



*Преврати свой интеллектуальный
потенциал в прибыль*

В. И. ЭЛЬМАНОВИЧ

НЕЙРОЛИНГВИСТИЧЕСКОЕ ПРОГРАММИРОВАНИЕ
(методическое пособие для начинающих)

ВВЕДЕНИЕ

Нейролингвистическое программирование(НЛП) не зачеркивает многовековой опыт психотерапии и не претендует на особое положение. Просто оно более адекватно подходит к субъективной реальности клиента и поэтому дает более быстрый, легкий, красивый, гармоничный и стойкий результат. Кроме того, оно дает психотерапевту возможность заняться переформированием собственной личности и тем достичь большей конгруэнтности, аутентичности.

Столь же эффективно как неврозы, НЛП лечит психозы и психосоматические заболевания. И еще: заниматься НЛП очень интересно.

А поэтому, думаю, следует ознакомить с НЛП психотерапевтов (врачей и психологов). Однако, в настоящее время соответствующая литература малодоступна. Переводные работы классиков изданы малым тиражом и, в большинстве случаев, рассчитаны на лиц уже имеющих определенную подготовку. Считая своим долгом восполнить этот пробел, я взялся написать методическое пособие для начинающих, не для сообщения о своем терапевтическом опыте. Задача пособия - собрать описанное в доступной мне литературе и расположить его в определенной последовательности, исходя из дидактических принципов. Такой подход дал мне моральное право не везде излагать материал своими словами. Там, где он изложен в литературе просто и последовательно, я привожу его целиком или с купюрами.

Список использованной литературы приводится в конце работы.

Приношу особую благодарность своим учителям в НЛП: директору С - Петербургского Института Личности А. И. Вовку и заведующему отделением обучающих программ института С. И. Сергееву.

В настоящее время я работаю над продолжением методического пособия для тех, кто освоит данный материал.

НЛП, называемое "психотерапией новой волны" , было создано Ричардом Бэндлером (математик) и Джоном Гриндером (лингвист) в результате того, что они переформировали вопрос: не ЧТО делает эффективная психотерапия, а КАК она делает и тем самым совершили открытие.

Они изучали работу выдающихся психотерапевтов разных направлений и нашли у них некоторые общие черты, а именно - стратегию поведения. Авторы рассматривают НЛП как модель человеческих коммуникаций и поведения, которая может быть использована в рамках психотерапии, педагогики и менеджмента.

Своими предшественниками авторы считают Грегори Бейтсона (экология разума), Милтона Эриксона, современных нейропсихологов, занимающихся разработкой межполушарной асимметрии: правое полушарие - образное, левое полушарие - "компьютерное" , лингвистов(трансформационная грамматика - концепция глубинных структур языка), кибернетиков и магов Латинской Америки (в первую очередь - Карлоса Кастанеду).

Авторы не претендуют на создание новой теории, которая бы более соответствовала физической реальности, чем созданные ранее. Они говорят, что если считать их взгляды соответствующими действительности и в соответствии с этим поступать, то можно часто получить ожидаемый результат.

НЛП занимается не "устройством компьютера" , а его работой. НЛП - дальнейшее развитие психологии личности и, в первую очередь, психологии бессознательного. НЛП - не теоретическая, а прикладная наука, она создана для целей практики.

Глава I. ВНЕШНИЙ И ВНУТРЕННИЙ МИР.

Человеческий организм и мозг подобны компьютеру, имеющему набор моделей - паттернов (генетическое программирование человека). Стереотипы поведения неосознаваемы. Кроме того, происходит самопрограммирование чаще в стрессовых ситуациях, если они сопровождаются измененным сознанием(трансом). Большая часть программ не осознается и не проявляется в семантике речи(поверхностных структурах), но все эти программы отражены в глубинных структурах языка. Эта глубинная информация "считывается" на уровне невербальном и на уровне глубинных языковых структур. Чтобы получить прямой ответ, надо задать прямой вопрос (как в кибернетике). Ответ надо "считывать", меньше всего обращая внимание на "словоговорение" отвечающего.

Все поведенческие стереотипы (симптомы) имели в прошлом, а, возможно, имеют и в настоящем защитные функции. Поэтому не следует убирать симптом, не выяснив прежде его положительную роль и не подбрав ему эффективную замену (особенно хорошо демонстрирует это положение техника переформирования - см. гл. III). Важно не перепрограммирование, а самоперепрограммирование. Нейролингвистический программист нужен для того, чтобы помогать процессам, а не делать их. Наведение транса - не самоцель, просто в этом состоянии происходит самопрограммирование и самоперепрограммирование. Чрезвычайно важна "подстройка" к клиенту. Концептуальные рамки для НЛП исключены, т. к. любая концепция будет "заслонять" клиента. Эмпатические отношения с пациентом принципиально отклоняются, т. к. они замутняют видение психотерапевта. НЛ - программист сознательно работает с субъективной реальностью клиента .

Диагностика в НЛП специфична (она скорее нейропсихологическая):

- 1.Искажение мета - модели.
- 2.Репрезентативные системы.
- 3.Референтные системы (калибровка невербальных коррелятов).
- 4.Определение ведущего мифа и некоторые другие качества субъективной реальности.

Создатели психотерапевтических школ описывали не метод, а собственный опыт, т.е. эффективность обеспечивала не сама психотерапия, а люди, которые ее проводили.

Чем же отличаются эффективные люди от неэффективных (А. Вовк):

	Эффективные люди	Неэффективные люди
1.	ЦЕЛЕПОЛАГАНИЕ (знают, чего хотят от пациента и от себя)	ГИБКИЕ ЦЕЛИ, но жесткое поведение(я занимаюсь гипнозом или еще чем - то конкретным, а если тебя это не устраивает, - это твое дело").
2.	ЖЕСТКИЕ ЦЕЛИ, но гибкое поведение При общении с людьми мы ожидаем от них определенных реакций (по нашей "системе ответа") и стараемся добиться их . ГИБКОСТЬ ПОВЕДЕНИЯ	ЖЕСТКОСТЬ ПОВЕДЕНИЯ Тип психотерапии - "такси"

(куда надо пациенту?) "автобус" ("процесс - это Договориться с пациентом о цели. Клиент сам определяет границу терапии.

Можно менять манеру работы (поведение терапевта).

