чувства, которые Линда хотела бы изменить, будут теперь являться стимулами для ресурсной реакции. Сейчас она автоматически будет иметь доступ к новому выбору в ситуациях любых, а не только в кабинете групповой комнате и т. п. Это -- обуславливание типа стимул.

У нас нет возможности быть постоянно с Линдой, чтобы держать ее за плечо, поэтому мы должны сделать триггером нового поведения часть актуального контекста. Самое лучшее -- сделать триггером для нового поведения то, что раньше вызывало неадаптивные реакции. Если звук голоса начальника заставляет ее чувствовать себя беспомощной, тогда сделайте этот звук

триггером для переживания уверенности в себе, доверия и т. п. Иначе уже существует старые якоря окажутся сильнее новых, которые вы создали.

Именно это явления послужило толчком для развития семейной терапии. Ребенок -- шизофреник попадает в больницу, получает новых "матерей", ему становится лучше -- он счастлив, хорошо учится. Затем его возвращают в семью и за несколько недель он снова становится шизофреником. И тогда психиатры сказали: "Да, ведь что-то именно в семье заставляет ребенка быть шизофреником, значит мы должны лечить всю семью". Вы не ДОЛЖНЫ лечить всю семью. Есть один способ сделать это: это выбор. Если к вам приходит вся семья, то все якоря у вас на глазах и вы можете их использовать. Это можно продемонстрировать. Линда, вы можете сесть на место. Спасибо.

А сейчас я порошу на сцену двоих, кто хотел бы сыграть мужа и жену...

Спасибо, Ларри и Сьюзи. Сьюзи, какие у вас жалобы на мужа? Что он делает или чего не делает?

Сьюзи: Он пьет слишком много пива. Он никогда не смотрит со мной футбол.

Он никогда не смотрит с вами футбол? И как вы себя от этого чувствуете?

Сьюзи: Я схожу с ума. Я опусташена.

Опусташены, значит вы нуждаетесь во внимании с его стороны?

Сьюзи: Да.

А когда вы стараетесь завоевать его внимание, что-смотрите, он отвечает на мой вопрос визуально. Бум! Вот то, что обычно происходит. Жена говорит: "Чувствую свое желание, чтобы он до меня дотронулся, а муж отвечает (гляди вверх): "Я не вижу, чтобы это было сейчас нужно". Верно? Или он приходит домой и говорит: " В доме всегда беспорядок". Я больше видеть этого не могу". А она говорит: "Но при этом чувствуешь себя так уютно!"

Вот здесь я собираюсь использовать якорь. Я скажу: "Да, трудно поверить, но разрешите мне проверить это. "Затем я задам мужу несколько риторических вопросов, просто для вызывания реакции. Я скажу: "Ларри, разрешите мне задать вам несколько вопросов. Бывает ли так что вы действительно хотите почувствовать себя близко к жене, проявить к ней внимание и теплые чувства?"

Ларри: Конечно, бывает.

(он касается его запястья)

Из моего прошлого терапевтического опыта я знаю, что супруги часто запутываются в словах, потому что люди вообще не в ладу со словами. Взрослых не учат использовать слова, этому не учат даже детей Сьюзи, я вам попробую рекомендовать следующее: Я хочу дать вам невербальный сигнал, который позволит нам узнать, готов ли Ларри проявить к вам внимание.

Всякий раз, когда вам захочется, чтобы он проявлял к вам внимание и теплые чувства, подойдите к нему и вот возьмите его за запястье. ОК. Не попробуете ли вы сделать это прямо сейчас? Я хочу убедиться в том, что вы меня поняли.

Когда вы это сделали, Сьюзи, он кивает или отрицательно покачивает головой в зависимости от того, готов ли он провести какое-то время с вами. В этом случае он получит от вас недвусмысленное сообщение о вашем желании, потому что если вы подойдете к нему и резким голосом скажете, подтолкнув его плечом: "Футбол будешь смотреть?", то он может неправильно это проинтерпретировать. Теперь я могу отослать эту пару для того, чтобы все это они проделали дома. Ей я скажу: "Вам надо повторять это дважды в день -- и все". И что за "невербальный сигнал? Это якорь. И что же произойдет? Кивнет ли он в знак согласия или отрицательно покачает головой?

Первые несколько раз она будет проделывать все это полностью. Но скоро этот стереотип сгладится. Она начнет только приближаться к нему -- и этого уже будет достаточно. Потом ей будет достаточно посмотреть на него, и это вызовет ту же самую его реакцию.

Пары запутываются в своих отношениях потому, что не знают, как вызывать друг у друга реакции. Реакция, которую они получают, совершенно отличается от той, которую они были намерены получить. Например, один мужчина действительно хотел, чтобы жена иногда успокаивала его. Он сидел на краешке кровати и смотрел в пол. Она, конечно, приходила к выводу, что он хочет оставить пространство за собой, и уходила из комнаты. Через семнадцать лет они пришли на терапию и он сказал: "Она никогда не поддерживала меня, когда я в этом нуждался". Она ответила: "Но и ты тоже". Я спросил: "Как вы давали знать, что нуждаетесь в поддержке?" Когда я сидел на краешке кровати, то смотрел на нее" Она: "О, именно тогда я думала что ты хочешь остаться в одиночестве". Вот почему мы говорим: реакция которую вы получаете, и является смыслом вашей коммуникации. Реакции, которые люди получают связаны с их собственным поведением. Сьюзи, если она хочет внимания обладает теперь прямым способом вызывания у мужа такой реакции. После того, как вы дадите паре несколько якорей, она начинает использовать их, при чем они при этом не понимают, что происходит. Для них просто все меняется "таинственным образом". Это--один из способов использования якорей в работе с парами.

Как правило, люди в парах просто привыкают к поведению друг друга, и не пытаются делать друг с другом ничего нового. Не то что бы они были неспособны на это, просто они настолько привязаны к ригидным стереотипам, поведения, что не делают ничего нового. Пока люди в паре не привыкли друг к другу, у них не возникает серьезных трудностей в общении.

Если вы хотите разрушить ригидный стереотип коммуникаций, то можно начинать с того, что присоедините этот стереотип к

какому-либо неприятному или привлекающему вниманию якорю.

В одной супружеской паре весь жизненный опыт мужа состоял в том, что он создавал сконструированные образы некоторых возможностей, функция же жены состояла в том, что она вызывала эйдетические образы чего-то подобного, а потом говорила мужу, как это плохо. Например, он говорит: "Хорошо бы сделать в нашей спальне дневной свет", а она отвечает: "Помнишь мы были в гостях у таких-то, и у них лампы дневного света постоянно ломались". В другого рода коммуникацию они никогда не вступали!

Я проводил терапию с этой парой в моей гостиной. Я зашел, сел и сказал: "Знаете, я вырос в городе, поэтому здесь в деревне меня многое простое поражает. Представляете, вчера я обнаружил в доме гремучую змею, вот здесь она проползла, прямо через ту гостинную! Ужасно!" Сказав это, я посмотрел на пол за их креслами и медленно проследил глазами, как она ползет.

Затем начали беседовать. Когда супруги начали спорить, я всякий раз смотрел в пол, и они спорить переставали. Я начал прикреплять их ужас перед змеями к данному разговору. По истечению часа времени они перестали разговаривать таким образом, так как это было неприятно потому, что их чувства к змеям ассоциировались со спором. Если вы собираетесь с кем-то разговаривать, и существует возможность еще того, что вам понадобится собеседника прервать, вы должны обеспечить себе эту возможность еще до начала сеанса.

Вы можете прервать бихевиорально, как в этом приеме со змеями или вербально: "Ой, подождите! Что же... " или: "Страдаете ли вы аллергией на укусы пчел? " (посморев на ее руку) Это привлечет внимание. Или: "Стоп. Я вспомнил кое о чем, что забыл записать".

Якорь -- забавная вещь. Вы можете закреплять якорь в воздухе, и люди будут реагировать на это. Вы можете подвешивать понятия и объекты в пустом пространстве. Недавно я обучил группу продавцов, и кое-кто спросил: "Вот вы учите нас быть гибкими. Что делать, если я предложил покупателю абсолютно все, что у меня имеется, и на все получил негативный ответ? " Я ответил: "Первое, что вы должны сделать это слегка отойти, затем указать на то место, где вы были, и сказать о том, как это ужасно".

Это называется диссоциация. Вы можете продолжать свою работу с "трудным покупателем". Когда вы видите, что на все он отвечает негативно, сделайте шаг в сторону и скажите: "Да, подобные разговоры могут вывести человека из себя". Затем попробуйте что-нибудь еще. Те из вас, кто действительно хочет стать более генеративными, могут, когда надоест прикасаться к предплечьям и коленям клиентов, попробовать понять, что механизм якоря является наиболее универсальным и обобщенным из всех средств, которые мы используем.

Однажды я читал лекцию в большой аудитории академических психологов. В середине лекции я отшел в угол сцены, посмотрел

на потолок и сказал "Странно! ", затем продолжал читать лекцию. Через некоторое время я вновь посмотрел туда и повторил: "Да, действительно странно". Я сделал это несколько раз, и всякий раз большинство людей в аудитории смотрели вверх, на пятно на потолке. Затем я отошел в сторону и стал говорить, прямо смотря в аудиторию. Я наблюдал как поднимаются руки и другие подобный бессознательные реакции.

Если бы люди научились замечать, что то, что они делают, не работает, и меняли бы способы своего поведения, то пребывание в паре стало бы очень интересным. Но перед этим надо сделать еще что-то осознать, какого результата они хотят добиться и заметить получают они его или нет.

Один из приемов, который мы используем в работе с парами, состоит в том, что мы запрещаем им разговаривать. "Не разговаривайте друг с другом, пока я вам не разрешу. Если я поймаю вас на том, что вы пользуетесь словами, то оштрафую вас". Они должны проявить новые поведенческие реакции, они становятся интересными друг для друга если не начинают испытывать друг к другу что-то большее. Если даже они остаются при прежних стереотипах поведения, то начинают генерировать по крайней мере, новое содержание. Он хочет, чтобы она погладила его рубашку, подходит к ней и жестикулирует. В ответ она идет на кухню и приносит ему бутерброд, не так ли? Раньше, когда он происил погладить ему рубашку, а она делала что-нибудь другое, он начинал сейчаковать ее: "Ты никогда не делаешь того, о чем я тебя прошу и т. п. Сейчас же, когда он получает бутерброд вместо наглаженной рубашки, он не может ее критиковать, потому что ему запрещено говорить. Чтобы получить от нее то, что ему нужно, он должен изменить свое собственное поведение. Так что он пробует снова. Он пробует все новые способы, пока не найдет такой, который сработает. Затем эту ситуацию я могу использовать как пример для них. Я могу сказать "Даже если вы пользуетесь речью, если что-то у вас не получается, продолжаете попытки, меняя свое собственное поведение".

По мере того, как они научаются варьировать свое поведение, они устанавливают новые якоря. Лишь где-то половина их них будет использована, но и это даст множество возможностей изменить их отношения.

Чир хорошо в семейной терапии, так это то, что приносят свои якоря с собой. Если родители приводят к вам беспокойного ребенка, вы можете пронаблюдать, на что он реагирует, потому что все первичные гипонтические отношения -- здесь, перед вами. Симптоматическое поведение ребенка, как и вообще симптоматическое поведение -- это всегда реакция на что-то. Вопрос состоит в том, на что именно? Применить то, на что он реагирует часто гораздо легче, чем изменить его поведение. Не всегда мы должны знать, на что же именно реагирует ребенок, но часто это легко обнаруживается. Родители приводят к вам "гиперактивного" ребенка и первые пять минут он ведет себя

совершенно спокойно. Потом отец смотрит на мать и говорит: "Ну и что же ты собираешься делать с ребенком?" Когда сразу после этого ребенок вскакивает и начинает носиться по комнате, это может дать вам указание на то, что он реагирует. Но вы этого не заметите, если в этот момент будете внутри себя делать образы и говорить себе о том, какие лекарства вы ребенку выпишите.

Мужчина: А что вы делаете с суицидальным ребенком? Как вы узнаете, на что он реагирует, если он все время сидит в депрессии.

Ну, в 99 случаях из ста депрессия указывает на тот стереотип, о котором мы уже говорили. Я не хочу семейную терапию, пока не позабочусь о суицидальной части семьи. Я задам примерно следующий вопрос: "В каком ресурсе вы, как человеческое существо нуждаетесь для того, чтобы продолжать жить и испытывать счастливые переживания?" Затем я сделаю то же самое, что и с Линдой, "изменение личностной истории".

Мы предполагаем, что человек, который пришел к вам и сказал: "Помогите мне", уже использовал все свои осознанные ресурсы и это ему не помогло. Но мы полагаем также, что где-то в его персональной истории у него есть переживания, которые могли бы послужить ему ресурсом именно в этой актуальной невыносимой ситуации. Мы убеждены в том, что у людей есть все те ресурсы, в которых они нуждаются, но в подсознании. Они существуют неорганизованные с данным контекстом. Не то, чтобы этот человек не может чувствовать себя уверенно на работе, он просто не чувствует себя там уверенно. Он может себя чувствовать прекрасно и уверенно на площадке для гольфа, но это переживание, этот ресурс не связан для него с ситуацией на работе. Он никогда не связывал эти два состояния. И все, что мы должны сделать -- это взять этот ресурс и поставить его туда, куда надо, соединить эти диссоциированные части его Я. присоединение с помощью якоря и интеграции, которая при этом наступает, дает вам возможность устранить диссоциацию, чтобы человек имел доступ к нужному ресурсу в соответствующей ситуации.

Мужчина: Существуют ли ситуации, где ваше утверждение не оправдывается и терапевт должен дать клиенту...

Нет, мне не известны такие ситуации.

Сейчас мне хотелось бы сказать нечто важное для вашего собственного обучения. В психотерапии существует один феномен, которого я не обнаружил ни в одной другой области деятельности -- из тех, с которыми я соприкасался. Когда я учу что-то делать и демонстрирую, что какой-то прием работает, психотерапевты обычно спрашивают, где это НЕ работает или что я еще в таких случаях делаю. Сейчас я рассказываю вам, как работать с людьми которых мучают образы из прошлого, а вы в ответ спрашиваете меня: "А где эти приемы не работают?"

Если я демонстрирую вам что-то, чему бы вы хотели научиться, вы можете потратить свое время на то, что-бы

действительно этому научиться ся. Существует великое множество вещей, который мы не можем делать. Если вы можете запрограммировать себя так, чтобы искать новое, полезное для себя и учиться этому, а не стараться найти случаи, где-то, чему вас учат, непримеримо, то вы обязательно обнаружите эти случаи, это я вам гарантирую. В этих случаях я рекомендую вам попробовать чтонибудь другое.

А сейчас я отвечу на ваш вопрос. возьмем крайний случай -- человека, у которого опыт общения с миром ограничен. У нас был пациент, который в течении двенадцати лет сидел дома, лишь три раза в неделю покидая дом для визита у психиатру. С 12 до 22 лет он постоянно принимал психотропные средства. У него была очень небогатая персональная история. Но 12 лет подряд он смотрел телевизор, и это составило доста точный ресурс, который позволял нам вводить изменения, в которых он нуждался.

Разрешите мне проформулировать ваш вопрос. Если вы спрашиваете клиента: "Каким бы вы хотели быть? ", а он конгруэнтно отвечает: "Я не знаю, чего я хочу. Я действительно не знаю, в каком ресурсе я тогда нуждался", то что вы тогда будете делать? Вы можете попросить его угадать. "А если бы вы знали, то что бы это тогда было? " "Ну, если вы не знаете, то придумайте. Соврите мне. "Знаете ли вы человека, который знает, как это делается? " "Как бы вы себя чувствовали, если бы знали?" "Кого бы вы напоминали по виду? " "Как звучал тогда ваш голос? " Когда получите ответ, тогда можете присоединить, закрепить его с помощью якоря. Вы можете буквально конструировать личностные ресурсы.

Для большинства людей, которые приходят к вам, и для всех вас, сидящих здесь, личностная история является набором ограничения на ваши переживания и поведение. Конструирование новых возможностей с помощью якорей может буквально преобразить вашу персональную историю -- сделать из набора ограничений набор ресурсов.

Другой ответ на ваш вопрос состоит в том, что если даже человек не имеет в своем опыте переживаний, которые нужны ему как ресурс то у него есть представление о том, что бы это могло быть, пусть это даже будет поведение других людей. Внутри человека есть определенная репрезентация, которую он обозначает "поведение других людей" и подобное поведение он себе не разрешает, но это представление все равно находится внутри человека. Если вы можете добраться до этой репрезентации, то можете закрепить ее с помощью якоря. Вы можете сделать это прямо или скрыто. "Ну, я не могу увидеть те образы, на которые вы сейчас смотрите внутри себя, мне не доступно это ваше представление о вашем друге, который умеет это делать. Не можете ли вы сейчас изобразить для меня этого друга, чтобы я понял, к чему вы стремитесь? " "Проявить это поведение, чтобы я понял, как ведет себя Джо в этой ситуации". "Покажите мне, как вы не должны реагировать". Затем закрепите, то, что они делают

с помощью якоря, и тогда это станет таким-же реальным поведением этого человека, как и любая другая его реакция.

Или же, вы можете заставить человека повести себя определенным образом. Когда человек говорит: "Ну, знаете, никогда я себе этого не позволю. Никогда не буду выглядеть подобным образом", то это не обязательно правда. Однажды к нам обратилась женщина, которая, по ее словам, никогда не могла сказать о том, чего ей хочется и утвердить себя, она не могла привлечь к себе внимания других людей. И ее работа, что интересно, была связана с обучением самоутверждению. Она не могла регулярно посещать терапевта, так как это разрушило бы ее репутацию. Мы попросили ее подождать минутку, а сами удалились обсудить ситуацию, обсудив, мы стали просматривать журналы и занимались этим два с половиной часа, пока она в ярости не влетела к нам, чтобы сказать: "Если вы сейчас же займетесь мной!... и т. п." Если вы достаточно гибки в своем поведении, то можете вызвать нужную вам реакцию тут же, на месте. Мы сделали вывод, что эта женщина знает, как привлечь к себе внимание, если ей обеспечить соответствующий контекст. Мы его обеспечили, она сделала шаг вперед. Мы закрепили его с помощью якоря и перенесли другие, нужные ей контексты.

В подобной работе есть свои огромные преимущества. Перед началом работы мы не должны решать, из скольких частей состоит личность клиента, и чем каждая его часть занимается. Мичиганская ТА модель личности состоит из 9 частей: критическая родитель, естественный ребенок, взрослый, маленький профессор и т. д. На теоретическом уровне транзактные аналитики договариваются о том, сколько и каких частей должна иметь личность. Таким образом транзактные тренеры и психотерапевты инструктируют себя в том плане, как им следует организовать опыт человека. Но ни один из моих клиентов не имел ни "родителя", ни "взрослого", ни "ребенка", если только он не пришел ко мне от транзактного терапевта. В последнем случае личность действительно состоит именно из этих частей. При использовании якорей вам не надо решать до начала сеанса, какие вам следует использовать категории человеческого опыта и какие виды коммуникации. Вы должны просто принимать все то, что возникает, не стараясь понять значения этого. Я так и не знаю, что такое для Линды Хи У, но я знаю, что я могу с этим Х и У оперировать на уровне процесса, не зная никакого содержания, но помогая Линде измениться. Вы не должны решать заранее сколькими частями личности пациента вы позволите существовать, вы не должны требовать от клиента такой гибкости, которая бы позволила ему организовать свой опыт согласно вашим категориям. Вы просто принимаете то, что он вам предлагает, закрепляете это и используете.

Женщина: Всегда ли вы закрепляете с помощью якоря негативные чувства? Ведь они уже содержались в ее репертуаре.

Мы ничего не делаем всегда. Часто бывает полезным

закрепить с помощью якоря ответ, от которого человек хочет избавиться. У всех вас встречались такие случаи, когда, начиная работать с клиентом над определенной проблемой, вы друг обнаруживали, что работаете уже над чем-то другим (особенно часто это происходит с детьми, так как сознание у них очень изменчиво). Начальный якорь стабилизирует то, над чем вы работаете, чтобы вы смогли вернуться в любой момент к тому, с чего вы начали. И если бы я захотел вернуться назад, и узнать откуда у Линды возник тот отрицательный опыт, первоначальный якорь дал бы мне прекрасную возможность это проделать.

Если клиента мучит какое-то чувство, то гештальт-терапевт говорит ему: "Интегрируйте свое чувство, оставайтесь при нем, преувеличивайте его. Идите во времени назад... и что вы сейчас видите?" Здесь терапевт стабилизирует определенную часть опыта, а именно кинестетический компонент. Затем он говорит: "Сохраняйте этот компонент и позвольте ему увести вас назад, вглубь вашей личной истории, чтобы полностью пережить заново тот опыт, над которым мы сейчас работаем". Используя якорь, вы всегда можете вернуться к тем кинестетическим реакциям, с которых уже начали работу, и таким образом стабилизировать то, над чем вы работаете. Это — лишь один из преимуществ использования якоря таким образом.

Другое преимущество состоит в возможности проверки достигнутых результатов. После того, как мы проделали работу по интеграции, после того, как она оживила ресурсное переживание и снова пережила неприятную ситуацию уже с ресурсом, я выждал некоторое время и прикоснулся к начальному якорю. И я получил интегрированную реакцию, узнав таким образом о том, что процесс сработал. Но следите, чтобы клиент никогда не узнал о том, что таким образом вы проверяете свою работу. Этот скрытый невербальный способ проверки даст вам возможность убедиться, что интеграция завершена еще до того, как клиент покинет ваш кабинет. Опираясь на гуманистическую психологию многие из вас ожидают от больных вербальной осознанной обратной связи, но такой вид обратной связи — наименее полезный из всех возможных.

А сейчас я хочу, чтобы вы осознали, что ваш клиент не может сделать ничего такого, чтобы вы не смогли закрепить с помощью якоря. Если вы собираетесь использовать якорь, то должны хорошо осознать, что он из себя представляет. Если клиент приходит и говорит: "Я нахожусь в депрессивном состоянии", а вы отвечаете: "Угу,..." то этот ответ может точно так же служить якорем, как и прикосновение к руке. Вы должны хорошо отдавать себе отчет в том, какой якорь какому переживанию соответствует. Мы рекомендуем вам в течении месяца использовать только кинестетические якоря. поступая таким образом, вы обнаружите, что закрепить с помощью якоря можно любой фрагмент переживания в любой репрезентативной системе. Большинство же терапевтов используют якорь так, что это мешает

или обращает вспять процесс терапии, поскольку не знает, какие якоря они используют и что ими закрепляют.

Тут есть еще один важный момент, когда вы спрашиваете: "Всегда ли вы закрепляете негативные чувства, то на самом деле ничего "Негативного" тут нет. "Негативный" -- это суждение об опыте. Это не опыт это логическое умозаключение. переживание, которое Линда считала неприятным, сейчас служит ей основание для будущего обучения, если его включить в соответствующий контекст. Если первые 20 лет своей жизни вы прожили без единого неприятного переживания, вы будете просто глупыми и неспособными ни на что человеческое. Важно понять, что любое переживание может быть развивающим, позитивное оно или плохое, приятное или неприятное.

В сущности, непонятно даже, существовало ли данное переживание на самом деле. Возьмите любое ваше переживание любого события, которое, как вы считаете, на самом деле имело место, и при ближайшем рассмотрении окажется, что этого не было. Неприятное переживание, которое Линда заново сегодня испытала, является мифом в той же степени, как и тот новый опыт, который она получила, переживая эту ситуацию с новым ресурсом. То, что мы с ней сделали, настолько же реально, как и то, что случилось с ней "на самом деле". На самом деле не было ни того, ни другого. Если вы хотите проверить это утверждение на себе, то через два-три месяца попытайтесь вспомнить, что происходило на этом нашем семинаре. а затем посмотрите видеопленку. Вы убедитесь, что ваше воспоминание имеет очень мало отношения к семинару. Поскольку ваша личностная история -- это миф, используйте ее как набор ресурсов, а не набор ограничений. Один путь к этому -- это использование якорей.

Те из нас, кто проходил курс ТА как клиент, помнят, наверное, как живо вам удалось вспомнить те события из детства, которые вы пережили в возрасте двух лет и восьми месяцев.

Женщина: да, у меня это очень хорошо получилось, я прекрасно, кроме одного: формирования вашего восприятия некоторых событий. Взаимосвязь между тем, что действительно происходило и вашим опытом в лучшем случае весьма слабая точка. но ваши восприятия реально существуют. Получение разрешения на опыт, оставшийся как след от тех событий, которые никогда не происходили, имеют такую-же (а может и большую) ценность, как получение разрешения на реальные переживания, в особенности если первое место болезненное и дает в результате большую возможность выбора для клиента. Я очень легко могу "вмонтировать" в вашу память переживания не имеющие никакого отношения к реальным событиям и являющиеся просто порождением моей фантазии. Я пробовал делать это -- и мне удавалось. Моя мать сейчас верит, что она проделывала со мной такие вещи, которых в действительности вовсе не было.

Я знаю, что их не было. Но я убедил ее в том, что это было на самом деле. Я сказал ей, что ходил на групповую

психотерапию, где со мной произошли очень важные для меня изменения. и все это было основано на оживлении моего детского опыта. Когда я рассказал ей об этих детских переживаниях, она порывалась в своих воспоминаниях и нашла что-то похожее. Конечно же, наш опыт достаточно бога, чтобы найти переживания, попадающие под какую угодно категорию.

Тут происходит то же самое, как если бы я сейчас сказал: "Через некоторый момент вы осознаете свои ощущения в правой руке, хотя в данный момент быть может, вы их полностью не осознаете". Если вы сейчас не обратите внимание на свою правую руку, то, скорее всего, вы уже мертвы. Сейчас вы были обречены на то, чтобы ощутить свою правую руку. Большинство феноменов в психотерапии основано на том, что они настолько обобщены, что любой человек, порывшись в своей истории найдет там соответствующее переживание.

Пользуясь этим, вы можете прекрасно "читать мысли". Возьмите предмет, который принадлежит кому-то из присутствующих и держите его в руке. Это позволит вам видеть присутствующих также с помощью периферического зрения. Затем скажете, что-то вроде: "Я -- человек, который озабочен вопросами, связанными с наследственностью". Затем вы наблюдаете за человеком, чей предмет у вас в руках, и он вскрикивает: "Наследственность!" Так? Затем он роется в своей памяти, так? И что-то в его жизни будет непременно связано с наследственностью, так что он продолжит: "Ну конечно! Дядя Джордж! Я вспомнил!"

Периферическое зрение -- это источник всей той информации, которая мне нужна. Зрительная периферия устроена таким образом, который позволяет различить наиболее тонкие движения, недоступные для восприятия с помощью фовиальной части глаза. Сейчас я смотрю прямо на вас, если бы нарисовать траекторию взгляда, то линия прямо бы уперлась в вас. В поле моего периферического зрения оказывается кто-то другой, и это как раз то, что мне нужно. пока я говорю с помощью периферического зрения, я наблюдаю за вами, чтобы увидеть обширные реакции, внезапные движения, изменение дыхания и т. д.

Для тех, кто, хочет научиться делать это, я могу предложить упражнение. Оно очень легкое. Если я хочу помочь Джейн научиться доверять своему периферическому зрению, то предложу ее подойти ко мне и посмотреть на меня не прямо, а под углом примерно 45 градусов. А теперь Джейн, не меняя фокусировку глаз, создайте образ моих рук. Где они находятся! Или же пусть ваши руки примут такое же положение как и мои. А сейчас проверьте, правы ли вы были! А сейчас повторите тоже самое упражнение. Когда вы научитесь видеть под углом 45 градусов, переходите к 90 градусам. Уже сейчас вы, конечно, получаете с помощью периферического зрения всю необходимую вам информацию. Но никто и ни когда не говорил, вам что этим данным можно доверять и использовать как базу для своих реакций. В точности, это упражнение учит вас лишь тому, как доверять

выводам, которые вы уже сделали, на основании полученной с помощью периферического зрения информации. Упражнение предлагает стабильную ситуацию, а она наиболее для восприятия трудна. Движение воспринимается гораздо легче. Если вы нуждаетесь воспринимать неподвижные предметы то движение вы уловите очень легко.

Это особенно важно в преподавательской работе или в семейной терапии. Я не уделяю внимание человеку, который в данный момент говорит, я внимательно смотрю на кого-то другого. От этого другого я получу больше информации, поскольку я интересуюсь тем, какие реакции вызывает этот человек у других членов семьи или группы. Это дает мне возможность выбора, например, относительно того, тогда, говорящего перебьют. Я могу ускорить это, прервать его сам, или прервать прерывающего, чтобы позволить говорящему закончить периферическое зрение дает мне много информации, которая является основанием для выбора.

Ваша личностная история служит основанием всех ваших возможностей и всех ваших ограничений. Но мы убеждены, что каждый из вас заслуживает более, чем одну личностную историю. Чем больше у вас личностных историй, тем больше количество выборов.

Несколько лет назад мы занимались поиском способов устранения лишнего веса у людей с тучностью. Существующие тогда методы были мало эффективными. Мы пришли к выводу, что между людьми, которые всегда были тучными и которые поправились значительно позднем возрасте существует значительное отличие. Похудев, первые из них переживали нервный срыв, так как не знали, как взаимодействовать с миром, будучи худым человеком. Если вы всегда были тучным, то никогда неучаствовали в спортивных играх, не бывали на танцах, когда учились в ВУЗе, никогда не бегали быстро. У вас отсутствует кинестетический опыт.

Вместо того, чтобы учить человека заново приспособляться, мы просто отправились в прошлое, создавали человеку совершенно новое детство, где он рос и вырос, как худой человек. Мы научились этому у Милтона Эриксона. У Эриксона была пациентка, мать которой умерла, когда девочке было 12 лет. Воспитывалась пациентка несколькими гувернантками, которые последовательно сменяли одна другую. Эта женщина хотела выйти замуж и иметь детей, но вместе с тем знала себя настолько, чтобы утверждать, что она не сможет реагировать на детей так, как ей хотелось бы. Эриксон загипнотизировал ее, произвел возвратную регрессию и периодически появлялся в разные периоды ее детства как "февральский человек", дающий ей возможность пережить все то, чего она не пережила в детстве. Мы просто расширили это. Почему не мартовским, апрельским или майским? Мы начали создавать людям совершенно новые личностные истории, которые могли бы служить им ресурсом для проявления любого желательного для них самих поведения. Мы распространили

этот прием на людей с любыми проблемами, а не только с избыточным весом тела. Однажды мы проделали это с женщиной, которая выросла как астматичка.

В тот период, когда она к нам обратилась, у нее было трое или четверо детей, каждый из которых хотел иметь щенка. Она обратилась к очень хорошему аллергологу, который пришел к выводу, что аллергии на животных у нее нет. Если он не говорил ей, на что нацелены аллергические пробы, то аллергия на животных не обнаруживалась. Но в присутствии животных или же когда ей говорили, что в этой комнате недавно находилось животное, эта женщина давала сильную аллергическую реакцию. Мы просто дали ей детство в котором она могла вырасти без астмы. И произошла забавная вещь: у нее исчезли не только аллергические реакции на животных, но и другие аллергические реакции подтвержденные аллергическими пробами.