Обладают сенсорной чувствительностью (ЗАМЕЧАЮТ).

Имеют ЛИЧНУЮ СИЛУ, образующуюся в результате личных кризисов, через которые терапевт проходил (жизненный опыт). Прохождение через жизненный кризис дает личную силу. Ей мешают стереотипы. Наиболее эффективная технология: в какой - то момент столкнулся с личной смертью (К. Кастанеда). БЫТЬ ТЩАТЕЛЬНЫМ В МЕЛОЧАХ.

"автобус" ("процесс - это все, а если тебе не нужен мой маршрут - можешь выйти") ("Я занимаюсь гипнозом, групповой психотерапией или чем - либо иным. Занимаюсь - чем? - процессом). Если пациент сопротивляется, то только неправильному поведению терапевта.

ДУМАЮТ. (Когда не видишь, начинаешь думать, т. е. дистанцируешься от пациента).

НЕ ИМЕЮТ ЛИЧНОЙ СИЛЫ.

Психотерапевты классических школ работали в каком - то одном времени: З. Фрейд, патогенетическая психотерапия - в прошлом, позитивисты, экзистенциалисты - в будущем, Ф. Перлс(гештальт), поведенческие терапевты в настоящем. НЛпрограммисты работают в том времени, которое требуется для получения эффективного результата.

1. ОБРАЗ РЕАЛЬНОСТИ (картина или карта мира)

Существует физическая реальность("территория" , на которую у каждого человека создается "карта" . Карта - это не территория. В карте есть обобщения, упущения и искажения. Сколько людей, столько и карт. Как и отпечатков пальцев, но, в отличии от последних, человек может внести исправления и изменения в карту - в ту ее часть, которая, не соответствую территории, мешает человеку гладко проходить по жизни ("гладко было на бумаге, да забыли про овраги, а по ним ходить"). Но человек очень неохотно изменяет что - либо в карте, т. к. считает, что его карта и есть территория.

Физическая реальность (материя) непрерывно воздействует на наши сенсорные системы (органы чувств - входной канал), которые уже на периферии фильтруют получаемую информацию (по силе, амплитуде, частоте) и тем самым искажают реальность. Фильтры имеются также в синапсах, стволовых ядрах (трансформы) и в корковых отделах анализаторов. Таким образом, в центр анализатора поступают не объективные сведения о МИРЕ, а закодированная информация о нем (МОДЕЛЬ мира). Например, мы видим затылочными долями коры не окружающий мир, а электромагнитные колебания. Следующий фильтр - язык (мышление), потом - профессиональное и научное мышление. Язык - это описание реальности, т. е. ее МОДЕЛЬ, а не сама реальность (карта это не территория). Но человек имеет тенденцию принимать свои описания за реальный (физический) мир.

Онтогенетически (и филогенетически) первой сенсорной системой является кинестетическая(К). Когда ребенок учится видеть, он начинает "держать пространство зренiem".

Язык имеет внутреннюю структуру, дает ОЩУЩЕНИЕ, ЧТО МИР ПОНЯТЕН И НЕ ДАЕТ МИРУ РАЗВИВАТЬСЯ. В процессе развития СЕНСОРНЫЕ СИСТЕМЫ "ПОДСТРАИВАЮТСЯ" ПОД ЯЗЫК. Карта мира (язык) структурирована, поэтому нам КАЖЕТСЯ, что и мир структурирован. Переход на другой язык (другое описание) освобождает от прежней карты мира.

В языке закреплены жесткие отношения, а мир - "текучий" , поэтому карта мира меняется скачкообразно.

В карту мира включается и описание себя. Все слова - обобщение, высшая его степень материя и дух (еще выше - БОГ). Карта крайне устойчива, САМОЕ ПРОЧНОЕ В НЕЙ - УБЕЖДЕНИЯ. Поэтому прямое воздействие на них бесполезно (возникает сопротивление). Нужно действовать на ОБРАЗ. Следующей по прочности является ОПРЕДЕЛЕННОСТЬ.

Далее мы познакомимся с тем, как осуществляется внутренняя и внешняя коммуникация.

2. ИНФОРМАЦИОННЫЕ СИСТЕМЫ

Получив через входные (сенсорные) системы информацию, человек обрабатывает ее с помощью референтных систем, которые решают истинная она или ложная. Коммуникативная система (КС) выдает информацию (поведение) вербально, телом, запахом (вспомните "запах страха"). Коммуникативная система выступает как репрезентативная (репрезентация - представление). Для того, чтобы эффективно коммуницировать, необходимо присоединиться к собеседнику (для терапевта - к пациенту).

ВХОДНАЯ СИСТЕМА - та , посредством которой человек получает информацию из внешнего мира, чаще всего с ее помощью он "достает воспоминания" , "запускает их (ее определяют, например, по глазодвигательной стратегии, в том числе и ключевым словам). Но бывает, что входная и выходная репрезентативные системы у человека не совпадают.

3. ПРИСОЕДИНЕНИЕ

Без присоединения невозможно эффективное взаимодействие. Сначала терапевт проводит "калибровку клиента" (в дальнейшем может вноситься коррекция)

1. Присоединение по позе и характеру движений ("отзеркаливание").

2. Физиологическое присоединение (легче всего - по дыханию).

3. Присоединение по репрезентативной системе.

4. Психологическое присоединение.

5. Присоединение по индивидуальному мифу.

1. Терапевт повторяет позу и движения клиента ("отзеркаливает" их).

2. Терапевт синхронизирует свое дыхание с клиентом (по типу, частоте, амплитуде).

3. Репрезентативная (ПРЕДСТАВЛЕННАЯ в словах и поведении) система. У каждого человека "здесь и сейчас" имеется парциальное доминирование одной из систем: визуальной(В), аудиальной(А), кинестетической(К), а также обоняние, вкус. Если человек не может переключать ВЕДУЩУЮ систему (жесткое поведение), у него могут возникать неприятности из-за ограниченной стратегии поведения. СТРУКТУРА ВОСПРИЯТИЯ оказывает существенное влияние на поведение. Тип репрезентативной системы выражается в словах - предикатах - "указателях" (прилагательные, глаголы, наречия). Четвертый тип людей (по репрезентативной системе) - дискретный(Д): "мир есть смысл", т. е. представлена 2-я сигнальная система (а не сенсорная система). Получается, что в рамках языка существует как бы четыре субъязыка, из-за чего люди не могут понять друг друга. Одна из задач НЛпрограммиста - обучить клиента переводу с субъязыка на субъязык (если тот этого желает, иначе терапевт служит переводчиком).

4. ДИАГНОСТИКА ТИПОВ РЕПРЕЗЕНТАЦИИ ПО НЕВЕРБАЛЬНОМУ ПОВЕДЕНИЮ И УПОТРЕБЛЯЕМЫМ ПРЕДИКАТАМ.

Разберем основные обобщенные типы репрезентации, но будем помнить, что реальные люди функционируют гораздо сложнее и многообразнее.

ВИЗУАЛЬНЫЙ ТИП(В).

ДЫХАНИЕ - ВЕРХНЕЕ быстрое поверхностное.

ГОЛОС - чистый, без придыхания. Громкостно (а не интонационно) акцентируют смысл. Не имеет контроля громкости ("звук на глаза не давит").

Эти люди стремятся держаться ровно. ЛИНИЯ ВЗОРА при контакте должна быть НЕ НИЖЕ линии взора собеседника. Нужен КОНТАКТ ГЛАЗАМИ ("если не смотришь, значит не слышишь"). СМОТРЯ В ГЛАЗА ВИЗУАЛУ, МОЖНО ГОВОРить ЕМУ ЛЮБУЮ ЕРУНДУ.

Во время разговора ЖЕСТИКУЛИРУЮТ (жесты выше груди). Типы жестов:

- 1) указующий (быстро продуцируют свои галлюцинации и быстро их "стирают");
- 2) рисующий ("показывают" то, о чем говорят). Жестикулируют, когда говорят, а КОГДА СЛУШАЮТ, ЗАМИРАЮТ.

ЗОНА КОНТАКТА весьма высока - держат дистанцию. Некоторые из них объясняют дистанцию недовольным этим собеседникам своей дальтонностью. КОГДА ПЕРЕСЕКАЕШЬ ЕГО ЗОНУ, он (последовательно):

- 1) расширяет зрачки;
- 2) поднимает брови;
- 3) отодвигает голову;
- 4) отодвигает плечи;
- 5) отходит.

Стремятся КРАСИВО одеться, причесаться, делать красивые жесты, принимать красивые позы.

По характеру - автократичны, склонны ПЕРЕКЛАДЫВАТЬ ОТВЕТСТВЕННОСТЬ НА ДРУГИХ("покажите" , "посмотрите"), позиция сверху (super ego, "собака сверху").

Если поднимает глаза вверх, значит "переключился внутрь" (на собственные галлюцинации). Тогда можно:

1) дать ему время "построить картинку" и спросить: "Вам ОЧЕВИДНО?" (дать время перекодировать);

2) сказать "кинестетическим" голосом: "Вам это очень нравиться?"). Если ругается с человеком, а смотрит мимо, значит он ругается со своей галлюцинацией - "выключи телевизор" (образ). Иногда, издавая языком звук, напоминающий тот, который возникает при смене слайда, можно вызвать изменение образа у визуала. То же происходит, если щелкнуть пальцами, хлопнуть в ладоши.

Если близорукий визуал снимает очки и говорит: "Я вас слушаю" (при этом видит цветное пятно), значит он не слушает (отключает сенсорику).

Чувствительны к внешним аранжировкам (любят порядок) - убирают пыль, когда ее увидят, чтобы было красиво. Кинестетик убирает, когда настало время, а визуал, когда видит грязь.

Часто отказываются от деятельности потому, что уже все сделали (в своих образах)

Они - стратеги, а кинестетики - тактики.

Визуалы склонны критиковать и обвинять. Типичный жест - указующий перст. Им свойственен повышенный темп - "наступают на хвост" : "Я уже вижу, что ты хочешь сказать!" ("чтение мыслей").

Очень чувствительны в речи к использованию "визуальных" слов" : хочу ЧЕТКО для себя определить, ЯРКО, достаточно ЯСНО, КРАСИВО, КОНТРАСТНО, я уже ВИЖУ, точка ЗРЕНИЯ" .

Из - за дистанции кажутся холодными (дистанция нужна, чтобы видеть и себя в том числе).

Потирают глаза, прикасаются к ним.

Это люди, живущие в своих картинках (в крайнем выражении это онейроид), мир воспринимают ГЛАЗАМИ. "Включи свет, а то не видно, о чем говорим" . Это они придумали: "Лучше один раз увидеть, чем сто раз услышать" .

В популяции США их около 40 %.

КИНЕСТЕТИЧЕСКИЙ ТИП (К)

Воспринимают мир ТЕЛОМ. Стремятся сделать, "чтобы не было мучительно больно" Тип ДЫХАНИЯ - брюшное медленное глубокое.

Отсюда - ГОЛОС низкого тембра, более медленного темпа.

РЕЧЬ - ТИХАЯ, проникновенная, ВЕСОВАЯ (не говорит просто так). Много других звуков. Голос соответствует чувству по тембру и интонации, часто с "придыханием".

УШИ И ТЕЛО - ОДИН ОРГАН (голос и тело - один орган). Постоянно в движении (быстрый и медленный подтипы). Садится поближе, прикасается (небольшая персональная дистанция), любит "прихватывать" за пуговицу, локоток, прохаживаться. Потирает руки, поглаживает. Употребляет жесты уподобления (он находится "внутри картинки", а визуал - "снаружи").

К на месте без ДВИЖЕНИЯ может усидеть не более 40 с (а в школе ему говорят: "Не вертись! Не вертись!", что равносильно: "Не думай! Не живи!").

ЛИНИЯ ВЗОРА - ниже или на уровне взора собеседника. Контакт глазами с собеседником неителен, а часто мешает: отвлекает от собственных телесных ощущений.

ЖЕСТЫ кинестетика - внизу (до груди), уподобляющие (у визуалов рисующие).

КЛЮЧЕВЫЕ СЛОВА К: "это ДЕЛАЕТ меня; ТЯЖЕЛЫЙ, ТЕПЛЫЙ, ХОЛОДНЫЙ, КИСЛЫЙ, ЛЕГКИЙ (человек); ПОЛОЖА руку на сердце; ТЯЖЕЛАЯ ноша; СТОЛКНУЛИСЬ с трудностью" .