Женщина: Как долго длится эта процедура и используете ли вы при этом гипноз?

Ричард: Чтобы мы не делали, все это гипноз.

Джон: Тут между нами существует глубокое несогласие. Я считаю что гипноза вообще не существует. Я бы хотел чтобы вы вообще не употребляли этого слова, так как она ничему не соответствует.

Мы убеждены, что любая коммуникация -- это гипноз. Гипноз -- это цель любого разговора. Скажем, мы вместе с вами обедаем, и я начинаю вам рассказывать о своих переживаниях. Если я вам начну рассказывать, как я провел отпуск, то мое намерение -- ввести вас в состояние приятных переживаний относительно отпуска. Когда любой из нас комментирует, он старается вызвать в своем партнере определенное состояние, используя последовательность звуков, называемых "Словами".

Есть ли среди вас такие, кто официально называет себя гипнотезером, знают ли остальные, что они -- неофициальные гипнотизеры? Так один человек. Остальные этого не знают. Я думаю, чтобы стать профессиональным коммуникатором, необходимо изучать официальный гипноз. Тут есть одно очень интересное явление. Овладев официальным гипнозом, вы откроете для себя, что вы не обязаны больше гипнотизировать. Программа обучения гипнозу -- она не для ваших клиентов, а для вас, поскольку вы в конце концов убеждаетесь, что сомнамбулический транс -- это не исключение, а скорее правило определяющее и состояние "активного бодрствования". И еще вы поймете, что большинство психотерапевтических техник опирается на гипнотические явления. Когда вы смотрите на пустое кресло и беседуете со своей материей, то это нечто иное, как "феномен глубокого транса", называемый "позитивные аудиальные и визуальные галлюции. Это -- один из признаков сомнамбулизма. Амнезия -- это другой признак, который мы наблюдаем повсеместно... Так о чем же тут говорить?

Я помню как однажды, когда я был еще новичком в психотерапии, мне случалось находиться в комнате, где сидели

солидные люди в костюмах и галстуках. Там был также человек, который заставлял этих людей разговаривать с пустыми креслами. Один из них сказал: "Я чувствую себя дураком" и я рассмеялся. Все они посмотрели на меня так, как будто это я был сумасшедший. Они разговаривали с людьми, которых в комнате не было, и при этом говорили мне, что гипноз -- это плохо.

Одно из того, чему должен научиться человек, чтобы быть хорошим психотерапевтом -- это умение смотреть и слушать, что он сам делает, и отдавать себе отчет в том, как абсурдно большинство из того, что происходит в ходе психотерапии. Но это не значит, что психотерапия не достигает своих целей, оставаясь при этом величайшим театром абсурда нашего времени. Но когда я говорю "абсурдность" то хочу, чтобы вы сравнили это понятие с понятием "полезность". Это два совершенно разных понятия. В настоящей культурно-экономической ситуации в США психотерапия, с моей точки зрения, является весьма полезной активностью.

Отвечая на вторую половину вашего вопроса, могу сказать, что мы больше не делаем для каждого новых личностных историй. Мы потратили на это три часа, по 15 минут в неделю в течении 6 недель. И еще мы обучаем человека производить временную досторсию, затрачивая на это 4 минуты. В сомнабулическом трансе мы буквально вставляем генератор сноведений, который может создавать требуемую личностную историю и обеспечивать о ней воспоминания в состоянии бодрствования каждый день. Насколько мне известно, эта женщина до сих пор сохраняет способность ежедневно создавать себе новую личностную историю для любых своих целей! Такой сеанс занимает у нас обычно от 30 секунд до 7-8 часов.

Мы находимся в иной ситуации, нежели вы. Наша задача -- моделирование. Наша задача -- проверить все стереотипы, которые у нас есть, чтобы на семинаре предлагать вам только те их них, которые могут вам эффективно решать проблемы, которые, как мы догадаемся, у вас имеются.

Однажды мы занимались с группой людей, которые работали в психиатрической клинике. Это была государственная клиника -- персонал не жил на деньги клиентов. Мы работали с ними долго. Сейчас у них приходится в среднем по 6 визитов на одного клиента имеет еще свою небольшую частную практику. Но там у него среднее количество визитов на клиента равняется 15. И он даже не догадался, в чем было дело. Те же самые стереотипы, с помощью которых вы можете производить быстрые бессознательные изменения, можно использовать и так, чтобы "помочь" пациенту удерживать симптомы. Это -- странная вещь в психотерапии, чем эффективнее вы работаете, тем меньше денег зарабатываете. Клиенты получают что хотят, покидают вас и денег больше не платят.

Женщина: У меня есть пациентка, которая не терпит, чтобы к ней прикасались, так как прикосновение ассоциируется у нее с опытом изнасилования, который она пережила. Какие якоря я

должна с ней использовать?

Вы можете использовать любую систему, но я рекомендую вам все-таки прикасаться к ней, потому что это утверждение касается ее ограничений. Вы можете начать с вызывания какого-либо действительно приятного переживания и закрепления его, затем расширять якорь до тех пор, пока прикосновение ей не станет приятно.

Иначе она и будет отрицательно реагировать на прикосновение до конца жизни. Если вы будете уважать ее ограничения, то сослужите ей очень плохую службу. Вы хотите, чтобы эта женщина нормально переносила прикосновение, без ассоциации с изнасилованием. Здесь важна последовательность ваших действий. Например, вы можете еще перед началом терапии поговорить с ней об отпуске или еще о чемто приятном и закрепить ответ с помощью якоря. Или вы можете спросить были ли у нее хоть иногда в жизни позитивные приятные сексуальные переживания и закрепить ответ.

Мужчина: Должны ли мы закреплять переживания с помощью якоря действуя также открыто и явно, как это делали вы?

Чем более тонко и скрыто вы действуете, тем более эффективна работа. прикасаться вы можете использовать слова "родитель", "взрослый" и "ребенок", позы, жесты, выражения лица. Вы не можете не закреплять с помощью якоря, но большинство людей делают это не систематически.

Мы действовали так открыто потому, что хотели, чтобы вы видели, что мы делаем и что вслед за этим происходит. Если бы с Линдой мы использовали в качестве якоря тон голоса, то вы бы не поняли, в чем тут дело.

Якоря вездесущи. Были ли вы когда-нибудь в классе, где была классная доска? Помните, иногда кто-то подходил к доске и... (он пантомимически изображает царапание ногтями по доске). Многие в аудитории вздрагивают и морщатся. Что вы делаете? Вы-сумашедшие. Здесь не доски. Каково значение якоря?

Закрепление с помощью якоря мы впервые обнаружили, когда наблюдали за работой психотерапевтов. Клиент приходит и говорит: "Я так ужасно себя чувствую. И это в течении последних семи лет..." "Я просто разбит..." Терапевт склоняется к нему, кладет ему руку на плечо и говорит: "Я привлеку сегодня все свои силы и умение, чтобы вам помочь". Потом терапевт работает вполне успешно. Пациент начинает себя чувствовать достаточно хорошо. Тогда терапевт говорит: "Я действительно рад за вас" -- и снова склоняется к нему и кладет ему руку на плечо. Бум! И депрессия возвращается на свое место.

Я видел, как однажды терапевт убрал и вернул на место фобию девять раз в течении одного сеанса. В конце сеанса он сказал: "Да, следующий раз мы должны поработать еще больше".

Проделайте однажды одно такое полезное наблюдение. Спрячьтесь так, чтобы видеть, как клиенты заходят с улицы в здание, где расположен ваш кабинет. То, что вы увидите, похоже

на чудо. Клиент бодро идет по улице, на его лице улыбка, он хорошо себя чувствует. Входя же в здание, он начинает оценивать весь опыт, о котором он собирается вам сообщить, потому что само здание -- это якорь. Вы не сможете закреплять реакции при помощи якоря, вопрос состоит лишь в том, как вы используете этот процесс.

Один терапевт из Трансильвании решил эту проблему так: У него есть два кабинета. В первом пациент рассказывает ему все жалобы. Потом, ни слова ни говоря он вместе с клиентом переходит в другой кабинет, где проделывает работу по изменению. В последствии сам переход в другой кабинет уже влечет само изменение -- вы не должны более заново переживать болезненные моменты в своей жизни, чтобы измениться. По прошествии некоторого времени супруги кончат тем, что мало прикасаются друг к другу. И знаете как это они делают? Чар, подойдите сюда. Вот хороший способ отдалить от себя любимого человека. У вас очень плохое настроение, настоящая депрессия. А я -- ваш любимый муж, подхожу к вам и говорю: "Ничего все будет в порядке" и обнимает вас за плечи. А теперь все, что я должен сделать это дождаться, когда у вас снова будет хорошее настроение, подойти к вам сказать: "Ну, что пойдём погуляем?" и обнять вас за плечи. Бум! Вместо того, что прикасаться друг к другу в те моменты, когда оба счастливы и довольны, супруги обычно закрепляют прикосновением состояния.

Все, кто занимался семейной терапией наблюдали следующее: пара сидит и разговаривает очень мирно и вдруг кто-то из них взрывается. Если вы не заметили маленький звук, не значительные измерения позы или движения руки другого партнера, то происшедшее останется для вас загадкой. Что случилось? Никто не знает. Якоря, на которые люди реагируют: "Неадаптированным поведением", обычно находятся вне их сознания.

Вы можете сделать в этой связи прекрасное упражнение. Дождитесь взрыва супругов и определите, что его вызвало. Затем присвойте этот взрывающий якорь, научитесь производить в своем поведении и снова добейтесь взрыва. Если у вас это получится, значит вы правильно определите якорь. Скажем это была приподнятая бровь. А теперь все-что вы должны сделать -- это кинестетически закрепить какую-либо положительную реакцию и вызвать ее одновременно приподняв бровь. В будущем поднятая бровь партнера уже не вызовет такой реакции.

Закрепление с помощью якоря можно использовать также с организациями. В сущности они похожи на семьи. Если вы не знаете, что завтра должна собраться группа людей, которые уже давно работают вместе, и поэтому у них существуют отработанные стереотипы несогласия друг с другом, то вы можете сделать следующее: перед собранием поговорите с каждым членом группы отдельно и установите скрытый невербальный якорь, чтобы устранить наиболее заметные признаки невербальной коммуникации человека, которые вызывают у партнеров раздражение.

Если люди, чей тон голоса заставляет собеседника чувствовать себя плохо и не соглашаться, независимо от содержания. Никто не мог бы продолжать разговаривать таким образом, если у него была бы аудиальная обратная связь. Если бы они слышали себя, то говорили бы иначе. Я думаю, что отсутствие обратной связи -- это способ защиты.

Именно так обстоит дело с лягушками. Лягушка издает настолько громкий звук, что он оглушил бы ее полностью, так как ухо ее расположено очень близко от носа, через которых выходят звуки. Но импульсы от звукоиздающих мышц и звуковоспринимающих органов приходят в мозг с рассогласованием, так что мне доводилось встречать, функционируют точно таким же образом.

Другое частное явление в организационной ситуации: кого-то так взволновал обсуждаемый вопрос, что он начинает интенсивно двигаться и жестикулировать. Собеседник вдруг видит указующий на него палец и требовательный взгляд, что служит триггером для ранее закрепленного ответа. Реакция собеседника будет частично на взволнованного человека, а частично -- общей, закрепленной в другое время и в других местах реакцией на взволнованное лицо и поднятый палец. Человеческие существа находятся в таком смешном состоянии почти всегда. Если бы я попросил вас посмотреть вокруг и найти в нашей аудитории человека, который бы вам кого-то напомнил, то я гарантирую вам, что ваша реакция на него была бы смесью реакций, определяемой ситуацией здесь и сейчас и реакцией на того человека, которого он вам напоминает -- если только вы не будете внимательны, очень внимательны и не "почистите" ваши реакции. Все мы очень сенситивны к этому процессу; он называется "контаминированной реакцией" в ТА. Это способ реагирования присущий всем людям.

Женщина: Почему вы прикасаетесь именно к правой или левой стороне тела, есть ли тут какое-либо различие?

Различия существуют -- и весьма тонкие. Это целое искусство. Но для того, чтобы проводить терапию, это знать не обязательно. Если только вы хотите быть волшебником -- а это уже другое занятие. Если только вы хотите сотворить кредитные билеты, которых здесь нет или что-то подобное, то тогда учесть эти различия было бы полезно. Но для психотерапии достаточно кинестетических якорей, и для этого годится любая сторона тела.

Иногда целесообразно использовать тональные якоря. Вирджиния Сатир делает это. Она не меняет тон голоса в течении шести часов, а затем внезапно меняет. Когда она это делает -- бум-вот оно. Человек меняется. У Эриксона есть специальный тон голоса, который он использует, чтобы ввести человека в гипнотический транс.

Многие люди в состоянии транса закрывают глаза, что же делает Эриксон, чтобы поставить якорь -- ведь он сидит в инвалидном кресле и не может использовать кинестетику? Закройте на минуточку глаза. Я буду говорить и при этом поворачивать

голову вперед и назад. Отметьте, пожалуйста, есть ли различие в восприятии вами источника звука. Если уловите, то хорошо, если нет, то я вам гарантирую, что вы подсознательно эту разницу воспринимаете, поскольку всем пациентам Эриксона, в состоянии транса, удавалось это воспринять.

Все это работает. Выбор системы, в которой вы будете ставить якорь, определит реакцию, которую вы получите. Если вы хотите вовлечь сознание пациента, присоединяйтесь ко всем системам. Если вы хотите работать скрыто, чтобы обойти сопротивляющееся сознание, присоединяйтесь к любой системе, которая не представлена в сознании. Если потребляемые предиктаты и глазодвигательные стереотипы говорят о том, что у человека преобладает кинестетическая система, не присоединяйтесь к этой системе, если не хотите вовлечь сознательные ресурсы. Если вы будете присоединяться с помощью якоря тонально, то человек не осознает этого.

У П Р А Ж Н Е Н И Я

Я прошу вас начать с кинестетического якоря. Работать с помощью этих якорей и легче и полезнее. Затем вы генерализуете свой навык на другие системы. Разбейтесь снова на пары. Один из вас будет А, другой Б. Затем поменяйтесь ролями.

А -- должен делать следующее: сесть лицом к Б и мягко положить свою правую руку на левое колено Б. Затем задайте Б вызывающий переживания вопрос: "Помните ли вы, когда в последний раз испытывали действительно сексуальные переживания?" Дождитесь соответствующего невербального ответа. Сначала вы должны суметь выделить для себя невербальную реакцию, уж затем закрепить ее с помощью якоря. Когда вы увидите реакцию, увеличивайте давление рукой на колено Б. Вы должны наблюдать за тономусом мышц, цветом кожи, дыханием, изменением размера губ и т. д. Когда вы выделите эти изменения, увеличьте давление своей руки. Когда они начнут исчезать, поднимите руку. Теперь у вас есть якорь. Не присоединяйте якорь, пока вы не увидите реакцию.

Ваша способность увидеть реакцию партнера зависит от того, насколько вы можете усилить его реакцию. Если вы спрашиваете: "Когда в последний раз были сильно взволнованы?" (низкий тон голоса, медленный темп речи) или: "Были ли вы когда-нибудь действительно печальными?" (высокой тон голоса, быстрый темп), то это вызовет такую реакцию, как тогда, когда бы вы спросили конгруэнтно, действительно взволновано: "Волновались ли вы когда-нибудь по-настоящему?" Чем более экспрессивно вы вызываете реакцию, тем более экспрессивным будет ответ.

Затем А должен положить левую руку на правое колено Б и спросить его: "Что в вашем опыте противоположно этому переживанию?" По мере наступления изменений увеличивайте давление руки и ослабьте его, когда изменения начнут исчезать.

И вот у вас есть два якоря. Используйте первый -- и

наблюдайте за изменениями. Сделайте паузу, используйте -- второй -- и опять пронаблюдайте за изменениями. Это работает лучше, если вы отвлекете внимание партнера каким-то незначительным вопросом: "Заметили ли вы свет в вестибюле, когда сегодня входили в это здание?" -- и тут используйте якорь.

Следите за тем, чтобы в момент использования якоря всегда появлялся один и тот же ответ.

Когда вы убедитесь в том, что оба якоря работают, и вы видите различие в реакции на каждый из них, нажмите одновременно на оба колена партнера, сохраняйте давление в течении 30-60 секунд. Вы увидите удивительное явление, называемое: "интеграцией". Наблюдайте за лицом партнера. Вы увидите, что одна половина лица отвечает одной реакцией, а другая -- второй, а затем реакции сливаются. Якоря -- не кнопки. Вы должны продолжать давление до тех пор, пока реакция не будет полной. Когда реакция началась, можете не продолжать давление.

Цель этого упражнения -- не психотерапия вашего партнера. Цель в том, чтобы вы убедились, спомощью вашего сенсорного опыта в том, что якорь существует, и в том, что вы способны закреплять реакции с помощью якоря. Все, что вы делаете -- это учитесь ствить якоря. После обеда мы научим вас, как использовать якоря в терапии.

Во время упражнения многие из вас задавали почти одинаковые вопросы. Например, Билл спросил: "Ну, хорошо, с начала я представил свою жену, когда она отвергает меня, говоря, что она должна заниматься домом, устала и т. п. Тогда я сержусь. Партнер Билла смог различить эти два переживания и вызвать их с помощью якорей. Затем он соединил оба якоря и наступила интеграция. Вопрос же состоит в следующем: "Что же теперь произойдет, когда Билл увидит свою жену? Ответ на этот вопрос весьма важен, если мы хотим понять, как и над чем работаем. Когда он увидит свою жену, он будет иметь выбор между приятными сексуальными чувствами из прошлого, чувством гнева и, что очень важно, любой комбинацией этих реакций.

В прошлом это были два антагонистических, диссоциированных эмоциональных состояния. Присоединяя с помощью якоря каждое из них вы присоединяли также антагонистические физиологические реакции -- дыхательные, мышечные и т. д. Когда же вы стимулируете оба якоря, физиологические стереотипы буквально перебивают друг друга -- вы могли это видеть на лице партнера своими глазами. Эти реакции интегрируются и человека может теперь регировать любой комбинацией этих чувств в зависимости от контекста. Мы сделаем следующее утверждение: если у человека есть выбор, то он всегда выберет лучшую реакцию, доступную в данном контексте. Я думаю, что каждому из вас необходимо испытывать полное однозначное сексуальное влечение к другому человеку, сердиться на него- и реагировать на него всей гаммой промужуточных между этими состояниями чувств. Используя якорь

как интегральное средство, мы разрушаем диссоциации и убеждаемся в том, что можем реагировать любой реакцией из этого континуума.

Когда мы сказали, что в предыдущем упражнении вы не занимались терапией -- это была ложь. "Закрепите это переживание здесь, а затем, применив оба якоря одновременно, интегрируйте их". Подумайте об этом. То, что вы сейчас сделали по форме идентично гештальт терапевтическому приему с двумя креслами. Гештальт -- терапевты используют кресла как якоря и когда вы перемещаетесь из одного кресла в другое -- ваши чувства действительно меняются. Извне вы можете наблюдать изменение позы, мимики, цвета кожи и т. д. Эти кресла -- суть якоря. Проблема состоит в том, что здесь трудно достичь интеграции. Как вы можете совместить кресла? Поэтому вы должны заставить человека перемещаться из кресла в кресло очень быстро. А сейчас снова разбейтесь на пары, чтобы поупражняться в "изменеии личностной истории", как это мы делали вчера с Линдой. Коротко повторю, что надо сделать:

Во-первых, какую реакцию партнер хочет изменить? Закрепите ее с помощью якоря, чтобы стабилизировать и всегда иметь к ней доступ. А теперь спросите, как он хотел бы себя вести, в каком бы ресурсе он нуждался, чтобы вести себя более конгруэнтно. Когда вы переживали эту прошлую ситуацию, говорите вы партнеру, у вас не было доступа ко всем своим ресурсам. Какой ресурс вы хотели бы взять с собой в прошлое, чтобы изменить вашу личностную историю? Когда у вас было такое ресурсное переживание? Закрепите реакцию с помощью якоря. Затем соедините якоря. Держите оба якоря пока ваш партнер путешествует в прошлое с новыми ресурсами, можно рассматривать как парацитагматический случай для любых психологических нарушений. Человек с фобией когда-то в своей жизни в условиях стресса подсознательно принял решение, перед лицом непреодолимых стимулов. Он преуспел в том, что человеку обычно трудно дается в научении с одной попытки. Каждый раз при наличии тех же самых стимулов человек выдает точно такую же реакцию, как и в первый раз. Это замечательное достижение. Годы идут, человек меняется, но вопреки всем внешним изменениям человек устойчиво сохраняет эту рефлекторную дугу.

Это делает фобию интересным феноменом, так как это именно ее постоянство. Если человек говорит: "Я не могу чувствовать себя уверенно с моим начальником", то это в сущности, означает: "Когда-то в моей жизни было такое переживание, или несколько переживаний, что я чувствовал уверенность в себе. В присутствии же моего босса я не имею доступа к этому ресурсу". Когда человек фобически реагирует на змей, то это в сущности, то же самое. Я знаю, что у него были в жизни такие переживания и ситуации, когда он проявлял смелость и уверенность в себе. Но в присутствии змей этот ресурс недоступен.

Вплоть до нашего времени, в ходе развития психологии,

психиатрии и консультирования, никто не пытался организовать информацию так, чтобы идти прямо за симптом. Фрейд установил правило: "Вы должны идти в прошлое" и мы решили, что если мы хотим понять, как что-то развивалось исторически, то должны с этим работать. Я думаю что надо сделать это раз или два, не больше. Если вы поняли один раз, как люди создают фобии, понимая, что в каждом случае работает тот же самый процесс. Способ, с помощью которого люди получают фобии, действительно удивителен. Но если вы поняли структуру фобии, вы можете идти вперед и изменять ее, поскольку все фобии устроены одинаково. У людей есть стратегии, продуцирующие фобические реакции. У кого из присутствующих есть фобия?

Женщина: у меня возникает фобическая реакция, когда я еду на машине через мост. Я боюсь упасть в воду.

Если вы наблюдали за ней, то все, что вам нужно знать для этого, чтобы изменить, вы уже знаете. Хотите ли вы избавиться от нее? Ограничивает ли эта фобия ваше поведение?

Женщина: О, я так хотела бы избавиться от нее!

Вы уверены?

Женщина: Конечно!! Да, я уверена. Я только не уверена в том, хочу ли я о ней рассказывать, но я уже рассказала!

Но вы могли этого не делать! Можно было сохранить это в секрете! Мы не нуждаемся ни в каком содержании фактически, мы даже предпочитаем не знать содержания. Если тут кто-нибудь с фобией, кто не хочет рассказать содержание? Всякий раз, когда мы приглашаем добровольцев, пусть они сохраняют содержание для себя. Никто из вас не знает, о чем думала Линда сегодня утром. Если мы что-то демонстрируем, то всегда используем эту форму, чтобы чувствовать себя свободно при демонстрации. Мы делаем так, в частности, потому, что уважаем интегрированность как человеческих существ, будь то в частной практике или на групповой демонстрации, вы можете сохранять содержание для себя. Мы не нуждаемся в нем. Мы оперируем только с процессом. Содержание не имеет отношения к делу, и кроме того, оно действует угнетающе. Мы не хотим этого слушать. А вы, когда рассказываете людям содержание вашей проблемы, выглядите как дурак. Хорошо, что мы вас прервали, пока вы не успели сказать, что было за содержание, правда? ОК. Как вас зовут?

Женщина: Тамми.

Тамми. Очень хорошо. (Он нагибается и делает перед лицом Тамми несколько резких движений) Тут годится любой странный невербальный диалог, в особенности для клиентов, которые уже проходили психотерапию. Вы должны сделать что-то, чтобы вывести из равновесия, нарушить привычные стереотипы. Иначе они будут говорить вам то же самое что уже говорили кому-то другому. Они будут выдавать вам сообщение записанное на пленку ранее. Мы однажды прослушали магнитофонную запись первой беседы одной пациентки с одним терапевтом. Когда она пришла к нам, она слово в слово повторила то же самое. Нас тогда восхитило, что она

может точно воспроизвести такую длинную последовательность слов. Так продолжалось до тех пор, пока мы не вмешались в процесс. Я вскочил и закричал насчет Бога: "Бог сказал, вы будете здоровы! "Легче всего проводить терапию тогда, когда вы войдете в реальность пациента. Эта женщина была крайне религиозной, поэтому самый легкий способ помочь ей—это принять роль посредника между ней и Богом. Так делают все священники, не так ли? Это она могла принять. Все, что я сделал -- вернул ей информацию, которую она мне подсознательно дала -- об инструкциях, в которых она нуждалась.

А сейчас Тамми, давайте представим себе о мостах мы ничего не знаем. Обозначьте пожалуйста вашу фобическую реакцию кодовым словом.

Тамми: Розовый.

Розовый. Она боится розового. Сейчас мы имеем ровно столько же информации, когда услышали от нее: " Я боюсь ехать через мост на машине. Вы по-прежнему не представляете, что это за реакция, как она возникла, что за внешние и за внутренние измерения она имеет. Тайная терапия и кодовые слова живо демонстрируют вам иллюзию понимания другого человека, когда мы используем слова, на соответствующие нашему сенсорному опыту.

Перед тем, как мы начнем, разрешите мне, Тамми, задать вам один вопрос. Не можете ли вы вспомнить ситуацию, когда вам удалось выразить себя так, чтобы полностью использовать свои возможности взрослого человека, зрелой женщины?

Иногда, в последнее время это могло быть стрессовая ситуация или просто счастливый случай, вы вели себя так, что были особенно довольны собой. Возьмите столько времени, сколько вам нужно и найдите такую ситуацию. Когда вы ее найдете, дайте мне знать. Понятно ли вам, что я от вас хочу? (Она кивает).

ОК. Надеюсь, вы заметили определенные изменения ее лица. Тот, кто наблюдал за Тамми, видел, что она создала сконструированный визуальный образ. Она осуществляла визуальный поиск и смотрела направо вверх. Она -- нормально церебрально организованный правша. Она не видела ситуацию изнутри, она видела себя в ситуации. Поэтому ее кинестетическая реакция была не настолько сильной, когда бы она сделала следующее.

Тамми, снова посмотрите на себя со стороны и когда ясно увидите, снова войдите внутрь образа, чтобы действительно попасть в ситуацию, когда вы полностью проявили себя как зрелая женщина. Когда вы действительно почувствуете снова силу и уверенность, которые ассоциируются для вас с этой ситуацией, протяните левую руку и коснитесь, моей руки...

ОК. Я понятия не имею о том, что она переживает. Но я знаю, однако, опираясь на драматические невербальные изменения, происходящие с Тамми, что она выполняла мою инструкцию. И я согласен с ней. Тамми, действительно хорошо выглядит. Это сопутствует моим представлениям о том, что такое

уверенность и т. п. Тамми, знаете ли вы, какое переживание лежало у истоков фобии?

Тамми: Нет, не знаю.

ОК. Это -- типичное. Человек знает одно -- что в определенных ситуациях у него возникает сильнейшая кинестетическая реакция, при чем непреодолимая. Непреодолимая настолько, что когда вы находитесь в определенных ситуациях, у вас буквально нет выбора. Вы считаете, что это ограничивало ваше поведение в прошлом, так?

Тамми: О, да -- в сновидениях тоже.

Большинство фобиков не знают, в чем состояла изначальная травма, и, действительно, в таком знании нет никакой необходимости. Я собираюсь об этом узнать, как если это было необходимо, но это -- часть мифологии. Тамми за многие годы преуспела в том, чтобы на определенные ситуации давать ту же самую реакцию. Она адекватно продемонстрировала, что это она умеет делать. Фобию можно рассмотреть как научение с одной попытки. И этот навык работает. Я часто поворачиваюсь лицом к пациенту и говорю: "Я хочу убедить эту часть вашей личности, которая сделала вас фобическим, что я уважаю то, что было сделано. Это нужная реакция. Вы здесь. Вы выжили. Если бы у вас не было такой части, которая обеспечила вам защиту в определенной ситуации, вы могли бы не сидеть здесь. Я не хочу устранять возможность испытывать фобию, но "модернизировать" все так, чтобы вы могли давать и другие реакции, более конгруэнтные вашему опыту взрослой зрелой личности. Мы используем ту же самую способность к однократному научению, чтобы научиться делать что-нибудь еще. Через некоторое время я попрошу вас совершить наибольшее путешествие во времени. Когда вы будете путешествовать в прошлое, сжимайте мою руку каждый раз, когда почувствуете необходимость ощутить себя как взрослую, зрелую женщину. Это ваша связь с настоящим временем и всеми теми ресурсами, которыми вы обладаете, как совершенно зрелая личность? Знаете ли вы, какие чувства у вас возникают при фобии?

Тамми: Да... (он касается ее руки)

Это все, что вы должны сделать, чтобы закрепить фобический ответ. Или же вы можете задать другой вопрос: когда в последний раз вы испытывали очень сильные фобические чувства?

Тамми: Да... (он снова касается ее руки).

Я получил тот же самый ответ, что и на первый вопрос -- та же самая мимика, то же самое дыхание. Этот ответ сейчас закреплен на ее руке... Этот якорь поможет нам во время путешествия в прошлое найти исходное переживание. Поступать именно так нет необходимости то лишь один из способов работы с фобиями.

Рука, которой вы держитесь за мою руку, представляет собой связь со всеми ресурсами, которые у вас есть как у взрослой женщины. В прошлом у вас были переживания, с которыми связана

ваша фобия -- их мы сейчас попытаемся оживить, но так, чтобы у вас не возникло дискомфорта. Наоборот, вы будете испытывать полный комфорт. И я прошу вас вспомнить о понятии диссоциации, о которой мы говорили вчера.

Во время упражнения, которые мы с вами делали вчера после обеда, мы просили вас увериться в том, что вы вошли внутрь картины которую себе представили, чтобы получить более полную кинестетическую реакцию. Здесь же справедливо обратное. В течении многих лет Тамми подвергалась воздействию определенных реальных жизненных ситуаций и реагировала бурными эмоциями, сильной кинестетикой и так много много раз. Заставлять ее путешествовать в прошлое и оживлять этот опыт -- это усиливать его. Это нелепо. И подсознание большинства людей говорит на это: "Ерунда, я не хочу возвращаться туда! Это мне вредно!" И эти люди называются "сопротивляющимися клиентами" верно? Уважайте это сопротивление -- человек здесь хочет сказать: "Сделайте что-нибудь, чтобы мне не надо было снова проходить через боль".