Мерилом работы является усталость, а не результат (как у визуала): " славно поработали - здорово устали" . Начинают работу, "когда пришло время" .

Мир перерабатывают через ЧУВСТВО, поэтому очень чувствительны к НАСТРОЕНИЮ. Что - либо рассказывая, используют пантомимику (а визуалы ПОКАЗЫВАЮТ мимикой).

Это - ЛЮДИ ОРГАНИЗАЦИИ, любят "КУЧКОВАТЬСЯ" . Пытаются сами за всех сделать все. "Сплотим ряды вокруг... ", "Плечом к плечу, в едином строю" . Демократичны ("Посоветоваться с товарищами"). Одеваются удобно(не важно, что некрасиво).

ПАМЯТЬ - на уровне движений собственного тела (а у визуалов - зрительная память движения): "не наводи здесь порядок, я знаю, где что лежит" . С женщинами любят общаться на ощупь.

СУЩЕСТВУЕТ ДВА ВИДА КИНЕСТЕТИКОВ:

1. Пассивно чувствующий (стремится к комфорту).
2. Активно переживающий ("живчики" , "взрослые дети"), т. е. эмоциональные и моторные кинестетики. Различаются по типу и темпу дыхания.

У визуалов голос имеет меньший диапазон, чем у кинестетика. У визуалов голос легкий, красивый, "воздушный" .

Кинестетик пьет ради удовольствия (сам процесс), пьянеет быстрее визуала: в визуальной системе нет доступа к опьянению.

Визуалы - стратеги, а кинестетики - тактики; идею начинают визуалы, а воплощают кинестетики. Визуал авторитарен, перекладывает вину на других; кинестетик демократичен, любит "посоветоваться" , стремится все сделать сам за всех.

Психотерапевт "переводит с языка на язык" (кинестетический, визиоторный, аудиоторный, дискретный) и тем самым помогает представителю одного типа понять представителя другого.

В популяции США их около 40 %.

АУДИАЛЬНЫЙ ТИП (А).

В США их около 15 %.

Мир воспринимают УШАМИ ("мир звуков"). При взаимодействии А ориентирует на звук, больше обращает внимание на тембр, громкость и прочие аудиальные субмодальности, "показывает голосом", хорошо копирует голоса других, их интонации. ГОВОРИТ монотонно, ритмично, не громко. Не нуждается в контакте глазами. К собеседнику поворачивает доминантное ухо вслушивается. Меняет не громкость, а интонацию.

Тип ДЫХАНИЯ - срединный.

ОДИН ОРГАН : уши - уши.

ЖЕСТЫ - "свернуты", руки в карманах, редко - "скучные" жесты у груди, прикрывает ладонью глаза, трогает ухо. Часто бормочет. Из мимики выразителен только низ лица (рот), а так он амимичен.

Глаза прикрыты.

КЛЮЧЕВЫЕ СЛОВА: "СЛЫШИТСЯ, ГРОМКО о себе заявил, ПОСЛУШАЙ", "ЭТО ПРОЗВУЧАЛО ДИССОНАНСОМ".

РИТМИЧНЫЕ ЛЮДИ. Движения ритмичны, наклон головы, голова опирается на руку. Речь размежеванная, с паузами (для внутреннего диалога), используют номинализацию, модальную операцию. Жесты ритмозадающие (ритмизируют пространство и время).

Аудиальная ПАМЯТЬ кассетная ("все внутри записано на магнитофоне"), а визуальная - мозаичная ("слайды"): "Я могу Вам рассказать ТОЛЬКО С САМОГО НАЧАЛА". Может рассказывать одну историю много раз одинаково теми же словами.

Если аудиал начал рассказывать, не прерывайте его, иначе он начнет сначала или откажется говорить.

ДИСКРЕТНЫЙ ТИП (Д).

Деформированный тип - блокирована кинестетика (обычно в детстве) из-за боли (в том числе - душевной) - "заговорить боль" . . визуал же боль стирает, кинестетик - стремится игнорировать.

Дискретный говорит звенящим ГОЛОСОМ с "обрезанным низом" (как в телефонной трубке), речь монотонная, длинными и умными предложениями. Употребляет НЕСПЕЦИФИЧЕСКИЕ ГЛАГОЛЫ. "Думается, не могу согласиться". Очень любит номинализацию. Смотрит над собеседником или в его лоб. Прервать его можно, заглянув в глаза.

Амимичен (микромимика). Избегает прикосновений, не доверяет собственным чувствам,

ИМИДЖ - интеллектуал или "крутой парень".

Производит впечатление "проглотившего швабру" - сильный "зажим" (глубокий и поверхностный). "Человек - пружина". Маскообразное лицо.

Создает свой образ в зависимости от того, что СЧИТАЕТ правильным и нужным. Совершенно не понимает брутального юмора. Они очень совестливы и очень обязательны (если это у них "записано").

"МИР ЕСТЬ СМЫСЛ" ("Разум правит миром"). "Или мир будет таким, как я хочу, или пошел я на фиг".

Рационализаторство возникло вследствие какой - то ТРАВМЫ (достаточно рано - В ДЕТСТВЕ) - психологической или физической. Человек ДИСТАНЦИРУЕТСЯ сначала от конкретных людей, а потом и ото всех (ребенок ищет все в сказках, а взрослый - в книгах).

Это крайне чувствительные и ранимые люди. У них очень чувствительная кинестетика; травма "закрывается пленкой фантазии" , а потом рационализации. Теряется связь со своими ощущениями и человек пытается ОБОСНОВАТЬ ЧЕРЕЗ ОБОСНОВАНИЕ. Решения принимаются на основании логических выводов (а ведь доказать можно и прямо противоположное). Они считают, что окружающие должны понимать их мысли (а сами - амимичны).

ТАКИХ ЖЕНЩИН ПОЧТИ НЕТ.

ИНСАЙТ ВОЗНИКАЕТ, КОГДА С НИМИ "ИГРАЕШЬ СЛОВАМИ" : работать с ними надо в их системе - "в системе смысла" (например, сократовский диалог).

Единожды доверившись психотерапевту, он начинает раскрываться. С ДИСКРЕТНЫМИ НАДО РАБОТАТЬ В ИХ ТЕРМИНАХ. Договориться о переводе с языка на язык. "Мир внутри нас подвижен, мир вовне подвижен, а мы как - то умудряемся делать его стабильным" . У них мир внутренне связанный, что дает им ощущение внутренней стабильности (за счет описания).

Влюбленный дискретный "не замечает" девушку.

Это **ЛЮДИ ДОЛЖЕНСТВОВАНИЯ**.

Дискретный использует те же слова, что и другие, но НЕ ДЕЛАЕТ ТИПИЧНЫХ ЖЕСТОВ.

Ребенок рождается кинестетиком, при дефиците чего - либо рядом (пищи) становится ВИЗУАЛОМ, при более сильной травме - дискретным.

5. ПСИХОЛОГИЧЕСКОЕ ПРИСОЕДИНЕНИЕ (А. Вовк)

По психологическим характеристикам существуют люди крайних типов, а основная масса - в промежутке между ними. Стратегия терапевта: сначала присоединиться к клиенту, а потом "вести его" от крайнего типа к промежуточному, способствуя выработке качества противоположного типа.

ХАРАКТЕРИСТИКИ ВНИМАНИЯ

Интернальное | ----- 0 ----- | Экстернальное

ИНТЕРНАЛЬНОЕ ВНИМАНИЕ - направленное внутрь: люди описывают события с эгоцентрической позиции. Местоимение "Я".

ЭКСТЕРНАЛЬНОЕ ВНИМАНИЕ - в центре внимания происходящие события, о себе почти не говорят.

Интернальный человек привлекает внимание на себя, экстернальный при описании как бы находится в стороне (незаинтересованный событием МЕТА - НАБЛЮДАТЕЛЬ).

ПРИСОЕДИНЯТЬСЯ нужно: к интернальным людям - к их чувствам; к экстернальным людям - к описываемым событиям, лицам, действиям.

При ТЕРАПИИ - обратный ход: интернального стараться сделать экстернальным и наоборот.

Сфокусированность | ----- 0 ----- | Расфокусированность

СФОКУСИРОВАННЫЕ ЛЮДИ - при описании постоянно возвращаются к определенному ФОКУСУ (ощущению, картинке, слову и т. д.).

Надо присоединяться к его фокусу. ТЕРАПИЯ - расфокусировать.

РАСФОКУСИРОВАННОЕ описание обращается ко всему разнообразному материалу (ничего не выделяя). Присоединиться ко всему описанию. ТЕРАПИЯ - сфокусировать (найти "датчик важности")

ДРУГИЕ ПСИХОЛОГИЧЕСКИЕ ХАРАКТЕРИСТИКИ

Преувеличивающие | ----- 0 ----- | Преуменьшающие

Преувеличивают или преуменьшают важность информации - как положительной, так и отрицательной для них.

ТЕРАПИЯ: усиливать все положительное и уменьшать все негативное. При аномогнозии (преуменьшении) - преувеличивать ("вытащить проблему"); при преувеличении - уменьшать.

ХАРАКТЕР ПЕРЕРАБОТКИ ИНФОРМАЦИИ

Мозаичный | ----- 0 ----- | Последовательный

"МОЗАИЧНЫЙ" ЧЕЛОВЕК, описывая переживания, опыт, событие, "кладет мазки на чистый лист" (перескакивает с одного на другое, рисуя общую картину). Более характерно для ВИЗУАЛЬНЫХ людей, но может быть и мозаичный кинестетик. При этом сначала нет связи одного с другим.

ПРИСОЕДИНЯНИЕ: давать мозаичную структуру.

ТЕРАПИЯ: приучать давать последовательную информацию.

ПОСЛЕДОВАТЕЛЬНЫЕ ЛЮДИ (особенно типично для аудиальных и дискретных типов): как бы читает внутреннюю книжку. Часты выражения: " во - первых" , "во - вторых" и т. д. Все увязывают в "технологическую цепочку" .

Присоединение: давать последовательную информацию.

ТЕРАПИЯ: Приучать давать мозаичную структуру.

Экстрапунитивный | ----- 0 ----- | Интрапунитивный

Хорошо выявляется тестом Розенцвейга.

ЭКСТРАПУНИТИВНЫЙ(в состоянии фruстрации обвиняет других). В крайнем варианте не способен принять решение, взять за него ответственность на себя(надо "свалить ответственность" на других). Иными словами, имеет психологическую защиту проективного типа.

ТЕРАПИЯ: техника невыполнимого задания. "Для принятия решения должны созреть условия. Давайте акцентируем их" . Даётся невыполнимое задание. Когда больной отвергнет его, сказать: "Ну вот, Вы приняли правильное решение" .

ИНТРАПУНИТИВНЫЙ ТИП (обвиняющий себя) - защита типа ретрофлексии. **ТЕРАПИЯ:** "Есть Бог, ты берешь на себя его функции" и т. д. "КАЖДЫЙ ЧЕЛОВЕК НЕСЕТ ОТВЕТСТВЕННОСТЬ В ЗОНЕ ЕГО ИНФОРМИРОВАННОСТИ" . Или (и) обсудить полезность функции принятия решения по данному вопросу ("зачем это тебе?").

Полярные | ----- 0 ----- | Конформные

ПОЛЯРНЫЕ - "дух противоречия" .

ТЕРАПИЯ: требовать поступать наоборот ("не верь ни одному моему слову")

КОНФОРМНЫЕ ("соглашатели").

ТЕРАПИЯ: не верить первому слову "да" . Высказывать сомнения. Применять альтернативу: "Вы можете со мной согласиться или не согласиться" .

Излучающий | ----- 0 ----- | Поглощающий

ИЗЛУЧАЮЩИЙ ("подобный солнцу" , отдающий): привык все давать, все дарить. Постоянно извиняется, что отнимает у вас время.

ТЕРАПИЯ: "Я хочу, чтобы Вы мне сейчас помогли, потому что тогда я смогу помочь Вам. "

ПОГЛОЩАЮЩИЙ: постоянно получает(ему все должны). Выражение лица: постоянная просьба ("Дайте!").

ТЕРАПИЯ: "За что люди должны тебя любить? Что ты даешь миру?" .

Существует еще множество других крайних типов.