То, что вы можете сделать, может выглядеть так: я прошу вас, Тамми, закрыть глаза. Сжимайте мою руку всякий раз, когда будете нуждаться в поддержке, в силе. Вы можете черпать силу прямо отсюда, и этим вы будете давать мне знать, где вы находитесь. В какой-то момент я дотронусь до вашей руки. Это заставит вас на какой-то момент вспомнить чувство розового. Я не хочу заставлять вас снова испытывать эти чувства. Я хочу, чтобы вы взяли с собой эти чувства -- ровно столько, сколько вам надо, и пошли в прошлое, пока перед глазами не встанет картина, в которой вы увидите себя в юном возрасте, в ситуации, которая связана с возникновением фобии.

Когда вы увидите эту картину, тесно связанную с возникновением фобии, я спрошу: "Что вы сейчас видите?" Тогда стабилизируете картину. Скорее всего это будет образ самой себя в детском возрасте, в одежде определенного цвета, в определенной ситуации. Я не знаю, что это будет и сейчас не знаете и вы. Когда я скажу "стоп!" остановите картину, стабилизируйте ее.

Еще не надо начинать путешествие в прошлое, мы еще не все сделали.

Помните, что вы сами можете варьировать количество этих чувств (касается фобического якоря), которые будут служить вам путеводителем в поисках ясного зрительного образа, связанного с этим и чувствами отражающими ситуацию, когда фобическое научение впервые имело место.

Да, вся ваша сила здесь, вы можете брать ее сколько угодно в ваше путешествие... Никакой спешки, никакого напряжения. Будьте в полном комфорте... А сейчас посмотрите на этот образ. Если вы видите себя в детстве, просто кивните...

Тамми: Я вижу себя маленькой, но не в ситуации, а просто...

Хорошо, какого цвета у вас туфли?

Тамми: черные.

ОК. Сейчас медленно переведите взгляд на землю прямо тут же, перед вашими туфлями. Потом медленно переводя взгляд, посмотрите на то, что находится вокруг вас, когда вы стоите в маленьких черных туфельках. Не забывайте дышать, не забывайте использовать эти чувства силы и уверенности в себе. Вы адекватно продемонстрировали что вы знаете об этих старых чувствах. Сейчас же продемонстрируйте что у вас есть эти чувства силы и уверенности, когда смотрите на этот образ. Не забывайте дышать -- кислород важен для всего этого процесса. Хорошо, если у вас еще есть перед глазами образ, кивните.

ОК. Сейчас продолжайте держать образ. Расслабьте правую руку -- на левую. Левая должна быть напряжена, если вы хотите сохранить чувство силы и уверенности, в которых вы нуждаетесь. Дышите вы сейчас прекрасно. Продолжайте дышать также.

А сейчас я прошу вас не торопясь покинуть свое тело и увидеть себя со стороны, сидящей тут же и держащей меня за руку, что может показаться забавным. Возьмите для этого столько времени, сколько вам надо. Когда вы увидите себя сверху и немного сзади (или спереди) то кивните. Превосходно.

Сейчас, оставаясь в этой третьей позиции, посмотрите на себя, сидящую здесь и испытывающую ощущение уверенности, силы и комфорта. В этот раз, ощущая силу, уверенность и комфорт, я прошу вас внимательно наблюдать и слушать, что произошло с маленькой Тамми тогда, чтобы заново понять это и приобрести возможность делать новые выборы. Вы должны сделать это, наблюдая из третьей позиции, испытывая чувство силы и уверенности, связанные с моей рукой. Зная, что пережили это и больше не хотите это переживать, разрешите отсюда маленькой Тамми пережить это в последний раз. Когда вы увидите и услышите все это с адекватностью позволяющей понять это по-новому, просто кивните и оставайтесь там. Можете начинать смотреть фильм. (она кивает).

А теперь очень очень медленно спуститесь со своей позиции, с третьей позиции, и соединитесь со своим телом, сидящим здесь с чувством силы и уверенности...

А сейчас я хочу, чтобы вы сделали что-то очень важное для себя. Маленькая Тамми сделала для вас очень много -- она снова пережила для вас ту ситуацию и позволила вам наблюдать, находясь в состоянии комфорта ту ситуацию, которая раньше вызывала у вас непреодолимую реакцию. В этот раз вы видели и слушали это без чувства розового. Я хочу, чтобы вы сейчас подошли к маленькой Тамми и используя ресурсы взрослой женщины, успокоили ее и заверили, что больше ей не придется переживать это. Поблагодарите ее еще раз за то, что она пережила еще раз для вас старые чувства. Объясните ей, что вы можете гарантировать ее безопасность, что она больше не будет переживать этого -- вы это знаете, так как вы -- из ее

будущего.

И когда вы увидите на ее лице, что она вам поверила, заметите это по ее позе, по ее дыханию, поверила, что начиная с этого момента вы начинаете о ней заботиться, подойдите вплотную к ней, крепко обнимите ее и почувствуйте, что она прямо входит в ваше тело. Втолкните ее внутрь. Она -- часть вас, и очень энергетическая часть. Сейчас эта энергия освободилась от фобической реакции. Я бы хотел, чтобы ваше подсознание выбрало бы для вас какой-то вид активности, приятный для вас, как точку приложения этой освободившейся энергии. Потому что энергия -- это энергия, и вы достойны ее.

А сейчас просто сидите, расслабьтесь и наслаждайтесь этими чувствами. Разрешите им распространиться по всему телу. Дайте себе время на это. Сейчас внутри вас происходит очень многое. А я обращаюсь к группе.

Поняли ли вы, какие тут были якоря? Во-первых, она держит меня за руку. Это спасательный якорь, ресурсный якорь, который избавляет ее от беспокойства и говорит: "Вы здесь, вы крепко стоите". Но это также и исключительно тонкий механизм био-обратной связи. Ощущая температуру и влажность ее руки и интенсивность давления на мою руку, я получаю необходимое и невероятно огромное количество информации о ее сложных внутренних переживаниях. Якорь на ее руке стабилизирует фобические чувства, которые служат путеводителем в поисках визуального образа, который послужил бы метафорой для всего комплекса переживаний называемых "фобическая реакция". Когда она пользуясь этим путеводителем увидела себя в детском образе и узнала то, чего раньше не осознала, я диссоциировал ее вторично -- попросил ее выйти из своего тела. Вы все видели изменения позы, цвета тела и дыхания, которые указывали на то, с какой позиции она сейчас действует.

Когда эта двухступечатая диссоциация была завершена, я заставил ее воспринимать старый опыт в состоянии комфорта. Сегодня она видела и слышала то, что раньше было ей недоступно.

Тамми: Да, это так.

Раньше фобический ответ был настолько непреодолим, что она не могла видеть и слышать то, что происходит. Сознание ограничено. По мере того, как она слышала и смотрела себя в раннем возрасте, конкурирующие чувства комфорта и уверенности в себе ассоциировались с аудиальными стимулами из прошлого и визуальными стимулами из прошлого.

Когда она прошла через все это, я произвел интеграцию. Каждая психотерапевтическая модель, каждая психотеология построена на диссоциации, необходимой для того, чтобы помочь человеку реорганизоваться. Вы всегда сортируете человеческое поведение, отделяете одну его часть от другой, называете ли вы это "родитель-взрослый-ребенок", "топ-догандердог", используете кресло или слова. Как профессиональный коммуникатор, вы обязаны снова собрать клиента из диссоциированных частей, прежде чем

сеанс будет закончен. Один из простых способов убедиться в том, реинтеграция завершена это обратить вспять процесс диссоциации.

В данном случае диссоциация состоит в следующем: 1) увидеть в детском возрасте себя, 2) выйти из своего тела и увидеть себя сверху. Для интеграции надо: 1) спуститься вниз и соединиться с телом -- и вы видели огромные изменения, указывающие на то, что она в этом преуспела, 2) подойти к себе маленькой и успокоить ее. Поблагодарить за то, что она снова прошла через те чувства, чтобы взрослая Тамми научилась чему-то новому, втолкнуть ее в себя, реинтегрировать и почувствовать прилив энергии.

Это -- структурированная регрессия. В первичной терапии провозглашается требование полной регрессии в детство. Если бы это было так, то эта терапия была бы результативной только в той мере, в которой она не работала. Если бы полная регрессия достигалась, то это было бы точно то же самое, что делала со своей фобией Тамми до сегодняшнего дня. Полная регрессия -- это оживление старого опыта во всех системах, что просто усиливает переживания. Структурированная, частичная регрессия дает вам свободу путешествовать в прошлое и соединять новые ресурсы со стимулами, которые в прошлом вызывали дискомфортный кинестетический ответ. Пройдя через этот новый опыт, она не потеряла возможность реагировать по-старому, так как снова

Тамми: Я еду через мост. (Подняв брови, немного озадаченно).

"Я еду через мост". Может ли быть более элегантный ответ? Если бы она сказала мне: "Я так счастлива, что еду через мост", то я бы спросил: "Что? Но ведь это только обыкновенный мост".

Тамми: Но до этого момента, перед тем, как проехать через мост я всегда начинала программировать себя -- что я буду делать, когда машина упадет в воду.

А что она сказала в этот раз? "Я просто еду через мост". Когда вы установите связь между ощущением силы и уверенности и этими визуальными стимулами, проезд через мост становится просто обыкновенным человеческим действием, а переживание -- теми же самыми, что и у всех людей, когда они едут по мосту. Это и проверка результатов нашей работы -- насколько изменилась реакция, насколько результаты присоединены к будущему. Мы знаем, как она выглядела, переживая фобическую реакцию. Если при проверке возникает фобический ответ, то это значит, что интеграция почему-то не совершилась. Мы должны понять, что произошло и переделать нашу работу. Ее реакция была такой: "Ах, проезд через мост! "Ранее с Линдой мы говорили о присоединении новой реакции к признакам актуальной ситуации. В данной случае проверка результатов и присоединение к будущему совпадают.

Женщина: Можно ли проделать эту процедуру с самим собой?

Да, с двумя условиями. Завтра мы рассмотрим один прием, называемый "переформирование", с помощью которого можно устанавливать внутреннюю коммуникационную систему, достаточно

тонкую и изощренную. Если у вас есть такая система, вы можете проверить себя внутренне, чтобы убедиться в том, что все части вашего Я конгруэнтны. Если получите "добро", то можете проделать эту процедуру с самим собой. Если будут какие-то колебания, переформирование поможет вам достичь конгруэнтности, внутреннего согласия.

Другое условие состоит, в том, что вы должны иметь очень хороший якорь для интенсивного положительного опыта, чтобы с его помощью вы могли вытащить себя, если начнете погружаться в старые, неприятные чувства. Такое погружение вам вовсе не поможет. У меня есть такой якорь для себя. Убедитесь, что он есть и у вас. Если ваша фобическая реакция очень интенсивная, попросите кого-нибудь, чтобы он вам помог. Это не трудно и не займет много времени. Помощник должен оперировать якорем позитивного опыта, когда заметит, что вы погружаетесь в неприятные чувства. Вы можете войти в легкое фобическое состояние и сказать ему: "Посмотри, на кого я сейчас похож и на что похоже мое дыхание. Если ты увидишь это снова -- сожми мою руку. Это будет адекватно. Остальное вы можете сделать сами.

Женщина: Работаете ли вы таким образом и с детьми?

У детей не так уж часто бывают фобии. Если же фобия все-таки есть, то это будет работать. У моего друга был девятилетний сын, который неграмотно писал. Я поросил его посмотреть на список из десяти слов, а затем, назвать эти слова, неважно, как они правильно пишутся. Ему было трудно сделать это- у него была плохо развита способность. "Как он открывал рот и показывал зубы -- вот так?" "Ну, это конечно, помню и тут же визуализировал это. Тогда я попросил его впечатать эти десять слов в рот Вуки. В личной истории человека всегда существует какое-то переживание, обладающее необходимыми для вас признаками. Если вы скомбинируете этот опыт с задачей, которую вам надо решить, (особенно с детьми, делая из этого игру), то у вас не будет никаких проблем. "Как ты думаешь, что увидел бы Вуки, если бы посмотрел, как ты ссоришься с папой?" Это еще один способ получения диссоциаций.

Дети действительно, делают все очень быстро. Вы, взрослые просто не успеваете за ними. Ваше состояние в значительной степени менее текучи. Первое, что мы предлагаем людям, работающими с детьми -- это закрепление того, над чем вы работаете с помощью якоря, чтобы настолько замедлить течение их сознания, чтобы вы за ними успевали. Поскольку у детей все происходит действительно очень быстро.

Женщина: Зачем нужна двойная диссоциация?

В ней нет жестокой необходимости. Это просто гарантия того, что она не впадает в старое состояние, то было бы очень трудно вытащить ее оттуда. Диссоциируя ее двухступенчато, мы рискуем только одной ступенью из двух, что делает попадание в старое состояние менее болезненным и легче устранимым. Впадет она в старое состояние или нет, вы можете сказать по ее позе,

цвету кожи, дыханию и так далее. Видя, что она с первой ступени спускается на вторую, я могу пожалть ей руку и сказать: "Разрешите ей переживать старые, старые чувства, разрешите ей отсюда... Вы наблюдаете за ней отсюда. "Таким образом вы обеспечите то, что она больше не будет заново переживать неприятные чувства.

Женщина: Вы попросили Тамми взять чувства и найти соответствующую картину в ее детстве. А если бы она не смогла найти такую картину?

Это утверждение о терапевте, а не о клиенте. Это должно быть воспринято как комментарий по поводу работы терапевта и указание на то, что он должен изменить свое поведение и сделать что-то по другому.

Разрешите мне ответить на ваш вопрос иначе. Я не убежден в том, что Тамми действительно испытала переживание, через которое, как она считает, сегодня прошла. Это переживание могло быть, а могло и не быть, как это было на самом деле, я не знаю. Но это не важно. Однажды с нами на приеме сидел очень известный психотерапевт. Пришла женщина в остром состоянии, с суицидными намерениями. Он попросил нас взять ее на

CRC error 1Kb

Мы подумали, что это будет прекрасный случай продемонстрировать приемы гипноза, которым научил нас Эриксон, так как этот психотерапевт в тот период своего развития считал, что "гипноз" -- бранное слово. Мы сказали ему: "С некоторых точек зрения эриксоновский гипноз гораздо менее манипулятивен, чем какая-либо инсайт-терапия, ориентированная на сознание. Давайте же продемонстрируем вам это на той женщине.

Потом мы начали работать с этой пациенткой. Психотерапевт сидел и наблюдал за нами. Минут через десять он сделал для себя какое-то открытие. Это было очевидно. Я спросил его: "Вы хотите нам что-то посоветовать?" Раньше я никогда не видел этого психотерапевта за работой. Он принял инициативу на себя и начал говорить: "Кровь... лестница... детство... младший брат... крик матери... вопли." Он развивал эту ужасную фантазию, в сущности, навязывая ее этой женщине. Сначала она отвечала: "Нет... не припоминаю ничего подобного..." Наконец она почти закричала: "О-о-о! Вот оно! Я должна это сделать!" Это было очень похоже на семейную реконструкцию, если вы когда нибудь видели, как это делает Вирджиния Сатир. Эта женщина установила вдруг все внутренние связи, и женщина драматически изменилась. Она была нашей постоянной клиенткой, и мы знаем, что изменение оказалось стойким.

Когда она к нам пришла через две недели, мы не могли удержаться от соблазна. Мы ввели ее в сомнамбулический транс и обеспечили с помощью якоря анестезию, чтобы можно было посмотреть все, что мы сделаем во время сеанса, как тогда

пациентка чувствовала себя хорошо и в ее состояние мы вмешиваться не хотели. Мы хотели только проверить, что же произошло. Мы обратились к ее подсознанию, и спросили, действительно ли когда -- либо в ее жизни было переживание, о котором говорил тот психотерапевт или что-нибудь подобное. Ответ был однозначным: "Нет, то же самое произошло, и здесь у нас. Если переживание, которое Тамми генерировала сегодня, содержит все те же элементы, что и оригинальное переживание, оно будет служить метафорой, которая будет работать так же эффективно, как и действительная, фактическая, историческая репрезентация. Опираясь на свой сенсорный опыт, я могу гарантировать, что эта метафора была эффективной.

Женщина: Чего-то я все-таки не понимаю, так это что вы все-таки делаете, если клиент попадает в тупик, ожидая, что появится картина из детства, а она все-таки не появляется.

ОК. Здесь такая же точка выбора вашего действия, как и тогда, когда клиент говорит: "Я не знаю". Попросите его угадать, солгать, сфантазировать -- неважно, что сделать.

В действительности возрастная регрессия производится очень легко. Мы говорим: "Идите назад во времени". Вряд ли Тамми осознанно понимала, как это надо сделать, но отреагировала на это очень легко.

Мужчина: Что такое специфическое вы заметили на ее лице?

Тот же самый ответ, что и на вопрос о фобии. Я наблюдал за возрастной регрессией до тех пор, пока не увидел очень интенсивный вариант этого ответа. На щеке Тамми появилась желтая полоска. Вокруг глаз и по краям лица появилась белизна. Челюсть как-то захрустела. Увеличилась влажность кожи, особенно на переносице. Когда все это интенсифицировалось, я сказал: "А сейчас посмотрите на образ. Вот он здесь".

Если вы предлагаете человеку путешествие во времени, а он застывает, то это определенный признак. Тут вы можете попробовать какойто другой прием, сказав, например: "Ну, тогда двигайтесь во времени вперед", "Идите через время", "Прыгайте во времени". Все равно, что скажете. Это не важно. Слова, которые вы используете, совершенно не важны, если вы получаете реакцию, которая вам нужна.

Это можно рассмотреть еще и следующим образом. Каждый человек с фобией знает чувства, связанные с ней. У них есть фрагмент опыта, а целое можно достроить путем наложения. Как вы ищите ключи от машины если собираетесь опуститься в гараж и не знаете, где они.

Женщина: Я начинаю ощупывать карманы.

Мужчина: Я хожу по квартире и смотрю вокруг.

Мужчина: Я смотрю внутрь себя и стараюсь визуализировать, где они могут быть.

Женщина: Я трясу сумочку, чтобы услышать звон.

ОК. Если все это не приводит к результату, вы идете к входной двери и снова возвращаетесь. Ваши ответы охватывают все

три репрезентативные системы. Если вы имеете какой-то фрагмент опыта, вы можете достроить целое путем наложения. У нее есть чувства, они ей доступны. Чувства, закрепленные с помощью якоря, стабилизируют ее сознание. Все переживания, которые будут ей доступны при путешествии в прошлое объединены этими чувствами. На какой-бы картине из прошлого она бы ни остановилась, она будет относиться к классу фобических переживаний.

Тот же самый принцип я использовал, чтобы помочь Тамми создать сфокусированное изображение самой себя в детском возрасте. Сначала она видела только себя вне ситуации. Я спросил, ее, какого цвета ее туфли. Я предположил, что если она может видеть туфли, то различает и цвета. Она приняла это предложение и ответила: "Черные". Если она могла видеть туфли, то "логически", она могла видеть и поверхность, на которой стояла. Я попросил ее сделать это. Потом она увидела стены, деревья и вообще весь остаток картины. Это очень легкая техника наложения позволила мне посоветовать Тамми открыть картину, конструируя ее порциями.

Чем отличается то, что вы показали от техники систематической десенсибилизации?

Шестью месяцами. Это основное отличие. Мы делаем, как я думаю прямое обусловливание. Мы просто соединяем новый комплекс чувств, а именно, силу и компетентность, с аудиальными и визуальными стимулами.

Есть еще одно важное отличие. Мы берем старый комплекс чувств и соединяем его с другими стимулами, вместо того, чтобы пытаться его просто стереть. При десенсибилизации же обычно стараются элиминировать определенные чувства, нежели заместить их другими, позитивными реакциями. Это также, как тогда, на вопрос "Как себя чувствуешь?" отвечают "Неплохо".

Мы считаем, что каждый фрагмент поведения имеет свою позитивную функцию. Это -- лучший выбор, которые человек может сделать в определенной ситуации. Для Тамми было гораздо лучше иметь фобическую программу в ситуации переезда через мост, чем не иметь никакой. Если вы делаете систематическую десенсибилизацию и не замещаете "отрицательную" поведенческую реакцию чем-то позитивным, это займет у вас много времени, так как человек будет сопротивляться. Это программа -- их единственная защита. Вот почему это занимает шесть месяцев -- человек старается на место старой реакции случайным образом поставить какую-либо другую.

Мужчина: Но ведь старая реакция заменяется реакцией релаксации.

Иногда -- да, но релаксация может и не быть тем ресурсом, в котором человек нуждается, находясь в фобической ситуации. Это происходит от того, что там много избыточных элементов, а некоторых существенных не хватает. Некоторые из практикующих десенсибилизацию, добавляют недостающие ресурсы подсознательно.

Но когда они обучают кого-либо этому методу, они это опускают, потому что не осознают. Наша задача, как моделирующих процесс заключается в том, чтобы выделить именно то, что работает.

Кроме того, я не знаю, какой именно вид десенсибилизации вы имеете в виду. Некоторые используют приборы. Но сам я являюсь гораздо более сложным и совершенным механизмом биообратной связи, нежели любой прибор или система приборов. Я использую мой самый сложный сенсорный аппарат и внутренние реакции как средство дополнения или сокращения того множества реакций клиента, которые я получаю. Именно это делает возможным обучение с одной попытки.

Мужчина: А что если клиент не способен использовать визуальное воображение?

Северно необязательно использовать визуализацию, чтобы справиться с фобией. Тот же самый формальный стереотип годится для визуального или кинестатического опыта. Эта техника не обязательно требует визуализации. Мы хотели использовать для демонстрации все системы. Мы не должны обязательно делать во всех системах. Мы можем также научить человека визуализировать, используя технику наложения.

Женщина: Можно ли провести эту технику, не используя прикосновения?

Конечно, вы можете использовать тональный или визуальный якорь. Но я рекомендую вам использовать прикосновение. Якорям в кинестетической системе очень трудно сопротивляться. Если к человеку прикасаешься -- он чувствует это. Если вы делаете кому-то визуальный знак, то он может при этом смотреть в сторону или закрыть глаза.

Мужчина: Значит ресурсным якорем может быть определенный тон головы?

Да. Тональные якоря в нашей культуре очень хорошо работают, так как большинство американцев не слушают сознательно. Число людей в этой стране, которые могут слышать, ничтожное, и приближается к числу выдающихся музыкантов.

В Англии важно учитывать классовые различия. Чтобы делать это, надо слышать разные акценты и тональности. Таким образом англичане гораздо лучше различают тональные оттенки и тональности Билингвы или полиглоты, владеющие тональными языками, также чувствительны к оттенкам тональных стимулов. Большинство людей в США в действительности не слышат последовательности слов и интонаций ни своей ни чужой речи. Они осознают лишь картины, чувства и внутренние диалоги, которые появляются у них в ответ на то, что они слышат. Очень мало людей могут повторить те же слова с той же интонацией, что они слышали. Мы же слышим людей буквально. Мы ничего не добавляем и ничего не выделяем. Это -- редкость. И очень долго мы этого не осознавали. Мы думали, что все слышат слова. Наша работа реально началась тогда, когда мы начали воспринимать слова как буквально описание опыта, а не как метафору. Мы стали

осознать коммуникации в соответствии с тем, как человек описывает себя. Когда человек говорит: "Когда я сосредотачиваюсь на этих мыслях, то они кажутся мне верными, но я говорю себе, что они не оправдаются, то он буквально описывает свой опыт. А сейчас выберите себе партнера, лучше такого, с которым вы еще мало контактировали. На процессуальном уровне легче работать с незнакомыми, так как меньше вероятность того, что ваше определенное поведение является якорем для партнера. Мы думаем, что в работе друг с другом вы можете достигнуть определенных изменений ваших обычных коммуникационных стереотипов. Постарайтесь сделать что-нибудь новое. Весь смысл нового упражнения в том, чтобы подвергнуться воздействию нового материала и понять, соответствует ли он вашему индивидуальному коммуникационному стилю. Пока вы не включите все ваши сенсорные каналы, вы не овладеете этим новым материалом. Полное понимание -- это представление во всех сенсорных системах, включая бихевиоральную.

Сейчас мы бы хотели, чтобы вы проделали весь процесс двухступенчатой визуально-кинестетической диссоциации -- то, что мы сделали с Тамми. Совершенно не обязательно иметь при этом фобию во всем ее расцвете. Чтобы познакомиться с этой техникой, вы можете использовать любую неприятную ситуацию или реакцию. Этот "изменяющий историю" процесс работает на любой проблеме, которая была когда-либо мне известна. Присоединение с помощью якоря даст вам почти все. Когда вы это проделаете, не забудьте о присоединении к будущему, чтобы увериться в том, что новая реакция будет проявляться в соответствующей ситуации. Можно начинать.

ОК. Ну, как дела? Есть какие-либо вопросы?

Женщина: Я заметила, что становлюсь рассеянной, так как мой партнер употребляет много слов, не соответствующих тому, что я переживаю.

Ну, тут вам надо сделать очень тонкий маневр, сказать ему: "Замолчи!" или дать ему пинка.

Одна из вещей, которую можно из всего этого понять, это то, что говорить, присоединяясь к опыту своего клиента на самом деле очень легко. Этой теме мы посвятили нашу книгу "Паттерны 1". Там приводятся языковые стереотипы, которые звучат весьма специфически но являются простыми процессуальными инструкциями с нулевым содержанием.

Вот, например, упражнение, которое вы все можете сделать. Устройтесь поудобнее и закройте глаза. Сделайте несколько глубоких вдохов и расслабьтесь.

Иногда в течении последних пяти лет у каждого из вас были очень сильные переживания, в результате которых вы узнали что-то очень ценное для себя, как для человеческого существа. Вы можете осознать или не осознать конкретно, что это за эпизод в вашей жизни. Я хочу, чтобы вы разрешили этому переживанию войти в сознание. Посидите немного, ощущая комфорт

и силу, зная, что вы сейчас находитесь здесь. Переживая чувство комфорта и силы, позвольте себе еще раз увидеть и услышать то, что произошло с вами тогда. Из этого переживания можно извлечь еще многое. Я хочу, чтобы вы разрешили себе удовольствие увидеть и услышать себя, снова проходящего через это переживание, чтобы было этим переживанием заложено в вашу историю. А когда вы увидите или услышите что-то, как вы считаете, ценное для себя, найдите определенную ситуацию, которая предстоит вам в течении ближайших нескольких недель. Поймите -- снова наблюдая себя с чувствами комфорта и силы -- как вы можете применить свое новое понимание к ситуации, которая ждет вас в ближайшие недели. Поступая таким образом, вы элегантно используете вашу личностную историю, принеся с собой свою возможность выбирать. Возьмите столько времени, сколько вам надо, а когда закончите, возвращайтесь обратно и присоединяйтесь к нам..

Некоторые из вас ясно, четко, твердо понимали, что сейчас делали, и в чем преуспели. У других может просто возникнуть чувство благополучия, чувство, что сделано что-то хорошее, без понимания в деталях, как это можно было сделать -- использовать особенно мощные переживания из прошлого новым способом...

А сейчас медленно возвращайтесь назад, понимая, что если вы закончили процесс в пользу сознательного понимания, то это хорошо. Если вы еще не закончили, то привели в движение процесс, который вполне может завершиться без участия вашего сознания, после того, как ваше понимание снова вернется в эту комнату...

Ну и что я в действительности сказал? Я не сказал ничего. Нуль. У этой вербализации нет содержания. "Сделать что-то важное для себя... новое понимание... бессознательное понимание этого нового определенно го переживание из вашего прошлого..." Тут нет никакого содержания. Это -- чистые процессуальные инструкции. Но если у вас есть сенсорный опыт, то вы увидите, как протекает процесс по мере того, как вы эти инструкции выполняете. Тут очень важен ваш собственный отчет времени.

А теперь я приведу совершенно другой пример. Представьте себе веревку -- закройте глаза и визуализируйте -- которая должна быть зеленой. У скольких же из вас уже появилась веревка другого цвета? Если я даю вам инструкции хоть с каким-то содержанием, как я сделал сейчас, то я с очень большой вероятностью насилую ваш внутренний опыт. Я больше не присоединяюсь к вам адекватно.

Давать процессуальные инструкции без всякого содержания должен уметь каждый профессиональный коммуникатор. Именно в этом смысле я сказал, что эриксоновский гипноз является наименее манипулятивным методом из всех тех, которым я подвергался. В любой коммуникации с содержанием нет способа НЕ вводить свои личные убеждения и ценности. Если же вы ограничите себя работой над процессом, свободными от содержания

вербализациями, то вы гарантируете вашим клиентам уважение к их интегрированности. Если вы проводите "тайную" терапию, то не будете знать, какова же она. Вы не имеете понятия о том, что же делают, да впрочем, это и не нужно.

Женщина: Почему вы всегда интегрируете отрицательный якорь? Почему бы его просто не игнорировать?

Многие идут к гипнотезерам, чтобы бросить курить. Тот погружает их в гипнотическое состояние и говорит: "С этого момента сигареты будут иметь для вас отвратительный вкус". Потом он пробуждает их и отправляет домой, так? Они больше не курят, так как это отвратительно на вкус. Но -- они остаются при полном наборе диссоциированных моторных стереотипов. То же самое с алкоголиками. Анонимные алкоголики говорят: "Один раз алкоголик -- навсегда алкоголик". Для меня это утверждение касается того, что программа Анонимных алкоголиков не срабатывает в присутствии алкоголика, так как остаются не интегрированные моторные программы, которые впоследствии в присутствии алкоголика могут быть запущены. И так -- одна рюмка -- и все с начала, или одна сигарета -- и человек снова становится курильщиком.

Если вы не интегрируете диссоциированные моторные стереотипы, то они всегда могут быть снова задействованы. Если вы диссоциировали и отсортировали некоторые из них, то убедитесь в том, что вы произвели сборку снова. Не оставляйте вокруг себя валяющиеся диссоциированные моторные стереотипы. За это вы отвечаете, как профессионал. У людей достаточно диссоциаций. Они не нуждаются в большом количестве.

Мужчина: Работали ли вы когда нибудь с множественными личностями?

Множественная личность -- это немного сложнее, поскольку это зависит от того, кто первым испортит эту личность. Вы действительно должны знать модель, которую использовал терапевт, разрушивший эту личность.

Я никогда не встречал множественную личность, которая не была бы сделана терапевтом. Я не говорю, что множественные личности сами по себе не существуют, я просто говорю, что я лично ни одной такой не знаю. Я догадываюсь, что где-то там они есть, но скажу вам, что их едва ли больше, чем терапевтов, их производящих и посылающих затем ко мне.

Мы заинтересовались множественными личностями несколько лет назад и написали письмо одному человеку, автору обширной работы, посвященной этой теме. Он пригласил нас к себе, чтобы познакомить с одной из таких личностей, которую звали Элен. У нее было около двенадцати личностей и общее имя для всех было Элен. Самым удивительным было то, что каждая из ее личностей была более интересной, чем она сама.