6. ПРИСОЕДИНЕНИЕ ПО ИНДИВИДУАЛЬНОМУ МИФУ.

Психотерапевт сознательно работает с субъективной реальностью клиента, который имеет свою субъективную концепцию "здоровье - болезнь", концепцию жизни, но о ней не рассказывает. На нее влияют важнейшие события жизни (как протекала беременность и роды у матери и т. д.).

Любая концепция фактически является мифом, верой. Миф - внутри человека - объясняет "почему я болею" и другие "почему". Не присоединившись к мифу клиента, трудно ожидать существенной и, главное, прочной помощи ему.

Существует огромное количество видов личных мифов. Перечислим наиболее часто встречающиеся.

I. ЭНЕРГЕТИЧЕСКИЙ МИФ.

"Болею потому, что трачу энергию". Об этом люди говорят прямо, т. к. об этом МОЖНО (принято) говорить врачу.

Пример - "директорский невроз".

Хронический стресс обусловлен тем, что человек (чаще кинестетик) не может доверять окружающим, все делает сам: "лучше меня работу никто не сделает" ("если я уйду, то все развалится"; вариант связан со страхом смерти - как работника).

Эти люди - "взрослые жадины" ("боятся разжать руки").

Они теряют энергию, т. к. не могут организоваться: НЕ ИМЕЮТ ЦЕННОСТЕЙ.

Для снятия напряжения и усталости пользуются "тремя русскими способами": водка, женщины, баня.

Их СЕМЕЙНЫЕ ПРОБЛЕМЫ. Они - люди конкретные: "результат можно пощупать руками" (напр., деньги, выпускаемая продукция и т. п.). Стараются заработать больше денег (для семьи!) - реже бывают в семье. При этом хотят, чтобы жена не работала. Тогда женщина начинает блекнуть, у нее сужается круг интересов. Чувствует себя брошенной мужем, ждет его прихода и начинает "накручивать" себя и его (пугать, раздражаться, ревновать). Упреки жены, что "он ей не уделяет внимания", клиент понимает как "мало приносит денег" и старается заработать их еще больше, а значит еще меньше бывает дома и еще больше теряет энергию (порочная спираль с положительной обратной связью).

Одна категория женщин выбирает болезнь: овиноватить мужчину, чтобы он приходил раньше. О профессиональной больной муж заботиться как о матери своих детей. Другая категория освобождается, становится снова привлекательными (но, возможно, уже не для него).

ЛЕЧЕНИЕ. Ноотропы (там в аннотации написано: "увеличивает энергетический..."), общеукрепляющее, тонизирующее, адаптогены. Гипноз, аутотренинг, физиотерапия, рефлекторная терапия (иглоукалывание и т. п.), массаж. Это потенциальные посетители экстрасенсов, биоэнергетиков.

Договориться о расписании ("расширить фокус" от работы до семьи постепенно). Работа с ценностями и на структурирование времени.

II. СОЦИОЦЕНТРИЧЕСКИЙ МИФ.

"Болею, когда меня перестают любить или я перестаю быть нужным".

Потеря работы. Уход на пенсию (ПОТЕРЯ ЦЕЛИ).

ЛЕЧЕНИЕ: построение будущего. Сделать "трюк" (они должны стать кому-то нужны). Как говорят африканцы, "замыкание круга":

Дед - - - - > Отец - - - - > Внук

При этом ПОЯВЛЯЕТСЯ ЦЕЛЬ.

Если детей лишить доступа к родителям их родителей, то круг развивается, и разрушения охватывают ту и другую сторону. Имеется естественный союз детей с бабушками и дедушками. Для детей это важно тем, что и бабушки, и дедушки обучают их на уровне бессознательного достигать понимания, как родители оказались на своей стезе. Дедушки и бабушки испытывают омолаживающее влияние внуков.

III. БИОЭНЕРГЕТИЧЕСКИЙ МИФ.

Существует множество его вариаций со своим содержанием и специфической терминологией: магический, астральный, колдовской, НЛО, коммунистический, рыночно - экономический, общечеловеческий - ценностный, богоизбранно - народнический, фашистский, сионистский, конспирологический, националистический, , религиозный, сатанинский, метеорологический, экологический и т. д.

В этом мифе активно действует ЭРГРЕГОР - группа (толпа)людей, зараженных идеей.

Существует ЧЕРНЫЙ УЧИТЕЛЬ (враг, искуситель). ТЕРАПИЯ: "искушает и тем делает пользу".

И БЕЛЫЙ УЧИТЕЛЬ, за которым нужно идти.

Вариант колдовской: "Заболел потому, что на меня воздействуют" (сглаз, порча, нападение, отравление, облучение пси - волнами и т. п.).

Мифы выявляются в говорении человека (если он читал соответствующую литературу или посещал "собрания" , "лекции" и т. д.)

Любое "нападение" на человека возможно только, если он в это верит. Тогда человек любое колебание своего состояния объясняет воздействием "злыдня" , "вычисляют" его.

Человек верит напечатанному(услышанному по радио, телевидению) как "освященному" властью - миф государственный, миф КГБ и т. д.

Во время ТЕРАПИИ существует НАМЕРЕНИЕ (целеполагание) врача, оно может не совпадать с намерением клиента (надо подстроиться к клиенту).

ЛЕЧЕНИЕ ОТ "НАПАДЕНИЯ" ("абсолютная энергозащита"):

1. Дать клиенту рекомендацию: "при нападении жуйте стручковый (горький) перец" .
2. "При нападении укройтесь одеялом с головой" (шизофренический симптом "капюшона").
3. "Простите нападающего, пожелайте ему добра" и т. д.

Для верящих не магии, а колдовству - использовать книгу Папюса " Практическая магия" .

Верящих в Бога направить в церковь.

Для всех - научить благодарить того, кто делает ему зло.

АСТРОЛОГИЧЕСКИЙ И НУМЕРОЛОГИЧЕСКИЙ МИФЫ - предупреждение неблагоприятного прогноза.

Литература. Авессалом Подводный. Введение в астрологию.

Для всех - обучение двойному, тройному и т. д. описанию. "Остановка мира" (см. часть II).

Человек по мере своего духовного роста может выйти за пределы мифа.