Ее терапевт имел весьма разработанную модель для всех этих личностей. Среди них была организаторская часть, исполняющая секретарскую и подобную работу. Я попросил показать мне одну из

двенадцати личностей. Терапевт вел себя очень экспансивно, вербально и невербально. Он встал и крикнул: "Джойс! Выходи Джойс!" и ударил ее по лбу. Бам! И она прошла через все эти изменения. Б-р-р-р! Это было как в кино, просто фантастично. Этот парень практикует экзорсизмы и он считается уважаемым психиатром -- и это считают те люди, которые видят в нас странных! В каком-то смысле этот терапевт был эффективным из-за своей экспрессивности, но я не думаю, чтобы он понимал все разветвленные последствия того, что он делал. Он постоянно имел среди своих пациентов 12-16 множественных личностей, и не мог понять, почему остальные члены психотерапевтического общества не осознают прямо-таки эпидемии множественности личности.

Появилась организационная часть этой личности и я представился. Потом я сказал: "Большинство всех наших личностей забывают или просто не знают, что происходит в жизни других личностей. Вы же, как организационная личность, наверное, успеваете быть в курсе всех событий, которые с ними со всеми случаются?". "О, да, я конечно, нахожусь в курсе всего". "Как же вы управляетесь с таким большим количеством людей?" И она мне ответила: "Раньше было так, как будто много различных частей меня было насажено на один колышек, вокруг которого они крутились, а когда я встретила доктора такого-то, то он этот колышек выдернул и все они разлетелись в разные стороны". Вот что, почти дословно сказала мне эта женщина, не имеющая даже высшего образования. Кстати, она вовсе не думала, что это плохо. Она считала, что после того, как колышек выдернут, все эти части стали проявляться более отчетливо как отдельные личности. А сейчас она собралась снова собрать и слить их воедино. Трагизм ситуации заключается в том, что когда попытка интеграции этому терапевту удалась, то пациент -- позабыла все свою предыдущую жизнь. Эти все ее части продолжали существовать. Одна из них была замечательно сексуальная, другая умела остроумно шутить, третья была загадочна не приступна, но когда он ее "вылечивал", то та забывала всю свою предыдущую жизнь, и не один из этих ресурсов не был ей доступен. Она была совершенно пуста. Сейчас, я думаю, что начисто стереть какие-то части личности невозможно. Когда я называю имя какой части, что я получаю явный невербальный подсознательный ответ. Все эти личности оставались в ней, но были полностью ей не доступны. Чтобы сделать действительно хорошую работу с множественной личностью, вы должны, как я считаю, знать модель терапевта, согласно которой он эту личность сотворил. У некоторых терапевтов модель такова: есть все эти части и подсознание, которое управляет ходом событий. Это очень распространенная модель. Путь, которым вы пойдете желая интегрировать такую личность, весьма отличен от пути, который бы понадобился в случае другой модели. Модель же этого психотерапевта заключалась в том, что у трех личностей было свое подсознание эти три части делились на две и у них тоже было свое подсознание и у этих

двух подсознаний тоже было свое подсознание и т. д. Там было действительно очень много уровней. Когда вы интегрируете, то должны делать на том же самом логическом уровне. Я догадываюсь, что он так не делал и поэтому получил явно выраженную амнезию памяти. При работе с множественной личностью вы можете также использовать прием, который мы называем "визуальное смешивание". Это визуальный метод интеграции использование визуальных якорей. Вы вытягиваете руки перед собой и визуализируете одну часть себя левой руке, другую на правой, смотрите на них, слушайте их. Затем вы медленно сближаете образы и видите, как они сливаются в один, а затем смотрите, как выглядит новый образ. Если он вам нравится, то вы то же самое делаете на кинестетическом уровне, сближая и соединяя руки. Затем вы вталкиваете проинтегрированный образ в свое тело (сливаете его со своим телом). На это мы натолкнулись случайно. Сначала это казалось странным, пока мы немного больше не узнали о неврологии. "Неврология" -- хорошая метафора для того, что тут происходит. А если вы не согласны, что неврология -- эта метафора, то я хочу сказать вам, что вы наивны. Но как бы там не было, их метафоры и наши метафоры весьма схожи. Если вы попробуете применить этот прием, то увидите, что это будет весьма драматично. Это очень мощный прием.

Однажды я вылечил множественную личность только с помощью этого приема. Я прошел по всем уровням один за другим и смешал все личности вместе.

Однажды мне позвонил один терапевт со среднего запада. Он сказал, что прочел мою книгу, в которой не было ничего про множественную личность, да он и не верил в нее, но вот сейчас такая личность сидит у него в кабинете и что же он должен делать сейчас? В течении 40 минут я давал ему инструкцию по телефону и вылечил эту пациентку.

"ОК, сейчас попросите ее руки перед собой. Попросите ее визуализировать Мэри в одной руке, а Джени -- в другой. Теперь возьмите их слейте в один образ. А теперь скажите ей, чтобы она втолкнула новый образ в свое тело и интегрировала его. теперь попросите ее взять этот уже интегрированный образ и слить его со следующим". Так вы можете вылечить множественную личность за один раз.

Многие не задают множественным личностям вопросов. Я всегда спрашиваю их, чтобы узнать, как они функционируют. Конкретный опыт множественности в каждом случае может очень сильно отличаться.

Одна женщина, с которой я работал, описывала каждую часть своей личности, как фазы одного и того же процесса. Она была очень и очень визуальной, у нее были ясные зрительные образы каждой из частей своей личности. Где-то там, в глубине ее психики были кулисы и за кулисами сидели все эти женщины, полируя ногти и болтая друг с другом. На сцену они выходили только по одной. Когда одна из них выходила, то отождествлялась

с телом этой пациентки. Некоторые из этих женщин знали, что делают другие, т. к. подсматривали сквозь дырочки в занавесе. Я загипнотизировал ее, зашел за кулисы и проделал технику визуального смешивания.

Метод визуального смешивания очень эффективен, если вы хотите интегрировать последовательную во времени неконгруэнтность, делая эти последовательные состояния симультанными в диссоциированном состоянии. Если вы сталкиваетесь с последовательной неконгруэнтностью, то достичь симультанности можно только в визуальной системе. Очень трудно, например, в аудиальной системе иметь два голоса одновременно, не противопоставляя их, и людям трудно слить их кинестетически. Но временную неконгруэнтность можно превратить в симультанность посредством.

Я не понимаю, какое значение имеет движение рук при визуальном смешивании, но если вы будете это делать без рук, то прием не работает. И я совсем не знаю, почему. Я пробывал деалть без рук, и обнаружил, что если человек не держит руки перед собой вот так, и не сводит их сталкивая образы, то у него ничего не выходит. Для того, чтобы вылечиться от множественной личности -- обязательно. Логически это не имеет для меня никакого смысла, но это факт. Если бы я должен был сделать обобщение, я сделал бы скорее противоположное. Но я нашел это посредством опыта.

Мы в большей степени склонны идти против своей интуиции, нежели большинство людей. Когда человека озаряет сильная интуитивная догадка, то он обычно следует ей. Когда такая догадка появляется у нас, мы склонны насилловать ее, чтобы посмотреть, что произойдет, особенно тогда, когда мы имеем дело с пациентом, скоторым у нас контакт длительный и мы знаем, что он будет продолжаться, чтобы мы могли справиться с последствиями. Такое экспериментирование привело нас к открытию многих полезных стереотипов.

Одна женщина, имевшая в течении многих лет гомосексуальные наклонности, влюбилась в мужчину. Она стояла перед очень жесткой дилеммой. Одна и очень сильная часть хотела стать теперь гетеросексуальной. Другая же часть боялась, что если произойдет, то она умрет. Мы применили прием визуального смешивания. Она держала руки перед собой, никак не могла свести их вместе и при этом кричала: "Я не могу! Я не могу сделать этого! Я не могу сделать ничего подобного!" Она сидела между мной и Ричардом. Мы посмотрели друг на друга и вдруг каждый из нас взял ту руку пациентки, которая была ближе к нему и мы быстро свели их вместе. Изменения, которые произошли с этой женщиной, были фантастическими!

Вы, конечно, можете производить изменения, не действуя при этом элегантно и безупречно. Я думаю, что большинство из нас именно так и поступает. Но последствия, которые может иметь это вмешательство, непредсказуемы, а предсказуемость -- это нечто,

что мы всегда стараемся развивать. Мы просто вкалатили в нее изменения и она изменилась. Она получила то, что хотела, и это было устойчивым. Я знаю это наверняка, так как потом долгое время наблюдал эту женщину и встречаюсь с ней до сих пор. Но я не знаю, каковы были побочные эффекты нашего вмешательства. Она не весьма состоятельна во многих областях своей жизни, и я не знаю, насколько это связано с тем, что мы тогда с ней сделали.

Определенно, ей стало лучше. Но мы действительно хотим знать до конца, что же тогда произошло.

Когда вы начнете вводить в свою работу, более изощренные элементы и тщательно с ними обращаться, то будете работать чище и элегантнее, и при этом более точно знать, что произойдет в результате данного вашего вмешательства. Ваши вмешательства станут более проникающими и всеохватывающими, что, я думаю, очень важно. Если вы совершите маленькое, крошечное вмешательство и получите тот результат, который и намеривались получить, то он генерализуется и произведет все изменения, в которых была необходимость, но о которой не было и речи. Чем незначительней будет вмешательство, но чем точнее для него будет выбрано место, тем сильнее будет генерализация на другие содержания и контексты, причем это произойдет естественным путем. Именно поэтому мы так подчеркиваем необходимость элегантности в работе, и точности -- если вы занимаетесь психотерапией, будьте точны.

Если же вы обучаете людей определенным навыкам, то это совсем другая игра. Люди бизнеса обычно заинтересованы только в использовании стратегий. Если вы тренируете продавцов, то вам достаточно знать, какие стратегии, с вашей точки зрения, они должны иметь и как вы можете их вмонтировать. Если тренер -- нейро-лингвистический программист, то он говорит: "ОК. Мы хотим сделать из этого человека продавца, он тоже хочет этого. Чтобы этого достигнуть, он должен иметь вот эти три стратегии". Затем он может вмонтировать эти стратегии и закрепить их так, чтобы ничто не мешало их использованию. Эти стратегии не должны распространяться в другие области жизни человека. В этом нет необходимости с точки зрения бизнеса. Это может быть желательным, но не является необходимым.

Если что-то в личной жизни тренирующихся мешает использованию этих стратегий, вы можете поставить барьер между этими сферами, чтобы сохранить эти стратегии в их отдельности. Как человек бизнеса вы должны добиться множества различных результатов, но это множество отчетливо ограничено.

Если вы -- юрист, то ваше дело -- использовать стратегии. Вы не должны лишь использовать готовую стратегию, чтобы добиться нужных результатов: заставлять свидетеля выглядеть дураком, возбудить в клиенте доверие к вам и т. п.

Однажды я работал с юристом, вполне достойным доверия -- но никто не доверял ему. Его невербальные реакции были ужасны. Они практически в каждом человеке возбуждали подозрительность.

Его проблема состояла в том, чтобы заставить клиента доверять ему, чтобы он, в свою очередь, мог представлять его интересы. В половине случаев суд назначал его определенному клиенту, что еще больше ухудшало дело. В чем он действительно нуждался -- так это в полной перестройке своих невербальных диалогов. Но я просто научил его простому ритуалу. Он садится рядом со своим клиентом и говорит: "Если я ваш юрист, то важно, чтобы вы мне доверяли. Здесь очень важный вопрос состоит в следующем: как вы решаете, что этому человеку вы доверяете?" Дальше он спрашивает: "Доверяли ли вы кому-нибудь полностью в своей жизни?" -- и устанавливает якорь, когда клиенту становится доступным чувство доверия. Потом он спрашивает: "Как вы приняли это решение?" Затем все, что он должен сделать -- это внимательно выслушать описание стратегий принятия этого решения: "Ну, я сначала это вижу, потом слышу, как это он говорит, потом я чувствую". Затем юрист должен формировать информацию, подаваемую клиенту следующим образом: "Хорошо, теперь я хочу, чтобы вы увидели та-таттат-та, а затем я скажу вам ля-ля-ля, но я не знаю, почувствуете ли вы ба-ба-ба -- и включает якорь, закрепленный на чувстве доверия. Я обучил его этому ритуалу, чего оказалось достаточно.

Но между этим результатом, и тем, к которому вы стремитесь, как терапевт, существует большая разница. Терапия -- гораздо более техническое дело в смысле изменений. Как терапевт вы вообще не нуждаетесь в такой гибкости в плане применения стратегий, как например, юрист. Юрист должен быть мастером высокого класса в искусстве применения стратегий. Вы же должны делать еще очень много других вещей в плане вызывания реакций. Вы должны суметь сделать так, чтобы двенадцать человек реагировали сходным образом. Подумайте об этом. Представьте, что у вас есть двенадцать клиентов и вы должны сделать так, чтобы они пришли к согласию тогда, когда вас не будет в этой комнате, где они сидят. Вот какое мастерство вам потребуется.

Одна из вещей, которую вы можете здесь делать -- это выделить одного, двух или нескольких инвалидов, которые могут благодаря собственным стратегиям убедить остальных следовать за ними. Конечно же вся семейная терапия исходит из этого. Все взаимодействия происходят в системе. Я не интересуюсь тем, что она работает четко определенным образом. Я стараюсь определить, кто из членов семьи наиболее часто вызывает реакции у других членов семьи. Потому что если я добьюсь того, что кто-то из членов семьи будет выполнять мою работу, то все пойдет очень легко. Очень часто таким членом семьи бывает тот, кто говорит не очень много. Вот сын что-то говорит. Это его внешнее поведение. В ответ на это вы видите интенсивный внутренний ответ его матери. Несмотря на то, что ее внешне поведенческие реакции минимальны, подобны намекам, на них реагирует каждый член семьи. На внешнюю поведенческую реакцию отца, отвечает только ребенок, и больше ничего не происходит. Когда кто-то

воспитывает дочь, то реакция может обнаружиться как здесь так и там.

Я хочу знать также, кто в данной семье может всегда заставить реагировать данного ее члена. Скажем, мать всегда реагирует на сына, когда тот дает внешнюю поведенческую реакцию. Если я могу предсказать, что произойдет, то могу и произвести небольшое изменение в реакции сына, тогда матьотреагирует на это, чем заставит каждого члена семьи реагировать на меня. Обычно я трачу около 50% что-нибудь безобидное и пытаюсь предсказать, что произойдет в результате этого. Я заставляю систему прокручиваться несколько раз, чтобы убедиться в том, что если я произведу изменения в ребенке, это изменит поведение матери таким образом, что это заставит измениться всех членов семьи. В результате этого создается новая стабильная система. В ином случае вы получите несбалансированную систему или же они проявят изменения только в кабинете, а дома все пойдет по старому. Я же хочу сделать такое, что было бы действительно перенесено в реальную жизнь и было бы очень и очень устойчиво.

Если я могу создать новую стабильную систему с помощью только одного изменения, то такое изменение будет проникающим и охватывающим всю семью как систему. Я считаю, что основной ошибкой семейных терапевтов является то, что они стараются сделать слишком много за один сеанс. Если вы работаете с индивидом, то можете сделать с ним тысячу вещей, но они будут держаться до момента его возвращения домой. Один из первых вопросов, которые я задаю клиенту, это вопрос о том, с кем он живет, поскольку я должен знать, как много якорей он оставил дома. Если он живет еще с одним человеком, то это не так плохо. Вы должны быть внимательны на предмет вторичной выгоды: поведение, которое клиент хочет изменить, дома может вознаграждаться.

Мужчина: Насколько сильная зависимость возникает при использовании ваших методов?

Одна из тех вещей, к которым мы в нашей работе стремимся -- это уверенность, что мы полностью используем перенос и контрперенос для того, чтобы достигнуть раппорта, затем уверенность в том, что мы не используем его после этого. После достижения раппорта мы не нуждаемся в переносе. Но вы не должны сидеть передо мной и рассказывать мне свои проблемы, так что я не стану вашим лучшим другом. Реальный риск в терапии, затрагивающий содержание и заключается в том, что они начинают платить деньги вам за то, что вы сидите рядом с ними и выслушиваете длинные рассказы о всяких неприятностях в их жизни-- ведь никто больше не хочет этого для них делать. Мы не создаем большую зависимость, в частности, потому, что обучаем наших клиентов технике, которую они могут использовать в работе с собой. Это техника -- переструктурирование. Его мы рассмотрим завтра.

Если вы сейчас спросите тех людей, с которыми мы здесь производили изменения с целью демонстрации, то обнаружите, что они нам приписывают минимальную ответственность за происшедшее -- гораздо меньшую, чем при любом виде содержательно ориентировочной терапии. Это -- одно из преимуществ тайной терапии. Отношений зависимости она не создает.

Вместе с тем, наши клиенты доверяют нам, они чувствуют, что мы знаем, что делаем. Или же они могут уходить с чувством ярости на нас, но с изменениями, добиться которых они сами хотели. И, конечно мы работаем очень быстро, что снижает вероятность образования отношений зависимости.

В настоящее время в нашей частной практике, которая сильно сократилась, так как мы занялись моделированием в других областях деятельности, мы рассказываем нашим клиентам истории. Человек приходит ко мне, но я не хочу, чтобы он мне что-то рассказывал. Я просто рассказываю ему разные истории. Тут мы используем из всех полезных стереотипов только метафоры. Вы можете прочесть об этом в прекрасной книге Дадида Гордона "Терапевтические метафоры". Я не должен выслушивать длинные рассказы о несчастьях клиента -- я рассказываю ему очень занимательные истории, рассказы. Клиент обычно озадачен или разъярен тем, что платит мне деньги за то, чтобы выслушать анекдоты. Но нужные им изменения все-равно возникают-конечно, не благодаря мне, что прекрасно. Это другой способ уединиться, что отношений зависимости не возникает. Вы действуете настолько скрыто, что у клиента не возникает ни малейшей мысли о том, что вы действительно делаете. Изменения же, к которым он стремиться, возникают сами по себе.

Если здесь кто-нибудь, кто был у Милтона Эриксона? Он рассказывал вам истории, верно? И через шесть, восемь или двенадцать месяцев вы обнаружили в себе изменения, которые были как-то связаны с этими историями?

Мужчина: Да.

Это типичный самоотчет. Через полгода человек внезапно замечает, что он изменился, но как это получилось, он совершенно не представляет. Потом он вспоминает о Милтоне, который рассказывал и висконсинской ферме или о чем-то еще. Когда вы были у Эриксона, переживали ли вы чувства легкой дезориентации, какого-то очарования, зачарованность его речью?

Мужчина: Мне было скучно.

Милтон использует скуку как одно из самых мощных средств. Если бы он был здесь, то, вероятно, первое, что бы он сделал, это утомил бы вас до слез. Вы бы впали в полусонное состояние и оказались бы в его власти. Я сам начинаю скучать слишком быстро, поэтому эту тактику не использую. Семидесятишестилетний Милтон, сидя в своем инвалидном кресле, мало заботиться о том, сколько времени это у него занимает. И он делает это превосходно.

В течении этих двух дней мы преуспели в том, что

постарались максимально загрузить ваше сознание, использовать до конца ваши сознательные ресурсы, перегрузить их. Это была наша сознательная цель, так как мы понимаем, что обучение и изменение происходит на подсознательном уровне. Мы открыто обращались и к сознанию и к подсознанию каждого из вас, чтобы ваше подсознание образовало соответствующие репрезентации, необходимые для вашего обучения. Через несколько недель или месяцев вы будете приятно удивлены тем, что в вашем поведении появилось что-то новое.

И мы хотим внушить вашему подсознанию, чтобы оно использовало естественные ресурсы сна и сновидений для того, чтобы рассмотреть каждое переживание, возникшее у вас в течение этих двух дней и выделить те вещи, которые как считает ваше подсознание, вам нужно знать и все будет происходить, пока вы будете сладко и спокойно спать, чтобы по прошествию дней, недель, месяцев, вы обнаружили, что способны делать такое, о чем не знали, что обучались этому на нашем семинаре, чтобы на подсознательном уровне постоянно возрастал и расширялся ваш репертуар реакций на людей, которые обращаются к вам за помощью...

И вы даже не будете знать, что ваши реакции возникли здесь.

Когда я последний раз видел Милтона Эриксона, он мне кое-что сказал. Пока я сидел там, напротив него, это не имело никакого смысла. Многие из его скрытых метафор не имели для меня смысла. Но одно его высказывание я разгадывал очень долго. Милтон сказал мне: "Вы не считаете себя терапевтом, но вы -- терапевт". Я ответил: "Ну, это не совсем так". Он тогда сказал: "Хорошо, давайте предположим, что вы -- терапевт, который работает с людьми. Наиболее важно здесь то, ... если вы претендуете на это... что надо понять... что в действительности вы не терапевт... вы просто претендуете... Но если вы будете претендовать на это действительно хорошо, то люди, с которыми вы работаете, будут претендовать на то, чтобы совершать изменения. Но они забудут о том, что они претендуют... на всю оставшуюся жизнь. Но пусть вас это не обманывает., не давайте себя одурачивать".

Потом он посмотрел на меня и сказал: "До свидания".

В ПОИСКАХ НОВЫХ ПУТЕЙ

Существует несколько организующих положений, которые мы используем для того, чтобы привести себя в состояние, необходимое для занятия терапевтическими видами деятельности. Первое положение о том, что лучше иметь выбор, ежели его не иметь. Второе положение о том, что лучше иметь подсознательный выбор. Третье -- о том, что люди уже имеют ресурс, необходимый им для того, чтобы измениться, если им помочь в обеспечении доступа к этим ресурсам в соответствующем контексте. И

четвертое -- это положение о том, что любой и каждый фрагмент поведения имеет свою позитивную функцию в определенном контексте.

С нашей стороны было бы просто безответственно изменять поведение человека, не учитывая такое важное явление, как "вторичная выгода". Мы полагаем, что определенный поведенческий стереотип является наиболее подходящей реакцией в определенной ситуации, каким бы странным он ни казался.

Контекст или ситуация, на которую реагирует клиент на девять десятых состоит из внутреннего опыта и лишь на одну десятую -- из внешнего. Таким образом, если фрагмент поведения выглядит или звучит странно для вас, то это является надежным индикатором того, что большая часть контекста, на который реагирует клиент, не доступна для вас в вашем непосредственном сенсорном опыте. Он реагирует на кого-то или что-то в его внутреннем представлении: на мать, отца, какое-то событие и т. п. Очень часто то внутреннее представление находится вне сознания. Линда и Тамми могут подтвердить, что реакции которые они здесь при работе с нами изменили, являлись реакциями на события, которые произошли когда-то в прошлом.

Все это вряд ли удивило кого-либо из вас. Я уверен, что у каждого из вас был опыт, подтверждающий наше положение. Особенностью же нашей реакции на это положение является понимание и осознание того, что все мы являемся сходными сбалансированными организмами. Один из способов учесть эту сложность, если вы собираетесь помочь кому-то измениться, является прием, который мы называем ПЕРЕФОРМИРОВАНИЕ. Переформирование -- это специфический способ контакта с определенной порцией или частью за неимением лучшего термина личности, которая или порождает или блокирует определенное поведение. Мы делаем это, чтобы найти вторичную выгоду из данного фрагмента поведения, и позаботиться о нем как об интегральной части процесса, порождающего изменения в данной области поведения.

Давайте лучше проиллюстрируем это на примере. К нам обратилась женщина, которую направил один психиатр. Она весила 145 фунтов. Она могла сбросить тот вес до нормального, но всякий раз, когда она это делала, потом непременно поправлялась снова. Избавиться от лишнего веса она могла, но сохранять нормальный вес была не в состоянии. Посредством переформирования мы поняли, что у той женщины не было той части личности, которая возражала бы против потери веса. Та же часть личности, которая заставляла ее переедать и снова набирать вес делала это для того, чтобы сохранить семью этой клиентки. Можете ли вы понять связь? Если еще нет, то я объясняю дальше. По мнению этой части личности, если бы эта женщина потеряла избыточный вес, и весила бы столько, сколько хотела весить, то она стала бы привлекательной для мужчин. Если бы она стала более привлекательной для мужчин, то они начали бы ухаживать за

ней. По мнению той части личности, у этой женщины не было соответствующего ресурса, который позволил бы ей адекватно реагировать на эти ухаживания, т. е. сказать "нет". Такой части личности, которая хотела бы поддерживать избыточный вес не было. Но зато была такая часть, которая использовала избыточный вес, который позволил ей избегать ситуаций, с которыми она не могла справиться, что привело бы, по ее мнению, к разрушению семьи. Это и есть "вторичная выгода".

Суть переформирования -- это развод намерения в нашем примере -- сохранить брак и поведение (переедания). Тогда вы сможете найти новые, более приемлимые способы удовлетворения той же самой потребности, осуществления того же самого намерения.

Одна из вещей, которую люди понимают с большим трудом, заключается в том, что симптомы работают. Пока избыточный вес нашей клиентки исполняет данное намерение, эта часть личности будет его поддерживать. Когда она будет иметь лучшие способы защиты и сохранения своего брака, то сможет позволить сбросить вес, что эта женщина делала, практически без всякой диеты.

Давайте сейчас сделаем это. Кто хочет измениться? -- Тайно...

ОК. Дик, сохраняйте содержание при себе, давая людям возможность просто наблюдать за процессом, через который вы будете проходить. И так, кто-либо делает что-то такое, относительно чего не имеет выбора, делать это или не делать, такое компульсивное поведение, которое он хотел бы изменить на какое-то другое, или же он хочет что-либо сделать, но оказывается не в состоянии. Тут существует две возможности вербально-кодирования ситуации.

Дик: Это первое.

ОК. Если все в порядке, то давайте присвоим этому стереотипу поведение, который вы хотели бы заместить чем-то более подходящим, кодовое название X. Теперь предположу, что стереотип X согласно вашей сознатальной оценки, не характеризует вас как целостного взрослого человека. Уже обозначили стереотип, который он хочет изменить. Это первый шаг.

Следующий шаг -- это вхождение в коммуникацию с той частью личности, как ответственный за стереотип X, который Дик хочет изменить.

Здесь заключено одно положение, которое я открыто предъявляю Дик, на которое хочу обратить внимание всех присутствующих. Дик, я уважаю часть вашей личности, которая отвечает за стереотип X, который снова и снова появляется в вашем поведении. Вы попали сюда. Вы сидите здесь. Вы можете делать и делаете в своей жизни много и успешно. Я убежден, что на часть в вашей личности, которая запускает в действие стереотип X! Даже вопреки вашей сознатальной оценки! Пытается сделать что-то полезное для вас. Я не буду вводить никаких изменений, пока часть вашей личности ответственная за стереотип

X не придет к убеждению, что изменения нужны также, как и всей вашей целостной личности.

Это имеет смысл только в том случае если вы имеете систему убеждений, которая говорит: "Смотри, если он сознательно контролирует свое поведение, то он уже изменился". Таким образом, какая-то часть его личности, которая НЕ ходит в сознании, управляет данным стереотипом поведения.

Я могу вам гарантировать, что в девяносто девяти случаях из ста, когда человек хочет измениться и приходит к вам за помощью, тут будет диссоциация, конфликт между его осознанными желаниями и подсознательным набором программ. Бессознательное гораздо мощнее. Оно знает гораздо больше о его потребностях нежели сознание и несомненно больше, чем я могу узнать извне. Я немедленно объединяюсь с подсознанием знать прямо: "Смотри, я не собираюсь разговаривать с твоим сознанием. Говорю с частью, которая отвечает за этот стереотип поведения. Будет происходить некоторое действие. Я собираюсь выполнять в нем роль консультанта".

И так, как вы будете коммуницировать с этой частью личности? Если вы пойдете в федеральное Управление в Сан-Франциско, чтобы подписать там какую-то нужную бумагу, вы столкнетесь с очень сложной задачей. В этом здании сидят 450 человек, а вам нужен один единственный из них, который только и может подписать эту бумагу. Если вы выберете такую стратегию поиска нужного вам человека, что первым попросите подписать свою бумагу швейцара, а потом пойдете по всем кабинетам подряд, то потратите очень много времени. Это будет неэффективной стратегией для того, чтобы получить то, что вам нужно в бюрократической организации. Эта метафора весьма точно отражает ту суть того, что делают психотерапевты.

Терапевтов обучают уделять очень много внимания сознательным требованиям своих клиентов. Обычно же сознание менее всего информировано о том, что происходит в поведении. Сам факт, что человек приходит в мой кабинет и говорит: "Я делаю X, но не хочу этого делать, помогите мне избавиться", является для меня утверждением о том, что человек уже пытался измениться сам, используя все ресурсы доступные его сознанию, но потерпел крах. Вдаваться с ним (с его сознанием) в обсуждении возможностей изменения кажется для меня столь же абсурдным, как просить подписать бумагу у швейцара управления. Я хочу пройти прямо в тот кабинет, где находится человек, в чьи обязанности входит подписание таких бумаг.

Я хочу наладить прямую коммуникацию с той частью личности Дика, которая на подсознательном уровне отвечает за поведение Дика в данном контексте.

Я делаю также предложение о том, что та часть, которая заставляет вас делать X, даже если вашему сознанию это вовсе не нравится -- делает для вас что-то, что в конечном итоге оказывается полезным. Я не знаю, в чем состоит польза,

сознательно и вы не знаете об этом, так как хотите прекратить делать X.

Итак, давайте установим с этой частью личности официальный контакт. Это -- второй шаг. Коммуникация уже установлена, но давайте сделаем это официально. Дик, знаете ли вы, как использовать слова, чтобы обратиться к себе внутри себя? ОК. Сейчас обратитесь на некоторое время внутрь и задайте себе вопрос. Я скажу вам, что это за вопрос. После того, как вы этот вопрос задали, ваша задача состоит в том, чтобы просто наблюдать за всеми изменениями в своем теле, за кинестетическими ощущениями, образами и звуками, которые появляются в ответ на вопрос. Вы не должны пытаться как-либо влиять на этот процесс. Часть личности, ответственная за стереотип X, даст знать о своих нуждах по одному из этих сенсорных каналов. Вы должны быть достаточно сенситивными, чтобы уловить ответ.

Вопрос, который я хочу, чтобы вы задали, таков: "Будет ли часть личности, ответственная за стереотип X, коммуницировать со мной в создании?" А затем просто замечайте, что будет происходить -- любые изменения в чувствах, образах или звуках.

Пока Дик делает, это задача всех -- наблюдать за ним и всегда получать ответы на вопросы, которые я задаю до того, как он даст вербальный ответ. Но вы уже его получили. Это действительно типично. Недавно мы упоминали о метакомментировании, как об одном из вариантов коммуникации. Это одна из ситуаций, в которой я бы настоятельно порекомендовал бы НЕ метакомментировать, если вы не хотите совершенно декомпенсировать своего клиента. Если вы всегда можете получить ответ еще до того, как клиент его произведет, вы имеете действительно мощный канал связи с подсознанием, что позволяет вам делать действительно мощную проверку на конгруэнтность. Если ответ который вы наблюдаете не совпадает с ответом, который дает ОН с помощью своего сознания, то это важно знать.

Дик, что вы переживали после того, как задали вопрос?

Дик: Смущение.

ОК. Смущение -- это номинизация. Это не опыт, не переживание это сознательное суждение о переживании. О его сознательных суждениях насчет опыта говорит бесполезно, по тому что он уже сделал все, что мог, с помощью своих сознательных ресурсов, и это ни к чему не привело. Нам надо работать с подсознанием. Что это у вас было за переживание, которое вы назвали: "смущение"? Как вы узнали о том, что "смущены".

Дик: Было щекотно.

Итак, вы ощутили изменяющееся давление, может быть этому сопутствовали изменения температуры. Были ли эти изменения локализованы в какой-то части вашего тела?

Дик: Да, было и то и другое, в основном в желудке.

Так, в желудке. ОК. Теперь это действительно элегантная

невербальная реакция. Производя переформирование, оставайтесь при трех основных репрезентативных системах, я вам настоятельно это рекомендую. Не связывайтесь со словами, они слишком подвержены влиянию сознания. Вся прелесть невербального кинестетического сигнала, подобного этому состоит в том, что он рассматривается как непроизвольный. И вы можете сделать проверку, чтобы убедиться в том, что он непроизволен. Дик, можете ли вы сделать так, чтобы чувство щекотания вызывать сознательно?

Дик: Быть может Попробуйте...

Дик: Нет.

Это тоже действительно хороший способ, чтобы убедить человека в том, что он коммуницирует с такой своей частью, которая обычно находится вне сознания. И, конечно, большинство гипнотических методов и методов обратной связи базируется на принципе изменения сознания и получения доступа в этом измененном состоянии сознания к тем частям нервной системы и психики, к которым в обычном состоянии доступа нет. Был задан вопрос, требующий ответа "да-нет", ответом явилось кинестетическое ощущение, изменения в сфере кинестезии. И так, сейчас у нас есть ответ, и мы пока не знаем, что он обозначает -- "да" или "нет". На сознательном уровне об этом не знает даже и Дик.

Одним из способов причинения себе беспокойства является то, что человек играет в психиатрии с различными частями своей личности не имея при этом соответствующей квалификации. Человек интерпретирует сигналы, исходящие от частей его личности. Он начинает что-либо чувствовать, и дает этому наименование "страх", тогда как это может быть просто взволнованность, оживание или что-нибудь еще. Давая ощущениям наименования и действуя соответствующим этому наименованию образом, они искажают и внешнюю. Мы не хотим подвергать себя такому риску. Существует удобный способ убедиться в том, что означает сигнал.

Дик, сейчас я попрошу снова обратиться внутрь себя и поблагодарить эту часть своей личности, которая вам дала сигнал, потому что эта коммуникация для вас ценна. Затем скажите: "Я бы очень хотел понять ваше сообщение. Чтобы я не искажил того, что вы мне передаете, то, если вы имеете в виду". Да, я хочу коммуницировать с вами на уровне сознания, то интенсифицируйте пожалуйста предыдущий сигнал -- щекотание в желудке. Если вы говорите "нет, я не хочу общаться с вами на уровне сознания", то тогда наоборот, сделайте это ощущение менее интенсивными.

Пока Дик делает это, а вы наблюдайте за ним с целью получения ответа еще до того, как он сам получит его в сознании, поймите, что в том случае, если бы сигнал представлял бы собой образ, то мы могли бы просто варьировать амплитуду сигнала. Мы могли бы сделать картинку светлее в случае "да" и темнее в случае "нет". Если бы то был звук, мы могли бы

попросить сделать его громче в случае "да" и тише в случае "нет". Таким образом мы избегаем риска сознательного искажения смысла различных кинестетических, визуальных и аудиальных сигналов. Это дает нам очень чистый канал коммуникаций с той частью личности Дика, которая отвечает за поведение, подлежащее с точки зрения Дика изменению. И, конечно же, это именно та часть личности Дика, которая знает, как это изменение совершить.

Этот процесс дает вам прекрасную возможность видеть то, что традиционно называют гипнотическими реакциями. Одно из наиболее полезных определений глубокого гипнотического транса, данного Милтоном Эриксоном, звучит так: "суженный объем внимания, направленного внутрь". Мы попросили Дика сделать именно это: сузить свой объем внимания только для сигнала, который он получил. И все изменения, которые мы наблюдали извне: поверхности и цвета кожи, дыхание, размера губ -- все они являются признаками того, что официальные гипнотезеры называют состоянием транса.

Дик, вернитесь, пожалуйста сюда, к нам. Что произошло?

Дик: у меня возникли ощущения.

Итак, ощущения усилились. Вы получили подтверждения: произведя проверку. Сейчас мы установили коммуникацию с этой частью вашей личности, мы имеем сигнал "да-нет". Сейчас мы можем задать этой части любой вопрос о получить недвусмысленный ответ "да" или "нет". Мы имеем накал коммуникации внутри Дика, которым управляет он сам. Мы этого не делаем. Мы просто консультируем его относительно того, каким должен быть следующий шаг. Сейчас он установил внутренний канал коммуникации, который позволяет ему получить однозначные ответы от той части личности, которая отвечает за тот стереотип поведения, который он хочет изменить. Это все, что вам надо. Исходя из этой точки вы можете сделать что угодно.

Третий шаг заключается в том, чтобы провести различие (развод) между стереотипом X и намерением той части, которая за этот стереотип отвечает. Дик, эта часть вашей личности, с которой вы сейчас общаетесь, имеет определенное намерение, она пытается как-то позаботиться о вас. Способ, с помощью которого она это делает, не приемлем для вас на сознательном уровне. Сейчас мы собираемся, используя установленный канал коммуникации, там поработать с этой частью.

Когда она будет иметь эти лучшие способы, ваши сознательные желания будут удовлетворены, и вместе с тем эта часть вашей личности будет продолжать заботиться о вас так, как она считает нужным.

А теперь, Дик, я хочу, чтобы вы снова обратились внутрь себя и задали следующий вопрос. После этого будьте внимательны к сигналу, который за этим последует. Спросите: "Не хотите ли вы дать мне знать на уровне сознания, что вы стараетесь для меня сделать с помощью этого стереотипа X? "Теперь ждите

сигнала "да-нет"... (Дик широко улыбается).

Я попросил задать вопрос типа "да-нет". Я не сказал: "Дайте мне информацию". Если вы были внимательны, то заметили, что произошло нечто драматическое. Он спросил ответа типа "да-нет". Он получил такой ответ, но получил также и информацию о намерении.

Дик: Что было мне очень приятно.

Что было ему приятно и удивило его. В этом моменте терапия кончается. Сейчас последует сознательная оценка того, что данная часть личности старалась сделать для него на подсознательном уровне. Дик, ведь раньше вы не знали, что она старается для вас сделать?

Дик: Нет, но я получил некоторый намек еще тогда, когда вы все это говорили -- до того, как, я обратился внутрь себя. У меня появилось ощущение, что она...

Когда мы демонстрируем наши методы, часть проблем заключается в том, что за два дня работы мы установили с вашим подсознанием настоль ко хороший рапорт, что вы начинаете все делать слишком быстро.

Итак, сейчас у Дика есть сознательное понимание намерения части личности, ответственной за стереотип X. Дик, действительно ли вы хотели бы, чтобы эта часть вашей личности заботилась о вас в этом направлении, даже если конкретный способ этой заботы вас не устраивает? Вам не нравится способ, которым это осуществляется, т. е. стереотип X, но согласны ли вы с намерением этой части, хотели ли бы вы такое намерение относительно себя иметь?

Дик: Да.

Вот сейчас имеется конгруэнтность между намерением подсознательной части и его оценкой со стороны сознания.

Это означает, что можно приступить к четвертому шагу: созданию новых вариантов поведения, которые более эффективно, чем X, будут реализовывать то же самое намерение, в то же время удовлетворяя требованиям сознания. То есть мы собираемся поддерживать намерение и результат его реализации, варьируя способы достижения этого результата, пока не найдем лучшие способы его достижения, не вызывающие конфликта с остальными частями Дика.

Дик: Есть ли у вас такая часть личности, которую вы рассматриваете как творческую?

Дик: Ха!

Вот, творческая часть выскочила! "Привет! Вот и я. Тебе что-нибудь надо?"

Я думаю, что вы все оценили и поняли тот смысл, в котором я сказал, что следующая эволюционная ступень в развитии человека -- это множественная личность. Итак, есть ли у вас такая часть личности, которую вы оцениваете как творческую?

Дик: О, да.

Обратитесь внутрь себя и спросите свою творческую часть,

хочет ли она взяться за следующую задачу. Разрешите мне сейчас объяснить вам сначала, что это за задача. Попросите творческую личность на подсознательном уровне обратиться к части, отвечающей за поведение X и определить, что она пытается сделать для всей личности. Затем заставьте творческую часть генерировать новые способы реализации этого намерения. Она выдаст 10, 20 или 1000 способов, но сделает это совершенно безответственно. Это будет просто процесс генерирования способов, без всякой оценки того, будут ли они срабатывать. А сейчас из всего этого множества способов часть X выберет те, которые по ее мнению являются более эффективными, нежели стереотип X в плане достижения той же самой цели. Она должна выбрать по меньшей мере три способа, которые по ее мнению были бы по меньшей мере так же эффективны в достижении той цели, как и стереотип X, но лучше, чтобы они были эффективны. Имеет ли все это для вас смысл?

Дик: Да. Я думаю, что да.

ОК. Обратитесь внутрь себя и попросите свою творческую часть сделать это. У нее спросите, хочет ли она сделать это. Если она скажет "да", дайте ей команду начать. Часть X же, если она принимает новый способ, должна каждый раз подавать тот сигнал "да". Вы можете осознавать генерируемые варианты, а можете и не осознавать, для наших целей здесь это совершенно безразлично.

Дик: Это звучит как сильное допущение.

Да, конечно, но тысячи людей во всем мире делают это. Для человека это возможно, а вы -- человек. Вы должны обратиться внутрь и объясните это творческой части и части X. Если согласятся, то разрешите им начинать. Сейчас мы собираемся использовать ваши собственные творческие ресурсы для реорганизации вашего поведения. (длинная пауза).

Дик, получили ли вы три сигнала? (Нет). Сколько сигналов вы получили? (Ни одного). Вы не получили ни одного сигнала (Ни одного) Ни одного. Вы не получили ни одного сигнала. Снова обратитесь внутрь себя и спросите у части X, были ли ей предоставлены различные варианты? (Снова задайте вопрос типа "да-нет") Спросите, представляла ли ей творческая часть различные варианты выбора... (Он кивает) ОК. То есть она их получала?

Дик: Вроде бы да.

Итак, творческая часть генерировала варианты. ОК, снова обратитесь внутрь и спросите, был ли хоть один вариант приемлем. Был ли среди этих вариантов хот один более эффективный, чем стереотип X в плане реализации того намерения?

Некоторые из вас любят своим клиентам советы давать. Каждый раз, когда вы даете совет, это будет менее эффективным, чем если бы вы давали открыто соответствующие инструкции, отослали бы человека к своим собственным ресурсам, чтобы изобрести альтернативные варианты поведения. Вы -- уникальное

человеческое существо, но и ваш клиент -- тоже. Наложение может иметь место, а может и не иметь, как вы убедились с помощью упражнения, когда вам было дано задание галлюцинировать. Некоторые из вас угадали содержание желаний партнера, и так точно, что было почти невозможно этому поверить. Другие же совсем ничего не угадали. Если у вас есть такое безусловное пересечение опыта с клиентом, то вы сможете дать полезный совет. В этом не ничего плохого, если вы достаточно сенситивны, чтобы уловить реакцию, которую он дает на ваш совет. Но даже в этом случае будет более эффективно отослать клиента к своим собственным ресурсам. (Дик отрицательно качает головой).

ОК. Вы получили сигнал "нет". Ни один из новых вариантов не является приемлимым? Творческая часть нагенерировала множество выборов, ни один из которых не оказался более эффективным, чем стереотип X. А сейчас попросите часть X пойти к творческой части и стать ей советчиком, чтобы помочь ей генерировать более подходящие для реализации того же намерения выбора. Пусть она объяснит творческой части, что именно мешает уже предложенным вариантам быть более эффективными, нежели стереотип X. Осознали ли вы инструкцию, Дик?

ОК: Теперь обратитесь внутрь, объясните, части X и спросите ее хочет ли она это сделать? Потом ждите ответа "да-нет". Если "да", то дайте ей команду начинать.

Этот процесс существенно отличается от обычных психотерапевтических и гипнотических техник. Мы просто служим консультациями сознанию клиента. Вся работа он делает сам. Он является своим собственным терапевтом, своим собственным гипнотезером. Мы ничего из этих вещей не делаем. Мы прямо коммуницируем только с его сознанием, и инструктируем его насчет того, как должен протекать процесс. Он отвечает за то, чтобы установить и поддерживать эффективную коммуникацию с теми частями личности, которые он хочет изменить. И конечно же, если он научится на примере делать это, то сможет делать сам, без нас. Это -- еще одно преимущество. В этом процессе в клиента встраивается автономия.

Дик: Получили ли вы три сигнала?

Дик: Я не уверен в этом.

ОК: Снова обратитесь внутрь и спросите часть X, есть ли у нее три варианта, более эффективные чем стереотип X для реализации известного намерения (неважно, осознаете ли вы эти варианты или нет). Используйте тот же самый сигнал. Очень важно все время возвращаться к тому же самому сигналу, равно важно получить три новых варианта. Если вы имеете как минимум три варианта, вы начнете проявлять вариабельность в своем поведении.

Дик: Я получил сигнал "да".

ОК: Итак, он получил позитивный ответ, то есть: "Да, у меня есть три варианта, более эффективных, старый стереотип X". Дик не обязательно должен осознать, что это за варианты.

Пятый шаг состоит в том, чтобы убедиться, что новые реакции действительно возникли в его поведении. Дик, используя ту же самую систему сигналов, спросите часть X: "Поскольку у вас есть три варианта поведения, более эффективных чем стереотип X, берете ли вы на себя ответственность за то, что эти варианты реально проявятся в моем поведении в соответствующей ситуации?" И вы помните, что ответ "да" это интенсификация, "нет"-уменьшение. Верно?

Дик: Я не уверен в том, что это верно.

ОК: Тогда попросите часть X дать вам сейчас сигнал "да" перед тем как вы начнете, чтобы вы знали, что есть "да", а что есть "нет".

Дик: Да... но... я потерял след.

Да, я знаю. Вот почему я и прошу вас сделать это. Просто обратитесь внутрь себя и попросите дать сигнал "да", чтобы вы знали, что это такое.

Дик: Сигнал "да" -- это релаксация.

Так, хорошо. Вернемся немного назад. Вернемся внутрь и спросим часть X, есть ли у нее три новых выбора, три новых варианта поведения, которые будут работать более эффективно, чем X.

Дик: Здесь было "да".

Шестой шаг, как я считаю, состоит в том, что и делает эту модель действительно элегантной. Экологическая проверка -- это наше открытое признание, что Дик -- как и каждый из нас -- это сложный сбалансированный организм. Для нас просто изменить стереотип X и обратить внимание на то, как это изменение отзовется на других частях его опыта и поведения, но это было бы глупо и ужасно. Существует способ предупреждения и защиты от этого.

Сейчас мы хотели, чтобы вы поблагодарили эту часть личности за всю работу, которую она для вас сделала. Она получила то, что хотела и удовлетворена этим. А сейчас мы должны определить участвовали ли в этом процессе другие части личности, которые возражают против трех новых вариантов моего поведения? А теперь будьте сенситивны к каждой системе ощущений -- могут появиться чувства, образы, звуки...

ОК: Вы получили ответ. И?

Дик: Возражений нет.

Как вы об этом узнали? Это важно. Я попросил вас быть внимательным ко всем системам. Вы вернулись и сказали: "Нет. Возражений не было". Как вы узнали о том, что возражений не было?

Дик: Я нигде не почувствовал напряжения.

Вы не почувствовали напряжения. Были ли какие-то изменения в аудиальной, кинестетической или визуальной системе?

Дик: Ну, релаксация.

ОК: Была общая физическая релаксация. Просто чтобы убедиться, верить на конгруэнтность, поблагодарите ту часть

вашей личности, которая дала вашему телу отреагировать. Затем спросите: "Если релаксация означает отсутствие возражений, пусть ощущение расслабления станет еще отчетливее. Если какие-то возражения есть, пусть возникнет некоторое напряжение. И опять, все, что мы делаем -- это варьируем сигнал "данет". Причем все равно, означает ли увеличение "да", а уменьшение -- "нет", или наоборот. Это неважно.

Дик: Я получил какие-то возражения.

ОК: В чем же точно состояли ваши переживания? Было ли это мышечное напряжение?

Дик: Да, вокруг глаз.

ОК: Всегда, когда вы получаете сигнал, надо точно убедиться, что он означает. Поблагодарите ту часть себя, которая дала вам ответ в виде напряжения мышц вокруг глаз. Затем попросите, чтобы напряжение усилилось, если ответ означает "да" и уменьшилось, если "нет", в отчет на вопрос: "Возражаете ли вы против новых способов?"

Дик: Было уменьшение.

Слегка необычно возникновение сейчас у Дика напряжения мышц. Обычно в этот момент у людей учащается сердцебиение. Большинство людей ассоциируют это с тревогой или страхом. Когда я прошу людей перестать галлюцинировать и просто попросить об увеличении темпа в отчет, если "да" и уменьшении, если "нет", то сердцебиение обычно замедляется. Я понимаю так, что сердцебиение является просто сигналом того, что какая-то из частей личности просто взволнована тем что происходит.

Дик: Я осознал также пульсацию в ладонях, но напряжение вокруг глаз казалось мне более драматическим, нежели ощущения в руках так что именно поэтому я назвал озвучения вокруг глаз.

ОК: Давайте проверим и это. На этот раз обратитесь внутрь и поблагодарите ту часть себя, которая подала вам сигнал в руках. Затем задайте тот же самый вопрос и попросите об увеличении интенсивности сигнала, если ответ будет "да", и об уменьшении, если ответ "нет".

Дик: Интенсивность ощущения уменьшилась.

Уменьшение, значит у этой части нет возражений. Если бы они были, то мы просто вернулись бы к третьему шагу процедуры. У вас есть новый сигнал типа "да-нет" -- это пульсация в ладонях. Затем сделайте различие между возражением со стороны этой части и ее намерением. Вы будете продолжать циклическое движение по шагам процедуры до тех пор, пока не интегрируете все возражения.

Обычно мы фиксируем первый набор из трех новых вариантов поведения, не вмешиваясь в первый набор вариантов. Но можно также попросить обе части объединиться, сформировать комитет и пойти к творческой части с тем, чтобы она сформировала новые варианты, приемлимые для обеих этих частей.

Экологическая проверка очень и очень важна. Многие из вас, сделав свою работу весьма элегантно, видят, что клиент

конгруэнтен -- в вашем кабинете. Когда же он его покидает, то появляется какая-то часть его личности, которая в данной ситуации имеет определенные задачи. Когда он пропадает, например, домой, то вдруг теряется доступ к тому, что было доступно ему, пока он сидел в вашем кабинете, или в группе. У него есть и другие части, которые знают, что если он поведет себя также, как в вашем кабинете и проявит изменения, он может потерять дружбу, испортить отношения и т. п. Экологическая проверка -- это способ убедиться, что новый способ поведения не будет мешать ни одной части личности вносить свой позитивный вклад в личность в целом. Конечно, единственная реальная проверка осуществляется в том, что новые способы поведения будут работать.

ОК: Дик, и что же вы будете делать, если через шесть-семь недель снова обнаружите, что проделываете стереотип X? Что же вы предполагаете тогда сделать?

Вы можете принять это как сигнал того, что новые способы поведения, к которым вы здесь пришли, были неадекватными тому намерению. Но вы сможете вернуться к своей творческой части и дать ей инструкции изобрести еще три новых способа. Стереотип поведения является барометром, указывающим на то, насколько адекватными являются новые варианты. Если старое поведение появляется после некоторого тестового периода времени, то это говорит о том, что новые способы не более эффективны, нежели старые. Это сигнал к тому, чтобы вы вернулись к этому процессу и создали новые варианты.

Регрессия к старому поведению -- это не сигнал неудачи, а сигнал некомпетентности, и вы можете вернуться назад и зафиксировать это. Переформирование сработает. Я гарантирую вам, что его поведение изменится. Если оно через некоторое время станет прежним, то это означает, что новые способы поведения менее эффективны, нежели X в плане получения чего-либо. Тогда он снова проходит через весь процесс, находит вторичную выгоду и создает новые способы достижения этой выгоды.

Если вы не сделаете симптом, сказав об этом открыто, сигналом к повторению процесса, то сознание пациента всегда назовет новое появление симптома "неудача". Когда симптом индетифицируется как сигнал, то клиент уделяет ему внимание как СООБЩЕНИЮ.

Вероятно, он всегда был сообщением, но он никогда не рассматривал его с этой точки зрения. Поступая таким образом, он приобретает механизм обратной связи. Они открывают для себя, что всего лишь в определенное время они получают определенный сигнал.

Допустим, кто-то приходит ко мне с головной болью, я делаю переформирование и в течение двух недель все идет прекрасно, и все части личности счастливы. Но возникает определенная ситуация и головная боль возвращается. Головная боль работает

как триггер, запускающий инструкции относительно того, что новые способы были неадекватными. Человек может обратиться внутрь себя и спросить: "Кто же тут несчастлив? Что это значит?" Если от какой-то части приходит ответ: "Вы не выполняете того, что нам обещали", то тогда человек стоит перед простым выбором: иметь головную боль или выполнять обещания.

У меня была женщина, которая страдала такими жестокими мигренями подобными головными болями, что могла в моменты приступов находиться только в лежачем положении. У нее существовала такая часть личности, которая хотела развлекаться так часто, как только не захотелось. Если же такой возможности у нее не было, все другие части отказывались делать что-либо! Конечно, это не могла не давать ей головную боль! Она заключила с собой такой договор, что определенное время она будет проводить в развлечениях. Но она вместо того, чтобы во время уикэнда нормально развлечься, взялась приводить в порядок свои счета! Конечно, эта часть тот час вывела ее из строя. Она позвонила мне и сказала: "Я не выполнила обязательства и у меня снова появилась головная боль. Что я должна делать". Я ответил: "Почему вы спрашиваете меня, это ведь не моя проблема. Спросите соответствующую часть вашей личности. У менято голова не болит".

Она обратилась внутрь себя и поняла, чего от нее ждали. Та часть ее личности сказала: "Выходи из дома, садись в машину и поезжай куданибудь, где можно развлечься или что-нибудь еще!"

Пока она шла к машине, головная боль исчезла. Таким образом, ее головная боль перестала быть просто тяжестью, она стала указанием на то, что она должна выйти и развлечься.

ОК: Есть какие-либо вопросы по процессу, через который прошел Дик?

Женщина: Правильно ли я поняла, что Дик не обязательно должен осознать новые варианты поведения?

Мы предпочитаем, чтобы он не осознал. Это может просто помешать ему.

Женщина: Дик, осознали ли вы три новых варианта?

Дик: Нет. И как-то в связи с этим у меня появилось смутное ощущение неудачи, знаете, потому что я не мог думать об этом.

Женщина: А как же тогда он знает, что они у него есть?

Он получил сигнал из своего подсознания, а именно кинестетическое ощущение релаксации. Сознательно он не отдает себе отчет в том что за варианты.

Дик: Но внутри себя я чувствую, что все о, кей.

Его подсознание знает, что это за варианты, и это все, что идет в счет. Это именно оно заведует этим способом поведения. Давайте продемонстрируем с этой целью кое-что. Обратитесь внутрь себя, Дик, и спросите, ту же самую часть, используя тот же сигнал "да-нет" разрешит ли она вашему сознанию узнать, что это за новые варианты, хотя бы один из них, просто, чтобы продемонстрировать вам, что она знает о вещах, о которых вы

сознательно не знаете.

Это все совершенно не важно для процесса изменения, но может слегка поставить сознание на свое место.

Дик: Она не хочет делать этого.

Ну конечно же, если бы я был подсознанием Дика, то я бы ничего ему не сказал, он бы попытался вмешаться. Что он делал раньше? Его подсознательная часть давала ему особенную информацию, а он немедленно начинал испытывать чувство неудачи! Я бы не хотел общаться с его сознанием, если бы оно вело себя подобным образом. Это просто заставляет ваше подсознание сказать: "Нет, я не хочу говорить тебе, в чем состоит новый вариант", если это неправильный сигнал. Верно?

Дик: Верно.

А сейчас разрешите мне обратить внимание на парадоксальную природу просьбы, которую мы предъявляем на втором шаге. Вопрос задается следующий: "Хотите ли вы вступить со мной в коммуникацию в сознании?" ЛЮБОЙ сигнал, который мы можем получить, является ответом на уровне сознания. Даже если эта часть скажет: "Нет, я не хочу", то все равно, это будет коммуникацией на уровне сознания.

Если бы он получил ответ "нет", то я понял бы это так: намерение этой части не состоит в том, чтобы отказываться от общения на уровне сознания. Это сообщение о том, что она, эта часть не доверяет ему. Т. е. она не хочет сообщать сознанию содержание информации. Я это уважаю. Я действительно убежден в том, что подсознание имеет обязанность не допускать в сознание ту информацию, с которой оно не может справиться.

У нас был такой период, когда мы занимались только глубоким, очень глубоким гипнозом. Однажды к нам пришел человек и сказал, что очень и очень многие вещи не дают ему быть счастливым. Я спросил: "Не хотите ли вы мне сказать, что это за вещи?" А он ответил: "Нет я хочу войти в состояние транса и все изменить. Именно поэтому я пришел на гипноз". Принимая его поведение, я сделал гипнотическую индукцию, ввел его в глубокий транс, отбросил его сознание и сказал: "Я хочу говорить лично с вашим подсознанием". У меня не было никакой идеи, о том, чтобы это могло значить. Однако, если сказать это человеку, то он это сделает. Он разговаривает с вами, это уже не тот человек, с кем вы говорили раньше. Поскольку он знает вещи, которые тот не знал. Я понятия не имею, сам ли я создал это разделение или оно существовало еще до меня. Я попросил сделать и это я получил.

В данном конкретном случае, его сознание, мягко говоря, глуповато. Его подсознательные ресурсы, однако, проявили себя несомненно умно. Итак, я спросил: "Я хочу узнать от вас, так как вы, несомненно, знаете гораздо больше о нем, нежели я, в каком изменении своего поведения он нуждается?"

Ответ, который я получил, звучал так: "он-гомосексуалист".

"В каком же изменении он нуждается?"

"Он хочет изменить это, так как все это основано на

ошибке".

"Какой ошибке?"

Объяснение, которое я получил от него подсознания, заключалось в следующем: самый первый раз, когда он попытался утвердить себя физически, противостоять насилию, он лежал в больнице для удаления гланд, ему было 5 лет. Кто положил ему на лицо эфирную маску, а он старался сорвать ее и продолжал бороться уже тогда, когда находился в состоянии анестезии. Анестезия связалась с чувством злости. После этого, каждый раз, когда он чувствовал злость или испуг, он пытался бороться, но его тело впадало в состояние оцепенения. В результате его сознание решило, что он гомосексуалист. Он жил как гомосексуалист в течении 25 лет.

Его подсознательные ресурсы говорили: "Мы не можем позволить сознанию узнать об этой ошибке, потому что это знание разрушит его."

И я согласился с этим. Ему совершенно не надо было знать, что все его отношения в течении 25 лет были основаны на ошибке. Самое важное для него сейчас -- это изменение, т. к. он собирался жениться. Но он не мог жениться на женщине, т. к. знал, что он -- гомосексуалист. Его подсознание никак не позволяло ему узнать, что он сделал эту ошибку, так как тогда оказалось бы, что вся его жизнь была основана на ошибке, а такое знание могло окончательно разрушить его. Оно хотело, чтобы у него остались иллюзии того, что он из этого вырос, перерос это -- и возникло новое поведение.

Итак, я договорился с его подсознанием, что заставлю его развиваться как гетеросексуальную личность, и это произойдет под влиянием духовного переживания.

Подсознание согласилось со мной, что это в данный момент самый лучший путь. Он изменился, причем гипнотический сеанс был совершенно амнезироваан. Он верил, что изменения -- результат интенсивного переживания в состоянии приема наркотиков. Он курил марихуану и испытал космические переживания. Он предложил, что все это -- результат действия травы, а не пост гипнотического внушения. Это было достаточно для того, чтобы совершить изменения, которое он хотел совершить.

Существует много частей личности, которые делают то же самое. Какая-то часть не хочет, чтобы сознание знало, что происходит, так как убеждена, что оно с этим не справится, и она может быть права или не права. Иногда мне приходилось работать с людьми, у которых была такая часть, которая показывала сознанию что-нибудь на короткий момент, чтобы проверить, может ли в действительности оно с этим справиться. Обычно, такая часть приходила к выводу, что сознание может принять данную информацию. Иногда же я получал такой эмпатический ответ: "Нет, я ни за что этого не сделаю. Я не позволю сознанию узнать это. Я могу изменить любую

поведенческую реакцию, но информировать сознание я не буду". И люди изменялись. В любом случае изменения обычно происходят на уровне подсознания. Только в современной Западно-европейской мысли идея изменения дается эксплицитно.

Если та часть личности Дика сказала бы, что не хочет информировать сознание о своих намерениях, то это нам совершенно не помешало бы продвигаться дальше. Тогда мы бы попросили часть X прямо пойти к творческой части и получить от нее новый вариант поведения. В сущности, именно информирование сознания ибо все и делает психотерапию такой затяжной. Я говорю серьезно. А сознание, насколько мне известно, совершенно не важно, если вы не хотите писать книги, в которых моделировалось бы ваше поведение. Если речь идет о коммуникации лицом к лицу, неважно, внутренней или внешней то в сознании вы не нуждаетесь. В данном случае мы существенно ограничили вмешательство сознания Дика приемом и описанием изменений в сигнальной системе, а также задаванием вопросов.

Весьма возможно -- и не только возможно, но и полезно для него не знать, каковы же намерения его подсознательной части, каковы же новые выборы. Изменения при этом будут также глубоки и эффективны, как если бы он знал об этом. В сущности, в каком-то отношении изменения в этом случае даже более эффективны.

Мужчина: А что, если бы вы не получили ответа в самом начале?

Ну, если вы вообще не получаете ответа, то ваш клиент, по всей вероятности, мертв. Но если он не получает ответа, который бы убедил его, я объединяюсь с его подсознанием и говорю: "Смотрите, эта часть вашей личности не хочет с нами в коммуникацию, я согласен с ней, так как я тоже не хотел бы с вами общаться. Вы еще не поняли, что эта часть сделала для вас что-то жизненно важное. Она делает вам услугу, служит вам, в то время как вы все время проводите в борьбе против ваших собственных внутренних процессов -- она же делает для вас что-то полезной. Я хочу поприветствовать и поблагодарить ее. А вы я думаю, должны ей извенения. Я в буквальном смысле прошу клиента обратиться внутрь себя и попросить у определенной части личности прощения за то, что он все время против нее боролся и затруднял достижение ее целей.