IV. САКРАЛЬНЫЙ МИФ. Взаимоотношение человека с Богом. Придерживаются люди с избыточным чувством ответственности. "Высший разум" , "Природная Гармония" . Пока есть связь с ним - здоров; нарушается связь (грех) - начинает болеть.

ТЕРАПИЯ. Несиловые мероприятия, направленные на любовь в группе (в группах). Можно брать на себя роль священника ("отпускать грехи"). Изменение личной истории.

V. КАРМИЧЕСКИЙ МИФ. "Я тяну свою карму". Карма "заявзана" на причину - - - - >следствие. Работать с "реинкарнацией".

VI. ПСИХОАНАЛИТИЧЕСКИЙ И ТРАНСАКЦИОННОАНАЛИТИЧЕСКИЙ МИФЫ.
"Вычисляю, кто в детстве. . . "

VII. МЕДИЦИНСКИЙ МИФ.

ТЕРАПИЯ. "Скажи проще" (по человечески). Когда клиент говорит простым языком, открывается один из других мифов.

уIII. МИФ ТЕХНИЧЕСКИЙ, КИБЕРНЕТИЧЕСКИЙ, НЛП.

Чаще - у астеников. "Эта машинка сломалась - надо заменить детальку". "Эта программа неэффективна (мучительна), надо ее изменить"

ТЕРАПИЯ. Врач - техник по ремонту или программист. Находясь внутри мифа человек считает его истиной. Исключение - НЛП: мы прямо говорим о себе, что придерживаемся этого мифа, и тем выходим за его рамки.

7. ВХОДНЫЕ СИСТЕМЫ.

ВХОДНАЯ СИСТЕМА - та система, посредством которой человек "достает воспоминания", "запускает" их. Для данного человека она ведущая. Это система ввода. Потом включается РЕПРЕЗЕНТАТИВНАЯ СИСТЕМА - система вывода. Кроме того, существует РЕФЕРЕНТНАЯ СИСТЕМА - та, с помощью которой вы решаете, является ли известная вам информация истинной или ложной.

Благополучный человек в качестве входной системы может использовать любую систему(В, А, К) в зависимости от ситуации, однако преимущественно пользуется какой - то одной ведущей. В последние годы выделена еще одна входная система - обонятельно - вкусовая - (О). У людей с проблемами ведущая система может быть неосознаваемой, хотя и легко определяется терапевтом. Общепринято определять ведущую систему с помощью глазодвигательной диагностики; последнее время НЛпрограммисты разрабатывают "ушную диагностику".

Существуют характерные ДВИЖЕНИЯ ГЛАЗ, которые соответствуют мозговой архитектонике. По ним и определяют ведущую систему. При стрессах человек , как правило, использует одну какую - то систему, в которой как раз и нет ответа (информации), как решить проблему. А эта информация находится в другой (неосознаваемой) системе. Задача терапевта - открыть сознанию клиента доступ к этой системе. Глазодвигательная стратегия показывает входную, референтную и презентативную системы.

У визуальной и аудиальной системы есть прошлое(образы) и будущее (конструирование), у кинестетической - только настоящее (гештальт "здесь и теперь"). В и А системы имеют и настоящее.

ВНУТРЕННИЕ ОБРАЗЫ (прошлое, настоящее и будущее) ВЫЗЫВАЮТ СООТВЕТСТВУЮЩЕ ИМ ЭМОЦИИ, А ЧЕЛОВЕК ПРИПИСЫВАЕТ ИХ ВНЕШНИМ ОБЪЕКТАМ. Фактически человек живет не в реальном мире, а в своих галлюцинациях. В этом смысле верно утверждение, что ЧЕЛОВЕК ТВОРИТ МИР СВОИМ ВОСПРИЯТИЕМ: какой мир сам сотворил, в таком и живет(модель мира, карта территории, субъективная реальность). Если какая - то часть карты вступает в противоречие с физической (внешней или внутренней) реальностью, возникает проблема, которую нельзя решить, не внеся соответствующие изменения в карту территории (модель мира, субъективную реальность).

Итак, терапевт работает с субъективной реальностью клиента.

ОПИСАНИЕ ГЛАЗОДВИГАТЕЛЬНОЙ СТРАТЕГИИ

ДЛЯ ПРАВОРУКИХ:

Взгляд ВЛЕВО ВВЕРХ - визуальные образы, визуальный опыт, визуальная память (В. О.). Эта "картинка" ассоциированная - человек находится "внутри картинки" - ПРОШЛОЕ.

Взгляд ВПРАВО ВВЕРХ - визуальное конструирование (В. К.) - БУДУЩЕЕ. Либо же человек вспоминает то, что видел, диссоциированно(видел себя со стороны как наблюдатель).

Взгляд ВВЕРХ - воспоминание.

Взгляд ВЛЕВО - аудиальные образы, аудиальная память, аудиальный опыт (А. О.) - ПРОШЛОЕ.

Взгляд ВПРАВО - аудиальное конструирование (А. К.) - БУДУЩЕЕ.

Взгляд ВЛЕВО - ВНИЗ - аудиальный образ внутреннего диалога (А. В. Д.)НАСТОЯЩЕЕ.

Взгляд ПРЯМО (в центре) - внимание (настоящее. Или "смотрит телевизор, "находится в трансе").

Взгляд ВПРАВО ВНИЗ - кинестетические образы (К. О.) - кинестетика имеет только НАСТОЯЩЕЕ ВРЕМЯ.

Взгляд ВНИЗ - внутренние переживания (эмоции) по поводу возникающих образов прошлого, настоящего или будущего.

В. К.	Воспомина	В. О.	
	ние		
А. К.	Внимание	А. О.	левое
			ухо
К. О.	Внутренни	А. В.	
	е	Д.	
	переживан		
	ия		

ДЛЯ ЛЕВОРУКИХ - все наоборот.

ДЛЯ АМБИДЕКСОВ (обе руки равнозначны) - визуальная система как у левши, остальные системы - как у правши.

Интересна связь глазодвигательной системы с МИФАМИ:
РАЙ описывается визиоторными терминами ("очи горе");
АД - кинестетическими терминами ("очи долу");
внутренний диалог - разговор с адом,
аудиальные образы - слово, молитва(покаяние через слово).

8. РАБОТА С КЛИЕНТОМ.