Если это не сработает, вы можете пригрозить клиенту. "Если вы не будете относиться лучше к частям своей личности, я помогу им разрушить вас. Я помогу им наградить вас ужасной головной болью или набрать 80 кг. веса. Действуя таким образом, я обычно получаю действительно хорошую подсознательную коммуникацию. Человек скажет "Ну, я не думаю, что вы действительно правы", а его голова кивнет в знак согласия со мной.

Женщина: На третьем шаге вы спросили часть личности Дика, к чему она стремиться с помощью стереотипа X. Обязательно ли делать это, если не важно, знаете ли вы об этом или нет?

Нет, просто большинству людей это очень интересно. Если подсознание не хочет раскрывать свои намерения, то я говорю, что-то вроде: "Даже в том случае, если X является стереотипом, который вы непременно хотите изменить, эта часть вашей личности имеет относительно вас позитивные намерения. Не могли бы вы в это поверить? Заставляя вас делать X, она старается сделать для вас, как для целостной личности, что-то полезное. Если вы сможете принять это, то давайте оставим содержание не осознанным и скажем: "ОК. Я верю, что у вас -- хорошие намерения. Я не нуждаюсь в рассмотрении и оценке ваших намерений, поскольку делаю допущение, что вы действуете в моих самых горячих интересах". Теперь вы можете переходить к 4-му шагу.

Несколько лет назад на семинаре была одна женщина, у которой была фобия езды по автодорожным развязкам. Я не отнесся к этому как к фобии, что было бы гораздо элегантнее. Я сделал стандартное переформирование, чтобы показать, что с фобией можно работать с помощью двойной визуально-кинестетической диссоциации.

Я сказал: "Смотрите, у вас есть такая часть личности, которая заставляет вас задыхаться и испытывать страх, если вы проезжаете вблизи развилки. Обратитесь внутрь себя и скажите этой части, что вы знаете о том, что она делает что-то важной для вас, а потом спросите, хочет ли она вступать с вами в коммуникацию. Был получен очень сильный положительный ответ. Тогда я попросил эту женщину снова обратиться к той части и спросить, сможет ли она сказать, чего она добивается, заставляя эту женщину испытывать страх и задыхаться вблизи дорожный развязок. Часть ответила: "Нет, я не хочу вам этого говорить".

Вместо того, чтобы делать подсознательное формирование, вместо того, я сделал нечто, что может показаться забавным, но что я делаю время от времени, если у меня появляются подозрения или как говорят, интуитивные догадки. Я сказал ей спросить эту часть, знает ли она вообще, для чего она это делает? Женщина закрыла глаза, затем вернулась во внешний мир и сказала: "Ну... я... не верю в то, что услышала". "Тогда снова обратитесь внутрь себя и спросите, сказала ли она правду". Она сделала это и сказала: "Но я не хочу в это верить". "Но что же она сказала?" "Она сказала, что она забыла!"

Сейчас я думаю, что этот ответ настолько же забавен, насколько и великолепен. Он имеет смысл. Вы живете долго. Если какая-то определенная часть организует свое поведение таким образом, чтобы достигать определенной цели, а вы постоянно препятствуете ей в этом, боритесь против этого, борьба может настолько поглотить эту часть, что она в конце концов забудет, зачем она это начала делать. Наверное, каждый из вас, случалось, в пылу спора, в азарте подбора аргументов забывал, к чему же он первоначально стремился, зачем он вовлекся в этот спор. И части личности, подобно людям, тоже не всегда помнят о

первопричине.

Вместо того, чтобы пуститься на разные уловки, я сказал: "Смотрите, это очень сильная часть вашей личности. Догадывались ли вы когда-нибудь, насколько она могущественна? Каждый раз, когда вы подъезжаете к развязке, она может заставить вас страшно пугаться и задыхаться. Это просто даже забавно. Не хотели ли бы вы иметь такую часть на своей стороне? Она ответила: "Фу! У меня нет ни одной такой части!" Я же сказал: "Оратитесь внутрь себя и спросите эту часть, не хотела ли бы она сделать что-то нужное, ценное, достойное ее таланта. Конечно же эта часть ответила: "О, да!" "А сейчас снова обратитесь внутрь и спросите, не хотела ли бы она сделать вас спокойной, внимательной, регулярно дышащей и осторожной, когда она проезжает по развязке. Раньше она не могла делать это, потому что даже фантазии об этом подвергали ее в ужас. На этот раз она адекватно справилась с этим заданием. Потом она села в машину, проехала через развязку и это так ей понравилось, что она каталась в своей машине до вечера, проезжая через разные развязки, причем на большой скорости.

Мужчина: В какой-то момент я заметил напряжение лобных мышц у Дика. Я хотел бы знать, было ли это признаком беспокойства или просто сосредоточенности?

Если вы работаете с кем-либо и у вас появились серьезные сомнения подобного характера, вы должны проверить их чтобы принять или отвергнуть. Легче всего это сделать, конечно, с помощью того же самого метода. Я бы посмотрел на Дика и сказал: "Я заметил сведенные брови. Это может быть признаком как напряжения так и сосредоточенности. Я хотел бы знать, чего именно". Это займет у вас не более 30 секунд -- сказать ему, чтобы она обратилась внутрь себя к этой части которая свела брови и поросил ее сделать ответ более интенсивным, если это напряжение, и менее интенсивным, если это сосредоточенность. Это даст вам немедленный непосредственный ответ, без всяких галлюцинаций. Вы не должны, не обязаны галлюцинировать, не обязаны угадывать. У вас есть система, которая позволяет вам получать прямые сенсорные сигналы в ответ на ваши вопросы.

Я надеюсь, что гипнотезеры опознали здесь несколько явлений. Одно из них -- это фракционность -- движение внутрь себя и вовне -- вход и выход из гипнотического состояния.

Независимо от того, гипнотезеры вы или нет, вы, конечно, слышали о пальцевых или идесмоторных сигналах. Введя человека в транс гипнотезер часто уславливается с его подсознанием, что оно будет поднимать правый указательный палец, если будет ответ "да" и левый если "нет". То, что мы здесь делали -- это нечто иное, как естественная система пальцевых сигналов. Собственно пальцевые сигналы произвольно навязаны гипнотезером. Переформирование представляется клиенту гораздо большую свободу выбора реагирующей сигнальной системы, которая соответствовала бы тому, в чем в данный момент клиент нуждается. Эта техника

делает также возможным использование сигналов, которые не могут быть продублированы сознанием, но сам прием остается тем же, что при использовании пальцевых сигналов каждая часть может выбрать себе свой канал, и не надо все части загонять в один канал.

Ну, что бы было, если бы клиент одновременно почувствовал потение ладоней, щекотание в правой ноге, услышал бы звук мчащейся машины и увидел какие-то образы? Что, все это было бы ответом на вопрос? Я сказал бы: Я рад, что столько частей сразу активно заботиться о вас? Чтобы это все работало, обратитесь внутрь себя и поблагодарите их за все эти ответы. Попросите их быть очень внимательными по отношению к тому, что происходит. Сначала возьмите потение ладоней и разберемся с этой частью.

Или же вы можете попросить все эти части сформировать комитет и вместе выбрать один сигнал для ответа. Затем этот комитет пойдет к творческой части и доведет до нее коллективный интерес -- т. д.

Мужчина: А что, если на пятом шаге часть отказывается взять на себя ответственность?

Ну, тогда это означает, что где-то раньше было сделано что-то не так. Если часть говорит: "Нет, я не возьму на себя ответственность за это", то это, не забывайте, та же самая часть, которая три новых способа признала более эффективными, нежели X, что не имеет смысла. Это указывает на то, что каналы коммуникации где-то исказились и их надо почистить.

Мужчина: Возвращаясь на шаг назад, что если она не поможет вам выбрать три новых способа? Вы говорите: "Сделайте выбор из всех этих новых возможностей", а она отвечает: "Нет, я не буду".

Тогда вы можете ответить: "Глупая, я предлагаю вам способы, которые более эффективны, чем X, а ты говоришь "нет"! Ты что совсем сдурела?" Я говорю серьезно. Это прекрасно работает. Тогда вы получите реакцию!

Но это лишь один возможный маневр. Существует множество других "О, значит вам очень нравится вся эта напрасная трата энергии которой вы занимаетесь там внутри?" Используйте любой стереотип, который имеется в вашем поведении, подходящий к ситуации и дающий реакцию, которой вы добиваетесь.

Женщина: Как вас рассказывают, что происходит после того, как но вое поведение уже возникло?

Обычно человек ведет себя по другому где-то в течении недели, прежде, чем замечает это. Таких самоотчетов у нас было очень много. Однажды я сделал реформирование с женщиной, у которой была фобия перехода через мост, причем только тогда, когда под мостом была вода. Она жила в Новом Орлеане, где много таких мостов. Там есть один мост под названием Слайделл, и она всегда говорили: "Особенно Слайделлмост", именно с таким ударением. После того, как я сделал реформирование, я спросил ее: "Пойдете ли вы через мост по пути домой?" Она

ответила: "Да я пойду через Слайделл-мост". Это различие послужило индикатором того, что переформирование сработало. Она была на нашем семинаре три дня и не сказала ни слова. В конце семинара я спросил ее о работе, проделанной в пятницу. "Вы наверняка переезжали через мосты в эти дни, и я хотел бы знать, была ли у вас фобическая реакция?" Она ответила: "О, я как-то об этом не думала" А несколько дней назад мы работали над этим как проблемой. Через два дня она сказала: "Ах, мосты -- это просто такие скоростные дороги над водой". Это очень и очень похоже на ответ Тамми, который она дала нам вчера. Когда Тамми представляла себе, как она едет через мост, то сказала: "Ну, я еду через мост". Фобической реакции больше не было. Дюди обычно имеют тенденцию даже не думать об этом, они склонны открывать изменения гораздо позже, что, по-моему, гораздо лучше, чем они обнаруживали бы их тут-же, удивляясь и наслаждаясь.

Та самая женщина из Нового Орлеана сказала также: "Да, действительно забавно. В действительности у меня не было фобии мостов!"

"Если у вас не было такой фобии, то почему же вы пугались, перехода через мост?"

"Потому, что они над водой. Видите ли, все это связано с тем, что я тонула, когда была маленькой. Я тонула под мостом".

"У вас есть бассейн?"

"Сейчас нет".

"Часто ли вы плаваете?"

"Я вообще не плаваю. Я не умею плавать".

"Вы предпочитаете ванну или душ?"

"Душ".

Когда-то в прошлом она произвела обобщение: "Не подходи близко к воде -- утонешь". Когда данная часть личности замечала, что эта женщина шла по мосту, то говорила: "Мост находится над водой, а вода хорошее место, чтобы тонуть, значит сейчас самое время испугаться".

Мы всегда доводим дело до конца. Люди приходят к нам или звонят, чтобы сказать, возникли ли у них те изменения, которых они хотели -- мы всегда хотим убедиться в этом. Обычно мы должны просить о самоотчете -- что кажется мне действительно адекватным. Изменение -- это единственная констата в моем опыте, а большинство изменений осуществляется на уровне подсознания. Только с подачи официальной гуманистической психологии и психотерапии люди начали уделять сомнительное внимание изменениям.

В Минчингане я работал с одной женщиной над ее фобией. Тогда я не знал содержание фобии, но в последствии оказалось, что она боялась собак. После завершения нашей работы она пошла в гости к подруге, у которой была собака. Самым забавным для нее оказалось то, что эта собака как-бы уменьшилась в размерах. И она сказала подруге: "Господи, что с твоей собакой? Она усохла?"

Мужчина: Сигнальная система Дика дала положительный ответ на вопрос о том, получила ли часть X три новых варианта поведения от творческой части. Что было-бы, если бы был дан негативный ответ?

Неважно, получили вы "да" или ответ "нет". Важно, что вы получили один из них. Сигналы "да" и "нет" нужны только для того чтобы отвлечь сознание клиента. Если получаете "нет", то предлагаете ей другой способ. Тогда обратитесь к своей отклоняющейся части и скажите ей, чтобы она объединилась с творческой частью, и обманом заставила ее генерировать новые выборы. Неважно, что вы здесь сделаете.

Вероятно, я смог сделать так, чтобы она сама себе сконструировала творческую часть, если бы я не был удовлетворен тем, насколько он имеет доступ к своей креативности. Существует множества способов, чтобы это сделать. Вы можете спросить: "Знаете ли вы кого-нибудь, чтобы справился с этой ситуацией?" Я хочу, чтобы вы детально, живо в картинах, звуках и чувствах представили себе, что ОНИ бы и ЭТИ возможности. Это мы назовем "сменой референтного указателя".

Что вы можете сказать человеку, если он на вопрос "Есть ли у вас часть, которую вы называете творческой?" Отвечает "Нет". Что вы будете делать? Или же он колеблется, говорит: "Ну, я не знаю". Есть очень легкий способ создания творческой части о использовании репрезентативных систем и закрепление с помощью якоря. Вы говорите: "Вспомните пять ситуаций из вашей жизни, когда вы вели себя очень эффективно и творчески не имея нималейшего представления о том, как вы это делаете, но зная, что вы делаете что-то очень хорошее и творческое. Пока он думает об этих пяти ситуациях, вы закрепляете его реакции с помощью якоря. Теперь вы имеете прямой доступ к реактивности клиента. Вы конструируете ее. Вы организуете личностную историю. Или же вы можете спросить: "Есть у вас часть, которая строит планы? Заставьте ее выдать три новых способа, с помощью которых вы могли бы спланировать новое поведение". Слово "творческий" -- лишь один из мириада способов организовать свою работу.

Единственный способ, с помощью которого вы можете зайти в тупик, осуществляя процесс, подобный перед формированием-- это действие фригидно. Вы говорите клиенту: "Есть ли у вас творческая часть? Если он неподвижно смотрит вам прямо в глаза и отвечает: "Нет", то начинайте использовать другие слова "Понимаете ли вы, что у вас есть часть, которая отвечает за любую активность?"

И способ, с помощью которого вы входите с ней в контакт -- это прикосновение к собственному виску? Вы можете сделать, что угодно если это приведет к тому, что найдется три новых способа осуществления намерения соответствующей части личности клиента. Запас способа настолько же неисчерпаем, как и ваша собственная творческая часть. Если у вас нет творческой части,

сконструируйте ее себе!

Существуют и другие возможности, при которых переформирование не будет работать. Осознаете ли вы сейчас, что люди сидящие здесь, делают? Все вы видели, что это работает. Но вы не спрашиваете: "Каковы же все эти условия, когда это НЕ будет работать?" Я уверен, что вы можете произвести сто способов, чтобы переформирование работало. Но у многих из вас оно будет работать. Дело в том, что когда вы делаете что-нибудь, что не срабатывает, сделайте что-нибудь, что сработает. Мы хотели бы, чтобы сейчас вы непробывали сделать это друг с другом, чтобы приобрести референтный опыт. Найдите партнера, которого вы еще мало знаете и сделайте с ним переформирование. Мы будем рядом на случай, если вы зайдете в тупик.

ПЛАН ПЕРЕФОРМИРОВАНИЯ

1. Идентифицируйте стереотип X, подлежащий изменению.

2. Установите коммуникацию с частью личности ответственной за этот стереотип. а) будет ли часть моей личности ответственна за стереотип X, коммуницировать на уровне сознания? б) установите значение сигнала "да" и "нет"

3. Разведите поведение (стереотип X) и намерение соответствующей части. а) не хотите ли вы дать мне знать на уровне сознания, что вы хотите для меня сделать с помощью стереотипа X? б) если получите ответ "да", то попросите сообщить об этом на уровне сознания. в) приемливо ли это намерение для сознания?

4. Создайте новые стереотипы поведения, которые бы реализовали данный намерения. На уровне подсознания часть, ответственная за стереотип X, сообщает о своем намерении творческой части и выбирает три варианта из них, которые генерирует творческой части.

Каждый раз, когда она дает выбор, то падает сигнал "да".

5. Спросите часть, ответственную за стереотип X, возьмет ли она на себя ответственность за то, чтобы соответствующей ситуацией реализовать новые варианты поведения.

6. Экологическая проверка. Если какие-то части моей личности, которые возражают против трех выбранных новых вариантов поведения? Если получен ответ "да" то надо повторить все начиная с шага 2.

Однажды на семинаре в институте ТА я сказал, что убежден в том, что каждая часть каждой личности представляет собой ценный ресурс. Одна женщина ответила: "Это -- самая глупая вещь которую я когда-либо слышала".

"Я не сказал, что это правда. Я сказал, что если вы как терапевт будете в этом убеждены, то сможете сделать гораздо больше".

"Ну, это просто смешно".

"Это приводит вас к убеждению, что это смешно? "

"У меня есть части которые не стоят ни гроша. Они только стоят на моем пути. Это все, что они делают".

"Назовите одну из них".

"У меня есть часть которая, что бы я не сделал все время, когда я пытаюсь сделать что-нибудь, просто заявляет, что я не смогу, что я провалюсь. Она заставляет прилагать вдвое больше усилий, чем это надо".

Она рассказала, что бросила занятие в вузе. Когда она решила восстановиться, то эта часть сказала: "Ты никогда не сможешь сделать это, ты слишком глупа. Это невозможно. Ты не в состоянии сделать этого". Но она сделала это. Но даже тогда, когда она восстановилась в колледже эта часть сказала: "Все равно, ты на это не способна".

"Тогда хорошо, сказал я. Я хочу, говорить непосредственно с этой вашей частью". Кстати это всегда действует на людей от ТА. В их модели этого нет. Затем, когда я разговариваю с ними, я смотрю через их левое плечо, что приводит их в восторг. Но это очень эффективный якорный механизм, поскольку с этого момента всякий раз, когда я смотрю через его левое плечо, я слышу только эту часть и только она меня слышит.

"Я знаю, что эта часть делает для вас что-то важное, и очень опасается за то, как она это делает. Даже если вы не цените ее усилий, это делаю я. Я бы хотел сказать этой части, что если бы она сообщила ЕЕ сознанию, что она старается для нее сделать, то получила бы от сознания ту положительную оценку, которой она так заслуживает".

Затем я попросил эту женщину обратиться внутрь себя и спросить эту часть, делает ли она для этой женщины что-нибудь хорошее. Эта часть прямо вышла и сказала: "Я тебя мотивирую". После того, как она мне это сказала, то заметила: "Ну, я думаю, что это странно". Я ответил: "Ну, знаете, не думаю я, что вы сможете выйти сюда и работать при всей группе". Она с вызовом встала, прошла через всю комнату и села перед группой. Те из вас, кто изучал стратегии и понимает, в чем смысл полярных реакций, осознал, что эта ее часть была просто НейроЛивистическим Программистом, который разбирался в использовании стратегий. Он знал, что если он скажет: "Да, ты, конечно, сможешь поступить в колледж", то она ответила: "Нет, я не смогу". Но если он скажет ей, например: "Ты не сможешь сдать экзамены", то она ответит: "Ах, так?" пойдет и сдаст эти экзамены.

И что же произойдет с этой женщиной, если мы приостановим действие этой части и не введем никаких других изменений? ... У нее не остается ни одного способа самомотивирования. Именно поэтому мы делаем экологическую проверку.

Экологическая проверка -- это способ убедиться, что новые стереотипы поведения соответствуют всем остальным частям личности. Вплоть до шага 6 мм в сущности создаем систему

коммуникаций между сознанием личности и той ее частью, которая отвечает за стереотип, подлежащий изменению. Затем мы находим более эффективные способы попадания в изменяемой области. Я не знаю, когда я закончу этот процесс, я должен убедиться, что он будет полезен для всей личности в целом.

Разрешите мне привести еще один пример на эту же тему. Я встречал людей, которые были тихими, как мышки, затем проходили тренинг самоутверждения и становились агрессивными, и настолько агрессивными, что жена или муж оставляли их, а друзья переставали с ними разговаривать. Они орут на окружающих и прекрасно самоутверждаются, но друзей у них не остается. Это -- полярное изменение, колебания маятника в противоположную сторону. Один из способов утвердиться, что с клиентом такого не произойдет -- это экологическая проверка.

Когда мы закончили формирование коммуникации и получили новые варианты поведения для той части, которая управляет проблемным поведением, вы спрашиваете все остальные части личности, как это отозвалось на них? "Есть ли какая-либо часть меня, которая имеет возражение против новых способов поведения?" Если какая-то часть возражает, то обычно она использует другой сигнал. Сигнал этот может быть в той же самой системе, но в другой части тела. Если вдруг возникает напряжение в плечах, то вы говорите: "Хорошо, мое сознание ограничено. Не могли бы увеличить напряжение, если возражения есть и уменьшить, если их нет?" -- если возражения есть, то это прекрасный результат. Это означает, что есть другая часть, другой ресурс, который может быть использован для того, чтобы совершить это изменение. Вы снова на шаге 2, откуда повторяете весь процесс.

Одна из тех вещей, которые отличают хорошего коммуникатора от плохого -- это способ использования языка. Используйте язык так, чтобы достигать намеченной цели. Люди, неряшливо использующие язык, получают неряшливые реакции, Вирджиния Сатир очень точна в использовании слов, а Милтон Эриксон -- еще точнее. Если вы точно формулируете процессы, то в ответ получаете точную информацию. Например, кто-то здесь сегодня сказал: "Обратитесь внутрь себя и спроси часть ответственную за это поведение, хочет ли она измениться". Он получит ответ "нет"! Прекрасно! Он не предложил этой части новых вариантов. Он не спросил: "Хочешь ли ты со мной поговорить?" Он сказал: "Хочешь ли ты измениться?"

Другой участник семинара сегодня сказал: "Хочешь ли ты, часть ответственная за это поведение, принять выборы, сделанные творческой частью?" Ответ был отрицательный. И конечно, творческая часть ничего не знает про это поведение. Только она знает об этом поведении все.

Мужчина: А что, если творческая часть отказывается генерировать новые варианты?

Это никогда не произойдет, если вы ее уважаете. Если вы

как терапевт, не уважаете способность людей к творчеству, не уважаете их подсознание, то оно прекратит любую коммуникацию с вами.

Женщина: Я и мой партнер открыли, что наше сознание с большим трудом принимает всякие изменения.

Я совершенно согласен с вами. Это совершенно справедливо относительно терапевтов, особенно если новые варианты поведения остаются в подсознании. Но это не обязательно верно по отношению к другим терапевтам. Терапевты имеют очень любобытное подсознание. Почти каждая современная гуманистическая психотеология, насколько я знаю, предполагает, что надо осознать, чтобы совершить изменение. Это абсурд.

Женщина: Я все время путаю сознание и осознание. В гештальттерапии говорится о важности осознания, а...

Когда Фриц Перлс говорит: оставьте свой ум и обратитесь к чувствам, осознавайте их, то я думаю, что он говорит об опыте. Я думаю, что переживал, что можно сенсорно переживать, не вмешивая при этом сознание. Он писал, о "ОМ" опыта, о том, что когда вы что-то себе говорите, то находитесь так далеко от своего сенсорного опыта, как это только возможно. Если вы делаете зрительные образы, то находитесь несколько ближе к своему опыту. Когда же вы испытываете чувства, то находитесь на ближайшем расстоянии к своему опыту. Он писал также о том, что "ОМ" резко отличается от поведения и действительности в реальном мире.

Я думаю, что здесь он намекает на то, что вы можете иметь опыт рефлексивного сознания. Он назвал это состояние "быть и сейчас". Мы называем его "аптайм". Эта стратегия, которую мы, в частности, используем для того, чтобы организовать наши реакции и восприятие для работы здесь на семинаре, находясь в "аптайм", вы ничего себе не говорите, не делаете зрительных образов и не имеете чувств. Вы просто оцениваете сенсорный опыт и прямо на него реагируете.

В гештальт-терапии присутствует скрытое убеждение, что оценивать опыт клиента по внешним невербальным проявлениям плохо, потому что в этом случае вы должны проявлять реакцию избегания. Если вы смотрите в сторону, вы избегаете. И когда вы смотрите в сторону, вы находитесь во внутреннем опыте, который называем "дайнтайм". Фриц хотел, чтобы каждый был в аптайм! Он был очень творческой личностью, и я думаю, что он имел ввиду именно это, но его очень трудно понять.

Женщина: Вы сказали, что мы увидим, когда переформирование не работает.

Я действительно это сказал, когда ходил по аудитории. Вы поробуйте применить этот прием и он не сработает. Но это не есть утверждение о приеме. Это утверждение об отсутствии достаточной креативности при применении этого метода, так же как и с недостаточности сенсорного опыта, необходимого для того, чтобы воспринять все признаки, которые имели место. Если

вы воспринимаете это как "прием не сработал", вместо того, чтобы говорить себе "какой я тупой, глупый и неадекватный" то видите здесь возможность узнать что-то новое, что-то начать исследовать. Тогда терапия будет представлять для вас реальную возможность аутоэкспансии, а не источник самокритики.

Вот одна из вещей, которую я для себя открыл, изучая и обучая гипнозу. Я думаю, что это одна из причин, что гипноз не распространяется в нашем обществе. Как гипнотезер, вы погружаете кого-либо в транс и даете ему инструкцию типа "А сейчас вы попробуете открыть глаза и не сможете". Большинство людей не желает подвергать себя такого рода тестам. На таких семинарах мне все время говорили: "Что произойдет, если я сделаю определенное внушение, а он его не выполнит?" А я отвечал: "Вы сделаете другое внушение!" - если терапевт не получает точно такой реакции, какая была ему нужна, то думает, что потерпел неудачу, вместо того, чтобы оценить, что здесь ему представляется возможность творческого реагирования.

Здесь действительно заключена очень хитрая ловушка. Если вы решаете заранее, перед тем, как начать коммуникацию, каков должен быть "валидный" ответ, то вероятность того, что вы его получите, весьма мала. Если же вы делаете какой-то маневр, производите какое-то вмешательство, а затем просто переходите в свой сенсорный опыт и замечаете, какую реакцию вы получили, то понимаете, что все реакции пригодны к использованию. Не существует особенно хороших и особенно плохих ответов. Любой ответ хорош, если он использован, и это следующая ступень в процессе изменения. Единственный способ потерпеть неудачу -- это отказаться от дальнейших попыток. Конечно, вы можете повторять одно и то же несколько раз, но это означает, что вы несколько раз потерпите неудачу.

Есть одно исследование, о котором я считаю, вы должны знать. Группу испытуемых разделили на три части: одна из них посещала терапию, другая просто ждала своей очереди на терапию, а третьей группе показывали фильм про терапию. И клиенты из группы ожидающих имели тот же самый процент улучшений! Этот комментарий относится к самому исследованию, и ни к чему более. Это "открытие" было предоставлено мне, как некоторое утверждение о мире. Когда я сказал, что единственное, что я могу из этого извлечь -- это убеждение в некомпетентности людей, проводивших терапию, это поразило авторов исследования, они увидели в этом новый вариант интерпретации ситуации, которых они не учли.

Я пришел в психологию из математики. Первое, что для меня приобрело смысл в области психологий -- это то, что методы, которые они применяли, не работали, по крайней мере, в случаях тех больных, которые по-прежнему лежали в больницах и посещали кабинеты, но вместе с тем были люди, которые выздоравливали и отправились домой! Для меня тогда имело смысл единственное -- что я не хочу делать со своими клиентами то, что они делают.

Единственное, чему не стоило учиться -- это тому, что они делали -- УЖЕ делали со своими больными, делали то, что не срабатывало.

Первый клиент, которого я увидел, пришел на амбулаторный прием. Это была чья-то частная практика. Терапевт работала с клиентом молодым человеком в течении часа. Она была очень теплой, очень симпатичной, очень сочувствовавшей, он рассказывал о том, как ужасно ему живется в семье. Он говорил: "Вы знаете, моя жена и я -- мы действительно не способны жить вместе. Стало так плохо, что я почувствовал сильнейшую потребность уйти, и я ушел и завел этот роман на стороне". Она отвечала: "Я понимаю, как вы могли это сделать". Так примерно, все это продолжалось целый час.

К концу сеанса она повернулась ко мне и спросила: "Быть может вы хотите что-то добавить?" Я встал, посмотрел на этого парня и.

Посредством переформирования, вы создаете необходимые многообразные поведения. До переформирования подсознание имеет только один способ достижения своей цели. Теперь оно имеет по крайней мере-четыреедин старый и три новых. Сознание же по-прежнему не получило ни единого нового выбора.

Итак, согласно закону необходимого многообразия, кто же будет контролировать ситуацию? Та же самая часть, что и прежде, и это НЕ сознание.

Для некоторых людей очень важно быть убежденным в том, что они сознательно контролируют свое поведение. Эта форма нездоровья особенно распространена среди преподавателей колледжей, психиатров и юристов. Они убеждены в том, что управляют своей жизнью сознательно. Если вы в этом убеждены, то вот эксперимент, который вы можете попробовать сделать. В следующий раз, когда кто-то протянет вам руку, чтобы поприветствовать вас, сознательно не поднимайте руку и попытайтесь заметить, поднимается рука или нет. Я догадываюсь, что ваше сознание даже не поймет, что пора прервать действие. Прервать просто комментарием относительно того, кто же все-таки контролирует поведение.

Мужчина: Можно ли использовать этот метод в группе?

Я надеюсь, что вы заметили, как мы его здесь используем! Когда вы проводите переформирование, то 70-80% времени проводите в одиночестве, ожидая, пока клиент получит ответ. Пока он это делает, вы можете начать работу с кем-то еще. Каждый из нас работает одновременно с 10-15 людьми. Единственное ограничение тут -- в том количестве сенсорного опыта, на которое вы можете одновременно реагировать. Эти ограничения можно частично снимать, посредством совершенствования вашего сенсорного аппарата.

Я знаю одного человека, который делает это в группе, проводя через каждую ступень всю группу сразу. "Каждый что-то идентифицировал. Каждый обращается внутрь себя. Что вы

получили? " "Я получил ощущение". "Интенсифицируйте его, если оно означает "да". "А вы что получили?" "У меня звукаи". "Пусть они зазвучат громче". "А вы? ". "У меня -- картина". "Сделайте ее ярче". Кого-то еще он заставляет подождать. Это другой подход. Легче его применить, если группа у вас гомогенная.

Мужчина: Мне интересно было бы знать, применяли ли вы этот метод к раковым больным?

Да, я работал консультантом в Симонтоне, в Форт Ворс. У меня было шесть пациентов в терминальном состоянии, я работал с ними, как с группой. Метод работал прекрасно. У меня было достаточно сенсорного опыта, а группа была гомогенной. Больные давали хорошие реакции, просто используя визуализацию. Если вы добавите изощренность всех репрезентативных систем и тот вид коммуникативных систем, которые мы создаем с помощью переформирования, то я не знаю, каковы здесь могут быть пределы. Я бы хотел знать, каковы они. А единственный способ узнать -- это принять, что я могу сделать все, пойти -- и сделать это.

У нас был студент, который добился полной ремиссии с раковой пациенткой. И еще он сделал нечто, что кажется мне более впечатляющим. Он добился исчезновения кисты яичника величиной с апельсин за две недели. С точки зрения медицинской науки это просто невозможно.

Те из вас, которые окончили медицинские институты, сослужили себе этим плохую службу. Разрешите мне остановиться на этом моменте. Медицинская модель -- это модель научная. Научная модель преписывает следующее: "В сложной ситуации, если вы хотимте понять ее с научной точки зрения, у вас есть единственный путь -- зафиксировать все параметры ситуации, а один варьировать и наблюдать при этом за изменениями во всей системе". Я думаю, что это прекрасный способ определения причинноследственных отношений. Но я не думаю, что эта модель полезна в случае коммуникации лицом к лицу, с человеком, который нуждается в изменениях. В ситуации коммуникации вы должны наоборот, резко менять свое поведение, делая все, что вам надо для того, чтобы вызвать у клиента нужную вам реакцию.

Людей от медицины долго убеждали в том, что люди могут посредством психических механизмов "делать себя больными". Они теперь знают, что когнитивные психологические механизмы, могут создать болезни и что методы лечения, подобные плацебо, могут устранить ее. Но это знание не используется в нашей культуре надлежащим образом.

Переформирование--это один из способов, с помощью которых мы можем начать такое использование. Переформирование -- метод выбора лечения любого психосоматического симптома. Вы можете принять, что любой физиологический симптом является психосоматическим, и тогда применить переформирование, убедившись в том, что человек уже использовал все ресурсы медицины. Мы принимаем утверждение о том, что все болезни -- психосоматические. В действительности мы не верим, что это

правда. Но если мы будем действовать так, как если бы это было правдой, то приобретем также способы адекватного и эффективного реагирования на людей, чьи трудности не осознаются врачами как психосоматические, что сможем им помочь. Мы часто добиваемся изменения при работе с фанатиками и паралитиками, у которых стоит диагноз органического заболевания головного мозга, и в клинических описаниях нет и намека на истерию. Вы можете говорить об этом так, как если бы эти люди претендовали на то, чтобы их изменили, но пока они претендуют эффективно на всю свою оставшуюся жизнь, меня это удовлетворяет. Этого мне совершенно достаточно.

Мы не ставим вопросам "истинно" ли это. Мы ставим вопрос: "Полезна ли такая система представлений для того, чтобы действовать в качестве коммуникатора?". Если вы врач и к вам приходит пациент со сломанной ногой, то я думаю, что для вас будет логично наложить гипс, а не играть с ним в философские игры. Если же вы -- коммуникатор, принимаете медицинскую модель как метафору психологических из мнений, то делаете глубокую ошибку. Это не будет вам полезно.

Я думаю, что в конце лечение шизофрении и неврозов сводится в фармакологическому, но я не считаю, что так должно быть. Я думаю, что так случится, вероятно, потому, что в этой стране в области психотерапии производится масса некомпетентности. Психотерапевты не производят, но широко это не распространяют. Это -- одна из наших функций, как я понимаю -- придавать информации такую форму, чтобы она легко усваивалась и легко распространялась.

Алкоголизм мы тоже интерпретируем как психосоматический процесс, подобный аллергии, головной боли или фантомной боли. Алкоголь -- это якорь, как и любой другой наркотик. Своим алкоголизмом алкоголик, в сущности говорит вам: "Единственный способ, с помощью которого я могу пережить нечто важное и положительное для меня -- чувство товарищества, отход от определенных процессов сознания и т. п. -- это якорь, называемый алкоголем.

Пока имеется вторичная выгода, он будет возвращаться к этому якорю. Таким образом, в лечении алкоголизма существует два шага. Первый: надо убедиться в том, что вторичная выгода может достигаться с помощью другой активности -- то он может, например, испытать чувство товарищества, но при этом не пить. Вы должны узнать, в чем состоит специфическая потребность данного пациента, поскольку у каждого она своя.

Когда вы научили алкоголика достигать вторичной выгоды без использования алкоголя, вы закрепляете с помощью якоря что-то другое вместо алкоголя, чтобы он не был вынужден больше вводить себя в состояние алкогольного опьянения для того, чтобы получить необходимые переживания. Если оба шага были наверняка существенны, то для излечения алкоголизма нам было достаточно одного сеанса.

Мужчина: Делаете ли вы такое допущение, что человек способен сознательно сообщать вам, в чем состоит его вторичная выгода?

Ни в коем случае! Мы делаем допущение, что этого сделать он не может.

Шестишаговое переформирование, которым мы здесь занимались, дает определенные преимущества. Например, оно задает программу, которую каждый может использовать сам, чтобы проводить изменения в любой области своей жизни.

Вы можете делать все это также и бихевиорально. В сущности это то же самое, что и мы здесь делали. В более терапевтических отношениях терапевт берет на себя ответственность за то, чтобы использовать все свое вербальное и невербальное поведение для того, чтобы вызвать реакции, найти прямой доступ к ресурсным частям личности и коммуницировать с этими частями. В нормальном терапевтическом процессе клиент превращается в каждую из этих своих частей по очереди. Он будет проявляться по всем каналам своего измененного сознания и должен становиться той частью личности, с которой я и хочу разговаривать.

Применяя переформирование, мы делаем в этом процессе шаг назад и просим, чтобы он создал такую часть, которая отвечала бы за фиктивную коммуникацию между остальными частями личности. Но тот же самый шестишаговый процесс может быть использован как организующий принцип для более полезной терапевтической работы. Первый шаг, идентифицирующий стереотип, подлежащий изменению, в нормальных терапевтических отношениях эквивалентен высказыванию: "Какое изменение вы хотите совершить сегодня?" -- и получению конгруэнтного ответа.

В обычной терапевтической работе существует много способов установления контакта с соответствующей частью личности, если вы гибки в своем поведении. Например, игра в "полярность". Допустим, мой клиент находится в настоящей депрессии. Один из способов, которым я пользуюсь, чтобы установить контакт с депрессивной частью -- это прямое обращение к ней. Если же я хочу говорить с частью, которая не хочет находиться в депрессии, я могу сказать: "Парень, да ты в депрессии! Такой депрессии я никогда не видел! Держу пари, что ты останешься депрессивным до конца своей жизни. Да у тебя и никогда не было других переживаний -- только депрессивные, никогда!"

"Ну раньше -- то..."

"Да нет, держу пари, что никогда".

"Нет даже на прошлой недели я чувствовал себя хорошо в течении часа..."

Другими словами, преувеличивая позицию, которая вам предлагается, вы получаете полярную реакцию, если делаете свое дело конгруэнтно. Когда же человек достигает другого полюса, вы можете закрепить его с помощью якоря.

Женщина: У меня есть клиент, который скажет: "Это смешно,

и я не буду этого делать".

-- "Прекрасно! Ну и что?"

Женщина: Засмеетесь ли вы в ответ? Или, знаете...

-- Нет. Во-первых, никогда никто такого не говорил. Наверное, потому, что я делаю много приспособлений, прежде чем попрошу его это сделать. Я присоединяюсь, иду в ногу, отражаю. Так что вы можете принять это как комментарий относительно того, что к этому клиенту вы недостаточно приспособились. Или же вы можете воспринять это как сигнал, указывающий, что вы достигли той части, с которой хотели бы общаться. Если вы поймете, что активная в данный момент часть и есть та самая, с которой вам нужно сейчас общаться, то можете не использовать весь шестишаговый цикл. Вы немедленно переходите в обычную психотерапевтическую схему. Берите ее и закрепляйте с помощью якоря, как мы говорили об этом раньше. Это дает вам возможность вступить в коммуникацию с этой частью в любой нужный момент. Этот ответ эффективен в любой терапевтической схеме.

Действуете ли вы в шестишаговой схеме или в схеме обычных терапевтических встреч, вы уже установили канал коммуникации. Теперь важно воспринимать только реакции, а не интерпритации сознательной части. Если будете воспринимать интерпритации, то будете испытывать ту же самую трудность, что и клиент -- будете путать подсознательное намерение и сознательное понимание. Если вы займете чью-то сторону, то обязательно проиграете, если только не займете сторону подсознания -- оно всегда выигрывает.

Если клиент отказывается исследовать подсознательные части вы можете сказать: "Смотри, разреши мне заверить тебя, что та часть твоя, на которую нападает сознание, и которая заведует стереотипом X, делает для тебя и что-то полезное! Я хочу объединиться с ней против твоего сознания, пока не буду уверен, что она нашла более эффективный способ поведения, нежели те, что вы сейчас используете". Этому обычно очень трудно сопротивляться -- таков мой опыт.

Третий шаг переформирования -- это наиболее важный компонент того, что делают, когда проводят семейную терапию. Скажем, перед вами слишком темпераментный отец. Вирджиния Сатир ждет, когда он проявит агрессивную реакцию. Тогда она говорит: "Много лет занимаюсь семейной терапией, я видела много людей, которые испытывали гнев и могли выразить его. Я думаю, что для каждого человеческого существа важно иметь способность выразить то, что он внутри чувствует, будь то счастье, или гнев, как у вас. Я хочу поздравить вас с этим и надеюсь, что другие члены вашей семьи тоже имеют этот выбор". Видите, здесь -- присоединение -- "принимаю, принимаю, принимаю". Затем она очень близко придвигается к нему и говорит: "А не хотите ли вы мне сказать о чувстве обиды, одиночества, которые прячутся за гневом?"

Другая форма бихевиорального переформирования: "Кричите ли вы так же еще на кого-нибудь? На газетчика вы так не кричите? А

на вашего автомеханика? Хотите ли вы сказать ей, что вы кричите только на тех людей, которые вам не безразличны, о которых вы заботитесь. Это должно быть, сообщение о заботе. Знаете ли вы, что его крик -- это сообщение о том, что он заботится о вас?"

"Как вы себя чувствуете, узнаю это? " -- Кто из вас слышал, как Вирджиния Сатир это говорит? Это странное предложение. Оно не имеет смысла. Но оно работает! Это -- другой механизм бихевиорального переформирования. Принцип тот же самый, но он включает содержание. Это -- единственное отличие.

У Карла Уитекера есть одно такое переформирование, которое, как нам кажется, свойственно исключительно ему. Муж жалуется: "За последние десять лет никто ни разу обо мне не позаботился. Я все делаю сам, и я был вынужден развить в себе такую способность -- всегда заботиться о себе самому. Никто не стремится делать для меня что-то хорошее". Карл Уитекер тогда отвечает: "Благодарите бога за то, что вы научились стоять на собственных ногах. Я, действительно ценю мужчин, способных на это. Рады ли вы тому, что вам это удалось? " Это -- бихевиоральное переформирование. Если кто-то говорит: "Слава богу! Я чувствую такое облегчение! На этой неделе я уже имел дело с тремя хорошими мужчинами, а они так глупы! " Другими словами, он производит инверсию предпосылки того сообщения, которое ему предлагается.

Мы создали метод переформирования, наблюдая работу Вирджинии Сатир с семьями. Мы применили его также в работе с организациями в плане оптимизации процесса принятия решения. Но это в какой-то степени делалось уже давно с помощью метода, названного "Мозговой штурм". Помоему, при применении "мозгового штурма" создается ситуация, в которой люди временно отказываются от оценочных суждений, которые они обычно делают. Это открыто доводится до сознания всех участников. Всех просто поощряют к свободному ассоциированию, без всяких сопутствующих суждений о ценности высказываний. Если мозговой штурм производится эффективно, люди генерируют гораздо больше идей. В переформировании тот же самый принцип используется более обобщенно.

Работая с организациями и семьями, я вновь и вновь замечая, что в группе людей есть общая цель, к которой стремиться ее члены, пусть не все. Они начинают обсуждать некоторые характеристики, параметров преимущества и недостатки желаемого будущего состояния. Пока они это делают, другие члены группы ведут себя так, как будто их заставляют указывать на ограничения, существующие в настоящее время в организации и делающие невозможным достижение желаемого в будущем результата.

Тут не учитывается параметр времени. Конечно, представители последней точки зрения правы. В данный момент в семье или организации действительно существуют ограничения, которые делают, конкретно говоря, переход в новое состояние

невозможным прямо сию минуту. Если вы работаете консультантом в организации или семейным терапевтом, то можете научить людей различать реакции, конгруэнтные описанию будущего состояния, и реакции, характеризующие настоящее состояние. Если вы это сделаете, то избежите примерно 95% перебранок, которые возникают на заседаниях, если дело касается планирования. Вы убеждаете людей в том, что они свободно могут ограничиваться обсуждением будущего желаемого состояния, обсуждением предложений, которые совершенно "отвязаны" от ограничений, имеющихся в организации в настоящем. Это -- пример выделения определенных измерений опыта, конструктивных действий с ним и затем последующего его интеграцией в систему.

Еще вы нуждаетесь в старости. У всех у вас был следующий опыт. Вот вы находитесь на собрании в организации или сидите с семьей. Вот кто-то говорит, и находится другой человек, который на это реагирует. Неважно, в чем состояло предложение -- этот человек ведет себя так, как будто его функция в системе -- опровергнуть сказанное. Это может быть полезным, но может действовать и разрушительно. Какую-то технику вы можете здесь использовать? Кто мог бы эффективно действовать в такой ситуации?

Женщина: Вы можете заставить возражающего усилить свою позицию, проявить ее более интенсивно.

-- Так вы бы использовали гештальт-технику преувеличения. Что за результат вы обычно получаете?

Женщина: Они обычно останавливаются.

-- Он перестает делать это. Это -- прекрасный перенос техники из терапии. Она использует один из трех приемов, характерных для занимающихся КРАТКОСРОЧНОЙ терапией, прием переписания симптомов. Если кто-нибудь, например, приходит к Милтону Эриксону и просит его оказать помощь в том, чтобы сбросить вес. Милтон обычно требует, чтобы следующие две недели он прибавил одиннадцать фунтов. С его стороны это вроде иррационально. Но оно эффективно, так как потом происходит одно из двух: человек или теряет вес (полярный ответ), что и требовалось, или он действительно поправляется на одиннадцать фунтов. Обычно поправляется не на 10 или 12, а именно на 11 фунтов. Если пациент добивается этого, то он действительно способен контролировать свой вес -- таково бихевиоральное предположение. В любом случае это дистибилизирует ситуацию. Я никогда не слышал о том, чтобы после этого ничего не изменилось. Что-то всегда происходило. Это тот же род приема, что и Сальвадора Минушина, когда он объединяется с одним из членов семьи, чтобы ее дестабилизировать. Это прекрасный пример переноса техники их терапии в организационный контекст.

Разрешите мне привести еще один пример. Как только вы заметили, что опровергающее поведение действует разрушительно, вы можете прервать процесс, сказав: "Смотрите, одна из вещей, которые я для себя открыл -- это то, что людям в группе полезно

приписывать определенные функции, на моем опыте работы с семьями и организациями я убедился, что так полезно организовывать собрания. Один из членов группы контролирует ход мыслей... и т. д. " Когда вы придаете этому человеку функции "опровергателя" -- то если кто-то предлагает группе, он должен будет подвергнуть предложение сомнению. Вы объясните, что таким образом он будет стимулировать каждого проводить все более тонкие различия и облекать свои предложения во все более эффективную и реалистическую форму. Вы не только приписываете симптом, но и институционализуете его. Если ограничиться предписыванием симптома и только, то этого хватает лишь на одно собрание, а на следующем все повторяется сначала. Один из способов убедиться, что вы не должны проводить вмешательства снова и снова -- это институционализировать симптом, предписывая человеку определенную функцию в группе.

Итак, его поведение выполняет теперь в группе определенную функцию. Сейчас вы можете контролировать моменты, когда высказывания появляются. Это -- пример утилизации, вы не пытаетесь прекратить проблемное поведение, вы просто используете его. Первичная метафора для утилизации: я никогда не борюсь против энергии, которая на меня направлена, предлагаемая клиентом или какой-то его частью. Я беру и использую ее. Утилизация -- это психологическая составляющая искусства восточной борьбы, например, айкидо или дзюдо. Тут существует параллель с искусством психологической борьбы. Вы всегда принимаете и используете ответ, реакцию, вы не боритесь против этой реакции.

Например, Джим делает предложения, а Томми предписано все опровергать. Когда Томми прерывает Джима, я говорю: "Прекрасно! Хорошая работа, Томми! А сейчас, Томми, послушай. Я думаю, что тебе стоит быть достаточно сенситивным, чтобы уловить момент, когда Джим достаточно укрепитя в своей позиции. Позволь ему рассказать о своем предложении более подробно, затем пронаблюдай за реакцией других людей, тогда я дам тебе знак -- бросайся прямо на него. ОК? "Таким образом, я, в сущности передал сообщение -- "да, но не сейчас".

Женщина: Понятно, что это работает, если вы для организации консультант извне, но что, если вы уже включены в систему?

-- Если вы штатный консультант, или член организации на том же уровне функционирования, то могут найтись люди, которые будут оказывать сопротивление, если вы будете проводить это как СВОЕ предложение. Надо сформировать ситуацию так, чтобы это было предложением от кого-то извне, а вы делаете это будто бы потому, что считаете, что оно будет полезно для вас и остальных членов группы. Вы можете сделать это метафорически. Например, можете сказать: "Вчера я провел очаровательный вечер с консультантом из корпорации в Чикаго. Я пришел на лекцию и он сказал нам следующее... "Затем вы излагаете то, о чем я вам

только что говорил. Если вы сделаете это конгруэнтно, то предложение пройдет. Вы всегда можете предложить группе проверить, будет ли такая организация работы полезной. Например, можно попробовать так работать в течении двух часов. Если это сработает, то группа будет продолжать работать таким образом. Если нет, то вы многого теряете, и уж во всяком случае не хотите продолжать.

Мне хотелось бы сейчас отметить, что дискуссия -- это плоть и кровь любой организации, если они приходят в определенном контексте. Этот контекст появится, если вы установите рамку, форму для всего процесса, так, чтобы все споры, несогласие и антогонистические предложения являлись бы просто различными способами достижения цели, относительно которой все члены группы разногласий не имеют. Разрешите мне привести пример. Джордж и Гарри -- совладельцы корпорации, у каждого из них -- по 50% прибыли. Корпорация пригласила меня в качестве консультанта. Гарри сказал: "Мы должны расширяться, иначе мы погибнем. Мы должны открыть филиалы в Атланте, Чаттаногге и Майами и Милуоки, открыли на последние деньги. Но они, в сущности, до сих пор не окупили себя. Они еще совершенно нестабильны в плане оборота, и это не придает мне уверенности в том, что мы должны расширяться и дальше. Сколько еще раз мы будем об этом говорить?"

Итак, здесь имеются разногласия относительно того, что же эти два человека должны делать на следующем шаге для развития корпорации. Одна из стратегий для консультанта, которая в этой ситуации всегда работает эффективно, заключается в том, чтобы переформировать ситуации так, чтобы они оба предлагали различные способы достижения цели, желанной для них обоих. Сначала вы должны найти эту общую цель -- установить "рамку". Затем вы инструктируете их, как эффективно обсуждать предложения каждого, поскольку сейчас оба предложения являются примерами достижения той же самой цели, относительно которой у них разногласий нет.

Потом я говорю что-то вроде следующего: "Разрешите мне прервать вас хоть на секунду! Я хочу убедиться, что понимаю вас обоих. Гарри, вы хотите расширяться, чтобы корпорации росла и приносила больше прибыли, верно? " Потом поворачиваюсь к Джорджу и говорю: "Я понимаю, что в настоящий момент вы возражаете против расширения, так как предприятия в Милуоки и Чикаго еще не окупились. Вы цените качества предлагаемых вами продуктов и хотите быть убежденными в том, что оно находится на определенном уровне, потому что без этого вообще ничего не будет." Он отвечает: "Конечно. А почему вы спрашиваете о таких вещах? " Я говорю: "Я думаю, что сейчас я понимаю. Оба вы согласны относительно того, что надо расширяться, не снижая качества продукции". Они оба отвечают: "Конечно". Сейчас вы достигли согласия относительно цели. Все, рамка установлена. Затем вы говорите: "Хорошо, поскольку теперь мы достигли

согласия относительно цели, давайте теперь найдем наиболее эффективные способы ее достижения. Джордж, вы сделаете конкретное предложение, как стабилизировать качество продукции в Чикаго и Милуоки, чтобы, чувствуя себя спокойно, думать о том, что можно поместить средства еще куда-нибудь, расширяя предприятие. Гарри, вы же попытайтесь показать, когда именно, как вы считаете, надо открывать новые филиалы в Чаттоноге и при этом поддерживать высокое качество продукции."

Сначала я использую слова, которые обобщают, чтобы установить рамку. Затем я проверяю, установлен ли этот якорь -- "... поскольку мы пришли к согласию относительно цели..." Затем я призываю их перенести свои предложения -- уже в контексте согласия -- на уровень сенсорного опыта. Я требую, чтобы каждый из них выдал специфическое доказательство того, что его предложение более эффективно в плане достижения общей цели. Сейчас уже у них будут полезные споры. Я же буду управлять их высказываниями, чтобы они были достаточно конкретными для того, чтобы принять хорошее решение. Вы всегда можете выделить признаки, по которым можно определить, является ли данное доказательство достаточно эффективным.

Разрешите мне дать вам для этого одну специфическую стратегию. Вы слушаете жалобы А и жалобы Б. Затем вы спрашиваете себя: "Представителями чего они являются оба -- А и Б? К какому классу или категории они оба относятся? Какова цель, которую они оба разделяют? Какое общее намерение скрыто за этими двумя различными предложениями?" Как только вы это открыли, вы прерываете их и доводите скрытое до их сведения. Вы добиваетесь согласия между двумя этими людьми, чтобы затем они могли конструктивно не соглашаться в контексте согласия.

У этой стратегии тоже самые формальные свойства, что и у переформирования, которое я провел с Диком. Мы находим точку, где сознание и подсознание могут согласиться относительно какой-то цели, полезной для всей личности.

Гарри и Джордж пришли сейчас к согласию относительно того, что несмотря на путь, который будет избран, оба они стремятся к развитию корпорации как некоторого единства. Таким образом, игнорируя конкретное поведение, я стремлюсь к тому, чтобы два представителя корпорации (или две части личности) могли бы придти к согласию. Теперь же в контексте согласия задача становится тривиальной -- просто варьировать способы поведения и выбирать из них те, которые более эффективно ведут к достижению общей цели.

Когда же у вас имеется более чем два человека (что обычно и бывает), вы можете упростить ситуацию, организовав дискуссию. Вы можете сказать: "Ну, наша дискуссия меня просто запутала. Разрешите мне немного ее реорганизовать, прошу всех быть исключительно внимательными. Смотрите на этих двух людей и внимательно слушайте то, что они предложат, чтобы помочь мне найти то общее, к чему они оба стремятся".

Вы можете так же разбить группу на пары и работать по очереди с каждой парой. И, конечно же, когда вы это делаете, вы обучаете и наблюдателей ценной стратегии.

Надо сказать, что люди имеют довольно странные представления об изменениях. Изменение -- это единственная константа в моем более чем тридцатилетнем опыте работы. Одно из таких странных представлений (относительно) -- это идея о связи изменения с болью, что является прекрасным примером естественного якоря. Эти явления ассоциировались в Западной культуре. Забавно. Между болью и изменением вовсе нет необходимости связи. Есть здесь Линда, Тамми, Дик? Но один класс человеческих существ, которым надо причинить боль, чтобы измениться, все-таки существует, и это -- терапевты. Большинство из терапевтов свято верят, как сознательно, так и подсознательно, что изменение должно быть медленным и болезненным. Кто из вас сказал себе, наблюдая здесь демонстрацию -- "это слишком легко, это слишком быстро?" Если вы рассмотрите предпосылки, которые заставляют вас реагировать именно так, то обнаружите там боль, время и деньги что-то из этого является действительно реальными и мощными мотивами в современной экономической ситуации. Другие же просто являются случайно соединенными кусками -- как изменение и боль. Таким образом, вы можете рассмотреть свою собственную структуру убеждений, потому что то, в чем вы убеждены, обязательно проявится. Может быть, в тоне вашего голоса, в ваших движениях, в том колебании, которое будет заметно, когда вы наклонитесь к тому, с кем работаете.

Все методики, которые мы вам предлагаем -- эффективны и элегантно. Это -- минимум, с помощью которого, как я думаю, вы можете действовать, независимо от того, внутри какой психологии вы до этого воспитывались.

Если вы примите решение, что у вас ничего не получится, то возможно, так и будет. Существует два способа потерпеть неудачу. Я думаю вы должны знать, в чем они состоят, чтобы выбрать способ, с помощью которого вы потерпите неудачу, раз уж вы на это решились.

Первый способ -- это быть очень ригидным. Вы можете провести клиента по всем тем ступеням, которые мы вам продемонстрировали, но без крошки сенсорного опыта, без использования обратной связи, от клиента. Это гарантирует вам провал. Это -- наиболее распространенный способ провалиться.

Второй способ провалиться -- это быть совершенно неконгруэнтным. Если у вас есть такая часть личности, которая действительно не верит в то, что фобию можно вылечить за три минуты, но вы все равно решите испытывать метод, то неконгруэнтность проявится в ваших невербальных реакциях, и это все испортит.

Каждая известная психотерапевтическая система содержит внутри себя психическую болезнь, причем в остром ее проявлении.

В каждой системе существуют убеждения, что их теория, их карта проявляется теорией. Они не думают, что могут сделать что-то, во что они верят тоже является искусственным и произвольным. Да, любой метод вызывает у людей реакцию и иногда срабатывает для проблемы, которую вы пытаетесь решить. Но существуют тысячи других методов решения этой проблемы и тысячи других реакций.

Например, транзактные аналитики делают так называемую "замену родителей", когда проводят у человека регрессию и дают ему новых родителей. Если это делать так, как надо, это срабатывает. Транзактные аналитики верят, что люди скрываются потому, что в детстве они были лишены определенных видов опыта, так что вы должны вернуться в прошлое и дать им этот опыт для того, чтобы они могли измениться. Это -- техно логия транзактного анализа, и принятие этой системы убеждения представляет собой психическую болезнь транзактных аналитиков. Они не понимают, что тот же самый результат можно получить с помощью тысячи других способов, многие из которых действуют гораздо быстрее, чем "замена родителей".

Любая система убеждений является как набором ресурсов для какойлибо деятельности, так и набором суровых ограничений, на любую другую деятельность. Единственная ценность веры состоит в том, что она делает вас конгруэнтным. Это очень полезно, так как заставляет людей верить вам, но вместе с тем налагает на вас огромное количество ограничений. И моя система убеждений состоит в том, что вы найдете эти ограничения в себе, как в личности, равно как и в вашей терапии. Ваши клиенты смогут кончить тем, что станут метафорами вашего личного опыта, потому что вы делаете огромную, трагическую ошибку: вы верите в то, что ваше восприятие отражает реальность такой, какой она есть на самом деле.

Существует способ выхода из этой ситуации!

Он заключается в том, чтобы не верить в то, что вы делаете. Таким образом вы можете делать вещи, которые не соответствуют вашему внутреннему миру и т. п.

Недавно я решил, что хочу написать книгу под условным названием "Когда вы откроете ваше реальное Я, купите эту книгу и станьте кемнибудь еще..."

Если вы просто применяете вашу систему верований, то приобретете новый набор ресурсов и ограничений. Быть способным действовать ВНЕ различных терапевтических моделей гораздо ценнее, нежели быть способным действовать внутри одной из моделей. Если вы верите в любую игру из них, то вы ограничены, как и сама эта модель.

Один из способов выбраться из этого-научиться входить в изменение состояния сознания, в которых вы можете создавать модели. Если вы один раз осознаете, что мир, в котором вы живете сейчас, полностью создан искусственно, то сами сможете творить новые миры.

Если мы собираемся говорить об измененных состояниях

сознания... в данный момент вы находитесь в нормальном состоянии сознания, так или не так?

Женщина: Я думаю, что да.

-- ОК! Как вы узнаете об этом? Какие элементы вашего опыта приводят вас к убеждению, что вы находитесь в вашем нормальном состоянии сознания?

Женщина: Я могу слышать ваш голос.

-- Вы можете слышать мой голос, т. е. у вас сейчас аудиальные внешние переживания. Может быть, в тот же момент кто-то что-то себе говорит? Женщина:

Возможно, у меня есть какие-то внутренние голоса. -- Да? Вы

слушаете меня и в то же время говорит кто-то еще? Я хочу знать именно это. Я буду продолжать говорить, чтобы вы могли это определить. Женщина: Я... да. -- Это он или она? Женщина: Она. -- Хорошо. Итак, у вас есть внутренний и внешний аудиальный опыт, это есть у всех представителей трансактоного анализа. У них есть критический "родитель", который спрашивает: "Правильно ли я это

делаю? " Ни у кого такого не бывает, пока человек не сходит к

трансактоному аналитику. Вот это трансактоный анализ для вас делает. ОК, что вы еще получили? Кто визуализировал, пока я говорил?

Женщина: Нет, я только видела вас вне себя. -- ОК, значит, у вас

был внешний визуальный опыт. А были ли кинестетические ощущения? Женщина: Нет, пока вы об этом неспросили. -- ОК, что было? Женщина:

М-м-м... я могу ощутить некоторое напряжение в моей челюсти. -- Об этом можно узнать также, спросив: "Что в сейчас осознаете? ". И вы расскажите мне о вашем состоянии сознания в данный момент. Итак мы выделили аудиальные, визуальные и кинестетические ощущения. Были ли у

вас ощущения вкуса или запаха? Женщина: Нет. -- ОК, я тоже не думаю, что были. А теперь мое определение состояния сознания состоит в следующем. Чтобы иметь ваше сознание, его в любое состояние, характеризующееся любой другой комбинацией элементов опыта. Например, если бы вы слышали только мой голос, в невнутренний диалог, то это было бы для вас измененное состояние сознания, так как обычно вы этого не делаете. Как правило, когда люди говорят, вы себе тоже что-то говорите. Если бы вместо того, чтобы видеть меня вовне, вы бы создавали яркие и богатые картинки внутри себя, то это тоже было бы для вас измененное состояние сознания. Например, если бы вы видели буквы алфавита, апельсин, себя, сидящую на кушетке и приложившую к уху руку -- позиции, указывающей на то, что происходит оценивание

аудиального опыта, кивающую головой. Другая вещь состоит в

том, что ваша кинестетика в основном проприоцентивна. Напряжение в челюсти сильно отличается от ощущения тепла в том месте, где рука касается щеки... ощущение в другой руке... ощущения движения груди... когда вы глубоко дышите. Интонация моего голоса... изменение его тональности... желание сфокусировать взгляд... изменение размера зрачков... повторяющиеся моргания... ощущение веса... Могли ли вы сейчас почувствовать, что состояние вашего сознания менялось? Это

для меня и есть изменение состояния. Чтобы изменить сознание, надо сначала определить, что в нем есть, а потом сделать что-то, что приведет к появлению в сознании чего-то другого. Если вы управляете измененным состоянием сознания, то должны делать маневр которые расширили бы возможность выбора, добавляли бы варианты.

Женщина: Сейчас я думаю, что осознала, что со мной происходит, и могла бы остановиться в любой момент, если бы захотела, так что..."

-- Но вы не остановились...

Женщина: Да, но я не знаю, является ли это доводом того, что вы можете ввести кого-то в измененное состояние сознания. Я еще не...

— Ну, это глупый аргумент, так как сопротивляться этому может только тот, кто знает, что вы делаете именно это. Таким образом я могу научить человека сопротивляться мне в состоянии гипнотического транса, так как все, что я должен сделать -- это проинструктировать его, как сделать что-то, и тогда он сделает наоборот. Он не медленно войдет в состояние гипнотического транса! Например, матери часто говорят своим детям: "не смейся". Они индуцируют у детей измененное состояние сознания. У ребенка в том случае нет выбора, если он не приобретет необходимое множество разнообразных реакций.

Вопрос о том, что кого-то можно заставить делать что-либо -- это вопрос о необходимом разнообразии. Если вы более гибки в своем поведении, нежели ваш гипнотезер, вы можете войти в транс или не входить в него, это уж как вам угодно. Генри Хилгард придумал один прием гипнотической индукции и попробывал его на десяти тысячах испытуемых, после чего пришел к выводу, что только определенный процент людей входит в состояние транса. В этот процент вошли люди, которые были как-то подготовлены или достаточно гибки, чтобы приспособиться к данной гипнотической индукции. Остальные же были недостаточно гибки, чтобы именно эта частная инструкция могла ввести их в состояние транса.

Во вхождении в измененное состояние сознания нет ничего странного. Все вы занимаетесь этим все время. Вопрос состоит в том, используете ли вы измененные состояния сознания для того, чтобы совершить изменения, а если используете, то как? Индуцировать транс нетрудно. Все, что вы должны делать -- это говорить о тех параметрах опыта, которые человек не осознает. Вопрос состоит в том, как это сделать с каким конкретным

человеком. Если перед вами очень визуальный человек, то вы должны днлать с ним нечто совершенно другое, нежели с этой женщиной, которая все время что-то говорит себе и уделяет внимание напряжению в челюсти. Для нее такое состояние, в котором она может создавать яркие, богатые деталями образы, будет измененным. Для визуальной же личности это будет совершенно нормальное состояние.

Самое прекрасное свойство измененного сознания заключается в том, что, находясь в нем, человек имеет больше разнообразных выборов, чем в своем обычном состоянии. Многие думают, что войти в транс -- это значит потерять контроль. Именно отсюда берется вопрос "Можете ли вы ввести человека в транс? " Вы заставляете их сделать единственное: войти в состояние, в котором у них будет больше выборов. Здесь есть огромный парадокс. Находясь в измененном состоянии сознания, вы не можете иметь своей обычной модели мира. Таким образом, вы имеете неограниченное количество возможностей.

Поскольку я могу представлять состояние сознания в терминах репрезентативных систем, то могу использовать это для вычисления количества новых возможностей. Я могу вычислить измененные состояния сознания, которые никогда не существовали, и достичь их. Когда я был гештальт (или другим) терапевтом, то у меня не было этой возможности. В других моделях нет такого выбора.

У меня есть студент, и, как я сейчас думаю, очень хороший студент. Одно из того, что в нем ценю -- это то, что он вместо того, чтобы "работать над собой", тратив время на то, чтобы входить в измененное состояние и создавать себе новые реальности. Я думаю, что в большинстве случаев, когда терапевт "работает над собой", это запутывает его полностью и окончательно. Одна женщина наняла меня для того, чтобы провести семинар. За три недели до семинара она позвонила мне и сказала, что она передумала. Я пошел к нашему юристу и возбудил против нее судебное дело. У нее были многие месяцы для того, чтобы спланировать семинар и сделать все, что она обещала. Все это время она провела, "прорабатывая" проблему, готова она к этому семинару или не готова. Ее терапевт позвонил мне с целью убедить меня не возбуждать против нее судебного дела. Он сказал: "Ну, непохоже, что она совсем не посвятила этому времени. Все эти месяцы она работала над проблемой, готова ли она к этому семинару".

Мне кажется, что есть еще одна очевидная вещь, которую она могла бы сделать еще несколько месяцев назад, и сказать мне, что она не уверена, в том, готова ли она к семинару. Но вместо того она пыталась переработать внешний опыт внутренне и сознательно. И я думаю, что это парадокс, как мы уже неоднократно говорили. Если человек имеет сознательный ресурс в тот момент, когда он приходит к терапевту, то это значит, что он уже изменился. Именно тот факт, что у них нет сознательного

ресурса, и приводит их сюда. Когда вы, терапевт, сознательно стараетесь изменить себя, то только запутываете себя этим, попадая в многочисленные, интересные, но не очень полезные ловушки.

Один мой студент пришел ко мне сначала как клиент, еще когда он учился на младших курсах колледжа. Он пришел и сказал: "У меня ужасная проблема. Я встретил девушку, и все скаладывалось просто отлично. Она приходит ко мне, мы вместе спим и все великолепно. Но утром, как только я просыпаюсь, мне приходит в голову мысль, что я должен сделать -- жениться на ней или вытолкнуть из постели и выгнать навсегда?"

В этот момент меня даже позабавило то, что человеческое существо могло сказать мне такие слова! И я никогда не перестану удивляться тому, как сильно люди могут ограничивать мир своего опыта. В его мире у него было только два этих выбора!

В то время я работал с Джоном. Джон посмотрел на него и сказал: "Случалось ли вам просто сказать ей: "С добрым утром?" Студент ответил: "Ух-х-х-х!" Я думаю, что это тупиковый терапевтический невр, потому что он мог сказать ей "с добрым утром", а затем либо вытолкнуть ее, либо сделать предложение. Существует же гораздо больше возможностей! Но раз уж он вошел в состояние растерянности, я дотронулся до него и сказал: "Закрой глаза". А Джон добавил: "И начинай смотреть сон, в котором ты увидишь, как много существует других возможностей, и ты не сможешь открыть глаза до тех пор, пока не исчерпаешь их все!" Он сидел так шесть с половиной часов! Шесть часов с половиной он сталкивался с другими возможностями. Он не мог уйти, так как у него не открывались глаза. Он пытался встать и ходить, но не мог найти дверь. Все эти возможности, которые открывались ему за шесть часов, он мог реализовать всегда, чтобы получить доступ к своей собственной креативности.

Переформирование -- это способ, чтобы заставить человека сказать: "Ну-ка, а как еще я смогу сделать это?" В каком-то смысле это элементарный критизм человеческого существа, которое говорит: "Остановись и подумай о своем поведении, и подумай о том, как сделать что-то новое. То, что ты делаешь, не срабатывает!" "Расскажи себе историю, потом попробуй рассказать ее тремя различными способами, и неожиданно обнаружишь изменения в своем поведении".

Люди обнаруживают забавную особенность: когда они не достигают цели, пользуясь каким-то определенным способом, то начинают стараться делать то же самое сильнее. Один ребенок подходит к другому и толкает его. Тот выпячивает грудь. Второй раз толкнуть его будет еще удобнее, так как грудная клетка у него очень крепкая.

Одна из вещей, которую действительно не понимают -- это то, какие возможности открываются, если вместо того, чтобы атаковать проблему прямо, пойти в обход. Милтон Эриксон однажды

произвел одно из самых быстрых изменений, о котором я вообще слышал. Это произошло в 1957 году в больнице Пало-Альто. Психиатры со своими пациентами построились в коридоре на очередь на консультацию к Эриксону. Они заходили по одному и Милтон делал там свои магические вещи. Затем они снова выходили в коридор и говорили: "Милтон в действительности ничего не делает, он -- шарлатан". Молодой психолог, настолько неуверенный парень, насколько это можно вообще себе вообразить, привел семнадцатилетнего подростка, который бросался на прохожих с ножом и принял все другие возможные способы, чтобы навредить людям. Этот подросток уже ожидал своей очереди несколько часов. Люди выходили от Эриксона в сомнамбулическом трансе, и он спрашивал: "Что там собираются со мной делать? " Он еще не знал, ведут ли его на электрический шок или на что-то еще. Его ввели в комнату, и там был этот человек с двумя тростями, который стоял за столом, и небольшая аудитория. Они подошли к столу. Милтон спросил: "Зачем вы привели сюда этого мальчика? " Психолог объяснил ситуацию, изложил историю болезни так хорошо, как только мог. Милтон посмотрел на психолога и сказал: "Садитесь". Потом он посмотрел на мальчика и сказал, "насколько бы ты был удивлен, если бы твое поведение не будущей недели совершенно изменилось? " Мальчик посмотрел на него и сказал: "Я бы очень удивился". Тогда Милтон сказал: "Все теперь уходите".

Психолог из всего этого сделал вывод, что Милтон решил не работать с мальчиком. Подобно большинству психологов, он пропустил все, что произошло. На следующей недели поведение мальчика полностью изменилось, "снизу доверху" и "сверху донизу". Психолог сказал, что никогда не смог бы определить, что делал Милтон. Как это понимаю я, Милтон сделал одну вещь, он дал мальчику возможность доступа к своим подсознательным ресурсам. Он сказал: "Ты изменишься, а твое сознание ничего не сможет сделать с этим. " Никогда нельзя недооценивать возможность просто и прямо сказать это человеку: "Я знаю, что у вас есть большой запас ресурсов, о котором ваше сознание даже не подозревает. У вас есть возможность удивить себя, и всех, и каждого". Если вы при этом действительно конгруэнтно действуете так как если бы люди имели ресурсы и собирались измениться, то вы даете импульс подсознательно.

Что я еще заметил у Милтона, когда увидел его в первый раз, так это безграничное уважение, которое он испытывает к бессознательным процессам. Он всегда старается продемонстрировать различие между сознательной и бессознательной активностью.

В лингвистике есть феномен под названием "вертиться на кончике языка". Все ли знают, что это такое? Это тогда, когда вы знаете слово, и даже знаете, что вы его знаете, но не можете сказать, что это за слово. Ваше сознание знает даже о том, что подсознание знает слово. Я напоминаю это людям тогда, когда

хочу сказать, что их сознание меньше даже верхушки айсберга.

Однажды я гипнотизировал профессора-лингвиста и послал его сознание вглубь памяти. Я спросил, знает ли его подсознание о том что такое феномен "на кончике языка", так как он демонстрировал этот феномен на занятиях со студентами очень часто. Его подсознание ответило мне: "Да, я знаю об этом". Тогда я спросил его подсознание: "Почему так происходит, что вы знаете слово, но не презентуете это слово его сознанию?" И оно ответило мне: "Его сознание слишком нахально".

На нашем последнем семинаре мы занимались стратегиями. Одну женщину мы запрограммировали так, что она забыла свое имя. Один мужчина тогда сказал: "Нет такого способа с помощью которого меня можно было бы заставить забыть собственное имя!" Я спросил: "Как вас звать?" И он ответил: "Я не знаю!" Я ответил: "Поздравляю ваше подсознание, даже если у вас его нет".

Меня забавляет, что гипноз нынче так систематически игнорируется. Я думаю, что это происходит потому, что сознание, которое использует этот метод, не доверяет ему. Но в каждой форме терапии, которые мне доводилось изучать, есть переживание транса. Гештальт-терапия основывается на позитивных галлюцинациях. ТА основан на диссоциации. И везде есть сильнейшая вербальная индукция.

На последнем семинаре у нас был парень, который почти все время оставался настроенным весьма скептически. Когда я проходил мимо него во время упражнения, он задал партнеру вопрос: "Можешь ли ты разрешить себе сделать образ?" Это -- гипнотическая команда. И он еще спрашивал меня, верю ли я в гипноз?

Во что я верю -- так это в то, что гипноз -- это неудачное слово. Это термин, который охватывает множество совершенно различных переживаний и состояний.

До того, как мы применили переформирование, мы пользовались гипнотической индукцией. Затем мы открыли, что переформирование можно производить, и не погружая людей в транс. Именно так мы пришли к нейролингвистическому программированию. Мы подумали: ну, если это правда, то с помощью переформирования мы можем заставить людей войти в самый глубокий транс, который только нам известен". Мы набрали группу из двадцати человек и запрограммировали их на самый глубокий транс, о котором мы только где-либо читали. И обнаружили, что мы можем получить любой "феномен гипнотического транса" без всякого применения ритуализированных индукций. Мы получили амнезию, позитивные галлюцинации, слепоту на определенные цвета, глухоту на определенные тона и т. п. Одна женщина позитивно галлюцинировала на тему А весь вечер. А если я подходил и брал ее за руку -- рука повисала в воздухе, а она не знала, почему это происходит. Это было похоже на все эти фильмы о привидениях. Это было настолько же выражено, как и все те

негативные

CRC error 1Kb

НЛП позволяет вам точно определить какие изменения в субъективном опыте надо произвести, чтобы достичь определенного результата. Гипноз же в большинстве случаев -- совершенно случайный процесс. Если я делаю кому-то внушение, то он сталкивается с проблемой, как его выполнить. А если я -- нейролингвистический программист, то даже тогда, когда я использую гипноз, я точно опишу, что я хочу, чтобы человек, сделал для выполнения моего внушения. Это единственное важное различие между тем, что мы делаем здесь и тем, что люди делали в течении веков. Но оно действительно очень важное, так как позволяет вам точно предсказать результаты и избежать побочных эффектов.

Используя переформирование, стратегии и якоря (все средства НЛП) вы можете добиться любой реакции, которой добились с помощью гипноза. Но это только один способ. Делать переформирование с помощью официального гипноза тоже интересно. Любая комбинация НЛП и гипнозе еще интереснее.

Например, возьмем технику "спящей руки", которая прекрасно работает на детях, но и на взрослых тоже. Сначала вы спрашиваете: "Вы знаете, что у вас есть спящая рука, которая видеть сны?" Когда у них появится интерес, то спросите: "Какую передачу вы больше всего любите?" Пока они оценивают визуальную информацию, вы смотрите в какую сторону движутся их глаза. Затем вы поднимите его руку с той же стороны и говорите: "Я поднимаю вашу руку, и она спустится только тогда, когда вы посмотрите весь фильм, и можете начать прямо сейчас". И вот ребенок начинает смотреть свою любимую передачу. Вы можете даже оставить его руку на момент, сказав: "А сейчас время для рекламы" и вмонтировать любое сообщение.

Приведу экстремальные примеры. У меня был клиент, который страдал от жестоких галлюцинаций, которые были всегда с ним. Я так и не понял до конца, что это было. Для обозначения своих галлюцинаций он использовал слово, которого я никогда не слышал. Это была живая негеометрическая фигура, которая его везде сопровождала. Это был какой-то его личный демон. Он мог указать, где демое конкретно сейчас в этой комнате находится и взаимодействовал с ним. Когда я задал ему вопросы, он поворачивался и спрашивал демона: "А что ты думаешь?" Его предыдущий терапевт убеждал его в том, что это -- часть его. Так это было или иначе, я не знаю, но он был убежден, что это его часть, которую он подвергал отчуждению. Я дотронулся до него и сказал: "Сейчас я подниму вашу руку, и вы начнете ее опускать только тогда, когда начнете интегрировать это". Затем я резко толкнул его руку вниз -- и это было все. Интеграция наступила, потому что я связал две вещи словами.

Однажды я беседовал с трансактным терапевтом, одна из частей личности которого осуществляла полный контроль над его сознательным текущим поведением. Поскольку мне не кажется, чтобы люди имели выбор находиться в данный момент в состоянии "родитель" или в состоянии "ребенок". Итак, он назвал какую-то часть -- в ТА есть имена для всего, потом я сказал: "Обратитесь внутрь себя и спросите эту часть, не могла бы ли она на некоторое время вывести все сознание из строя?" Он ответил: "Как... ну...?" Я сказал: "Просто обратитесь внутрь себя и спросите, а затем отдайте себе отчет в том, что произойдет". Он обратился внутрь себя, задал вопрос... и его голова свалилась набок, он полностью отключился. Удивился, каким мощным может быть язык. Я думаю, что люди вообще не понимают влияния и вербального и невербального языка.

В начале терапии я часто говорю людям: "Если с вашим сознанием начнет происходить что-то, что будет очень болезненно, то я хочу чтобы вы сказали вашему подсознанию, что его право и обязанность -- не допускать в сознание все неприятное. Ваши подсознательные ресурсы вполне достаточны, чтобы сделать это, и они должны сделать это: защитить вас от излишних неприятностей и сделать ваши сознательные переживания более приятными. Так что, если в ваших переживаниях начнет возникать что-то неприятное -- подсознание сделает так, что ваши глаза медленно закроются, одна из ваших рук поднимется и ваше сознание поплывет к приятным воспоминаниям, позволяя мне говорить лично с вами приключилось в жизни, было..."

Я говорю: "Когда появляется X, реагируй так-то, а потом обеспечиваю появление X. Я не говорю: "Подумай о самой ужасной вещи, которая с тобой произошла". Я говорю: "Я не знаю..." Это тот же самый стереотип, что и в изменении семей, прием скрытых вопросов. Вирджиния Сатир никогда не спросит: "Чего вы хотите?", она скажет: "Сижу и спрашиваю себя, зачем это вы проехали шесть тысяч миль, чтобы меня увидеть? Но я не знаю, и мне любопытно". Когда я говорю: "Я не знаю точно, каким было самое болезненное и трагическое переживание в вашей жизни". То это переживание тут же проявится в сознании.

Люди не продуцируют язык сознательно. Это происходит не подсознательном уровне. Только очень незначительная часть этого процесса осознана. То, что мы называем гипнозом -- это очень специфическое использование языка. Одно дело -- изменить чье-то состояние сознания и дать ему новые программы, новые навыки, новые выборы. И совсем другое дело -- дать человеку знать о том, что он находился в измененном состоянии сознания. У разных людей имеются разные стратегии, с помощью которых они убеждают себя в том, что природа вещей именно такова. То, что составляет систему убеждений человека относительно того, что такое гипноз, весьма сильно отличается от того, что делает возможным применение гипноза как инструмента. Гипноз как терапевтический инструмент гораздо легче использовать тогда, когда человек НЕ

знает, что он находится в трансе, поскольку так вы можете общаться с его подсознанием гораздо свободнее. Пока вы в состоянии установить подсознательную обратную связь с этим человеком, вы можете менять его состояние сознания и он с большей вероятностью будет амнезировать его. Любимый пример на семинаре, который устроила работу, но в последнюю минуту она решила, что является самым неадекватным существом на земле, и вышла из штатов. Народ не собрался на семинар и кто-то позвонил и не доложил ситуацию. Это было недалеко до меня, и я пришел к ним и сказал: "Хорошо, я проведу этот вечер с вами. Я не собираюсь учить вас, но хочу сказать, чего бы вы хотели от этого семинара". Мал ответил: "Я был у каждого гипнотизера, которого мог бы найти. И посетил все семинары по гипнозу, где предлагал себя в качестве добровольца, но мне никогда не доводилось войти в состояние транса". Я подумал, что это была бы хорошая эпитафия тому, кто все снова и снова терпит неудачи. И еще я подумал: "Здорово -- это действительно интересно. Может этот парень действительно безнадежен, а может за этим кроется что-то интересное". Я решил попробовать. Я делал гипнотическую индукцию и парень сразу же впал в транс, демонстрируя самые трудные гипнотические феномены. Я разбудил его и спросил: "вошел ли ты в транс?" Он ответил: "Нет". Я спросил: "Что-же произошло?" -- "Да просто вы мне что-то говорили, а я сидел здесь и слушал вас, сначала я закрыл глаза, потом открыл их". -- "А делал ли ты X". И я назвал один из феноменов транса, который он только что демонстрировал. Он сказал: "Нет". Тогда я подумал: "Ну это просто следствие амнезии". Я вновь загипнотизировал его и дал инструкцию помнить все, что он будет делать в состоянии транса, но после сеанса он по-прежнему ничего не помнил. Все люди в комнате прямо обезумели, потому что видели, как он делал все эти вещи. Я пытался сказать что-то вроде: "Расскажите Халу, что вы видели". И они ему рассказали. Он им ответил: "Нет, это на мне не сработало. Я этого не делал. Я не знаю о том, что это делал я". Самое интересное у Хала было то, что у него было несколько "я", которые совершенно не были связаны друг с другом и не имели никаких средств коммуникации. Тогда я подумал, что неплохо было бы их несколько смешать. Я сказал: "Пока ты будешь оставаться в сознательном состоянии, я бы хотел попросить твое подсознание, чтобы оно продемонстрировало тебе, что оно может действовать самостоятельно, подняв твою правую руку так, чтобы только одна правая рука впала в транс". И его рука начала непроизвольно подниматься. Я подумал: "Ну это убедит его..." Но он посмотрел мне прямо в глаза и сказал: "Да моя правая рука в трансе, но целиком я войти в транс не могу..."

Кстати, у меня есть правило, согласно которому, я должен достичь результата. Поэтому я записал все на видеопленку и показал Халу. Но он не смог ее увидеть! Мы еще раз прокрутили пленку, но он вошел в транс и не мог ее увидеть. Я сказал ему,

что если бы он не был в трансe, то увидел бы фильм. Мы включили запись -- и он впал в транс. Выключили запись -- и он снова вернулся обратно. До позднего вечера он сидел перед экраном, стараясь увидеть себя самого в состоянии трансa. Он не мог этого сделать. Он пришел к убеждению, что был в трансe, но не смог этого понять.

Это было для меня хорошим уроком. Я перестал беспокоиться о том, знают ли люди о том, что они были в трансe, и просто стал наблюдать за результатами, которые я смог получить, используя их как феномен изменения. Гипнотезеры страшно вредят себе, стараясь убедить людей в том, что они были в трансe. Это неважно. Чтобы измениться, в таком убеждении нет необходимости. И вообще в этом нет необходимости. Знают они о том, что были в трансe или не знают, изменения в себе они все равно заметят.

То же самое касается якорей и переформирования, пока вы используете сенсорный опыт для проверки своей работы, неважно, верят ли клиенты в то, что они изменились. Они заметят это на своем опыте, если вообще обеспокоятся тем, чтобы это заметить.

Информация и приемы, которые мы вам описали, являются свободными от содержания стереотипов коммуникации. Они могут быть использованы в любой области человеческой коммуникации.

Мы даже еще не начали определять, каковы возможности использования этого материала. Но настроены мы очень и очень серьезно. Сейчас мы всего лишь исследуем вопрос, как можно было бы использовать эту информацию. Мы оказались не в состоянии исчерпать все многообразие способов, с помощью которых можно сложить все эти вещи вместе и использовать, и нам остаются неизвестными ограничения на способы использования этой информации.

В ходе этого семинара мы назвали и продемонстрировали несколько таких способов. Это -- структура опыта. Используемый систематически, этот материал представляет собой полную стратегию достижения любых результатов в изменении поведения.

Мы очень медленно внедряемся в психотерапию потому, что там существует постулат, с которым глубоко и лично не согласны.

Этот постулат о том, что изменения -- это исправление или изменения чего-то. То есть вы находите что-то неправильное и фиксируете это. Если вы спросите сто человек о том, чего бы они для себя хотели, то вам ответят: "Я бы хотел перестать делать X" -- 99 человек.

Но есть еще совершенно иной способ воспитания изменений, которые мы называем генераторным подходом (или обогащающим). Вместо того, чтобы находить и фиксировать свою жизнь богатой и разнообразной. "Что было бы забавно сделать, что интересно было бы уметь? Какие новые способности или возможности мне бы хотелось иметь?"

Когда я начал свою работу в психотерапии, ко мне пришел человек и сказал: "Мне хотелось бы научиться устанавливать хорошие отношения с людьми". Я сказал тогда: "О, значит вы

испытываете трудности в общении с людьми. От общения я получаю удовольствие. Но я хочу научиться общаться еще лучше". Я порылся в своем терапевтическом багаже и не нашел там ничего для этого случая.

Очень редко приходят люди и говорят: "Знаете, я уверен в себе, но если бы я был в два раза увереннее, то тогда все было бы совершенно прекрасно!" Нет же, они приходят и говорят: "Я никогда не бываю уверенным в себе". Я тогда их спрашиваю: "Вы в этом уверены?" Они отвечают: "Абсолютно!"

Идею генеративных изменений очень трудно продать психологам. Люди бизнеса воспринимают это гораздо легче, и они более склонны платить деньги за то, чтобы реализовать ее. Часто мы создаем группы в которых половина состава -- люди бизнеса, а остальные -- психотерапевты. Я говорю всем: "А сейчас я хочу, чтобы вы обратились внутрь себя и подумали о трех ситуациях, которые резко отличаются друг от друга". Люди бизнеса вспоминают как они удачно продали машину, выиграли судебное дело или познакомились с человеком очень приятным. Психотерапевты вспоминают, как их били в детстве, как они разводились, претерпевали профессиональную неудачу или величайшее унижение в жизни.

Мы постоянно исследуем тех людей, которых называем генеративными личностями. Мы находим гениев в своей области, определяем познавательность подсознательных программ, которую они используют, внедряем эти программы другим людям, проверяя, именно ли они позволяют человеку делать свое дело. "Клонирование", которое мы делаем для рекламаций -- пример применений НЛП на уровне.

Когда мы применяем генеративный подход, такие вещи как, проблемы требующие терапевтического вмешательства исчезают. Мы совершенно не принимаем во внимание весь тот феномен работы с проблемами, так как если меняется структура, то меняется все. А проблемы -- это есть функции структуры.

Мужчина: Не создает ли это новые проблемы? Да, но это интересные проблемы, проблемы развития. Все создает проблемы, но новые проблемы гораздо интереснее. И: "Как вы хотите развить себя сегодня?" -- это совершенно иной подход к изменению нежели: "Что вас беспокоит?" или: "В чем вы неадекватна?" Однажды я был в одной группе, которую вел гештальт-терапевт. Он зашел и спросил: "Кто хочет сегодня работать?" Никто не поднял руки, тогда он сказал: "Неужели среди вас нет ни одного человека, которого давит какая-нибудь проблема?" Люди посмотрели друг на друга, покачали отрицательно головами и сказали: "Нет". Тогда он посмотрел группу и сказал: "Что с вами? Если ни у кого нет боли, то вы не в контакте с тем, что реально происходит". Он действительно сделал такое утверждение, и я был поражен. Внезапно все эти люди стали испытывать боль. Ему отвечали: "Да, вы правы, если я не испытываю боли, то я нейтрален. Бум! -- и все они стали испытывать боль -- значит

появился материал для терапии.

Эта модель изменений действительности не способствует сознанию творческих человеческих существ. Я бы хотел создавать структуры, которые генерировали бы переживания, делающими людей интересными. В результате терапии люди становятся какими угодно, нередко -- интересными. Я не считаю, что это чья-то ошибка. По-моему, это результат работы всей системы, и тех постулатов, на которых покоится психотерапия и консультирование. И большинство людей совершенно не осознают эти постулаты.

Когда я наблюдал и слушал, как вы упражняетесь в переформировании, то заметил, что многие из вас склонны скорее возвращаться к своим старым терапевтическим стереотипам, нежели делать что-то новое. Это напомнило мне одну историю.

15 лет назад, когда Денверский зоопарк перестраивали и совершенствовали, туда привезли белого медведя. Естественная среда для него еще не была готова. Кстати, полярный медведь -- одно из моих самых любимых животных, они большие и грациозные, очень любят играть и умеют делать очень много интересных вещей. Клетка, в которую поместили медведя на время, была настолько велика, что он в ней мог сделать три больших прыжка в другом направлении, туда и обратно. Белый медведь провел в этой клетке ограничивающей его поведение таким образом, много месяцев, наконец естественная среда вокруг клетки была построена и клетку начали разбирать. Наконец ее разобрали. Угадайте, что произошло?

Еще угадайте, сколько из тех студентов так и бегает по лабиринту, стараясь добыть пятидолларовую бумажку? Они принимают в лабораторию даже ночью и бегут по лабиринту в надежде, что на этот раз она может быть там и будет. На этот раз она может быть там и будет. За эти три дня мы затопили вас таким объемом информации, который решительно превышает ваши сознательные ресурсы. А сейчас мы хотим предложить вам несколько союзников в процессе усвоения этой информации, который решительно превышает ваши сознательные ресурсы. А сейчас мы хотим предложить вам несколько союзников в процессе усвоения этой информации, к форме, как мы поняли, некоторым людям помогают. Кто из вас читал Карлоса Кастаньеду? Это -- очень множественная личность. У него есть индейский друг. В книге есть глава, вторая или третья, в которой ДонЖуан дает Карлосу советы. Мы никому из вас не даем этих советов, но повторим во что-бы то ни стало.

Видите ли, то, что Дон-Жуан хотел сделать для Карлоса (мы конечно не хотим этого делать для вас) -- так это замонтировать его моменты своей жизни. Он хотел мобилизовать все ресурсы Карлоса так, чтобы любой акт, который он совершал, являлся бы результатом реализации всей его потенции, всей личностной силы, которая доступна ему в данный момент времени. А конкретно Дон-Жуан сказал Карлосу следующее: "Каждый раз как ты начинаешь

колебаться и откладывать на завтра что-то новое, что мог бы сделать сегодня, или сделать что-то, что ты делал уже раньше -- все, что ты должен сделать -- это бросить взгляд через свое левое плечо. Там ты увидишь мимолетную тень. Эта тень -- твоя смерть, и в любой момент она может приблизиться, положить руку на плечо и увести себя. Так что действуй -- то, во что ты вовлечен сейчас, может быть твоим последним действием, полностью характеризующим тебя, как последнее твое действие на этой планете.

Одним из способов конструктивного использования этого -- понять что такое разрешение на колебание, нерешительность.

Когда вы не решаетесь, то действуйте так, как если бы вы были бессмертны. А вы, леди и джентельмены таковыми не являетесь. Вы же не знаете, где и когда вы умрете. И одна из вещей беспокоится за свою нерешительность -- не значит действовать бессознательно, заключается в том, чтобы внезапно бросить взгляд через левое плечо, вспомнить, что там стоит смерть и сделать ее своим советчиком. Он или она всегда скажут вам, что же вы должны сделать, что отражало бы полностью все ваши личностные потенции. И не меньше.

Ну, все это немного тяжело. Поэтому мы не хотели вам об этом говорить. Мы просто отметили, что Дон-Жуан сказал Карлосу. Мы предлагаем вам альтернативу.

Если в какой-то момент вы поймете, что вы колеблетесь, проявляйте некогруэнтность, откладывая на завтра то, что могли бы сделать сегодня (из нового) или нуждаетесь в новых вариантах поведения или скучаете -- бросьте взгляд через свое правое плечо -- и увидите двух сумасшедших, которые сидят на табуретках и обижают вас.

И так только мы закончим вас обижать, вы сможете задать нам любой вопрос.

И это только один способ, с помощью которого ваше подсознание сможет представить вам весь тот материал, который был вручен и репрезентирован на этом семинаре.

А сейчас осталось только одно дело, что мы хотели бы сделать в конце семинара -- сказать вам:

"До свидания!"