Работа с клиентом начинается с его КАЛИБРОВКИ (индивидуальная диагностика систем клиента), т. е. фиксирования определенных эталонов состояний пациента на невербальном уровне. Калибровка продолжается в течение всего времени контакта с клиентом (на каждом этапе) . Калибруются его негативные и позитивные состояния.

Человек в соответствии со своей моделью мира искажает информацию о себе на вербальном и невербальном уровне (мимика, пантомимика в соответствии со своим представлением о том, "как надо себя вести"). Поэтому ТЕРАПЕВТ должен развивать в себе НАБЛЮДАТЕЛЬНОСТЬ - наблюдать за изменениями у клиента - изменением ширины зрачков, цвета склер, влажности , объема губ, характеристик дыхания, характеристик речи(громкости и качества), направления взгляда, поворота головы и т. д. Кроме того, надо слушать глубинную структуру речи.

Чтобы развить в себе наблюдательность, необходимо соблюдать принципы:

1) рассредоточенность внимания - воспринимать человека всего целиком - периферией зрения;

2) не комментировать, не оценивать, не делать выводы, а просто ЗАМЕЧАТЬ.

Для того, чтобы не вносить в субъективную картину мира клиента помехи из своей субъективной картины и тем не искажать карту мира клиента, терапевту необходимо предварительно "очистить" СВОИ сенсорные каналы, "открыть их" , т. е. привести себя В РАБОЧЕЕ СОСТОЯНИЕ - рассредоточить внимание, (перейти на "второе внимание" , о котором будет подробнее сказано в части II).

Рабочее состояние терапевта это ресурсное состояние, поэтому, чтобы зря не тратить ресурсы, по окончании работы следует вернуться в обычное состояние и ОТСОЕДИНИТЬСЯ ОТ КЛИЕНТА.

9. ТЕХНИКА ВХОЖДЕНИЯ В РАБОЧЕЕ СОСОЯНИЕ.

1. ПО ВИЗУАЛЬНОЙ СИСТЕМЕ.

Нужно смотреть периферией зрения. Смотрите прямо перед собой чуть выше линии горизонта - как бы смотрите перед собой в бесконечность, расфокусировав зрение. Поставьте указательные пальцы перед собой у наружного поля зрения каждого глаза соответственно. Чуть пошевеливая указательными пальцами, постепенно разводите их в стороны, "уводя" из области центрального зрения. Смотрите на пальцы периферией зрения до тех пор, пока можете их видеть (направление взора не меняется). Перестав видеть пальцы и даже "как бы видеть" их, переместите их снова в то место, где начинаете их видеть, и вновь разводите. По мере тренировки Ваше поле зрения увеличивается вправо и влево вплоть до 180 градусов и даже больше (в сумме для обоих глаз). Не забудьте расширить поле зрения также вверх и вниз. Не сосредотачивайте внимание ни на одном предмете или его части, "не узнавайте" предметы (не обозначайте их словами), ничего не комментируйте. Если поле зрения "не расширяется", не форсируйте процесс: значит Вы "попали" в свою область неосознаваемого - область "детской фобии".

Теперь Вы видите физический мир реальным, таким, как он есть на самом деле (с учетом, конечно, того, что Вы еще "не убрали фильтры" с периферии зрительного анализатора и существуют трансформы в синапсах и стволовых ядрах). Увидев мир таким, Вы удивитесь. Хотя, возможно, вспомните что таким видели его в детстве - красочным и текучим. Интересно, что периферия полей зрения особенно хорошо замечает малейшие движения. Вам не нужно локализовать замеченные движения (взглянув на движущийся предмет центральным бинокулярным зрением, Вы обнаружите, что он находится не совсем там, где Вы его увидели периферией зрения; но чтобы это обнаружить, надо выйти из рабочего состояния).

2. ПО АУДИАЛЬНОЙ СИСТЕМЕ.

Перестаньте прислушиваться и "узнавать" источники звуков, не комментируйте их - просто позвольте слышать их "не связывая" между собой, не определяйте направления звуков. Постепенно Вы обнаруживаете, что мир полон звуками. Вы начинаете СЛЫШАТЬ ЗВУЧАНИЕ своих внутренних органов - сердца, кишечника и пр., звучание своего тела. А, может быть, и звучание тела клиента. Мир звучит, некоторые сравнивают это звучание с симфонией.

Так звучит физический мир (конечно, фильтры восприятия его обедняют, но, все равно, это очень красиво).

Может быть Вы вспомните, что так слышали мир в детстве.

3. ПО КИНЕСТЕТИЧЕСКОЙ СИСТЕМЕ.

Ваши подошвы стоят на полу. Какие ощущения в них?

Позвольте этим ощущениям подняться вверх и распространиться на все тело, в том числе - на все внутренние органы. Ощущения, "поднимаясь вверх", могут изменяться, а могут остаться прежними - это не имеет значения. Интересно, что эти ощущения двигаются с постоянной скоростью. Поэкспериментируйте, попробуйте ускорять и замедлять движение. Если в теле обнаруживаются места, куда ощущениям трудно попасть, не "помогайте" им. Здесь храниться информация о Ваших проблемах (полезно эти места запомнить). Пусть ощущения "обтекают" эти места и "двигаются дальше". Когда эти ощущения "заполняют все тело от подошв до темени", Ваша кинестетическая система готова к работе.

ПОВТОРЯЮ: в рабочем состоянии должны находиться все три системы.

В этом состоянии можно двигаться (попробуйте осторожно, чтобы не выйти из этого состояния).

Начинающему потребуется не очень мало времени, чтобы войти в рабочее состояние. По мере тренировок Вы обнаружите как ускорить этот переход, какие признаки входления в рабочее состояние являются для Вас наиболее характерными, "ключевыми".

10. ТЕХНИКА ПРИСОЕДИНЕНИЯ К КЛИЕНТУ.

Присоединиться к клиенту, значит "расширить границы своего Я", включив в него клиента, идентифицироваться с ним. "Самость", Я вовсе не является чем - то постоянным; происходит непрерывное изменение (Я также текуче, как и физический мир). Будем считать Я - функцией обратной функции идентификации. Шофер расширяет границы своего Я, включая в них автомашину, покрышки колес, точки их соприкосновения с дорогой. Слепой, по - видимому, - трость. "Включив" другого человека в границы своего Я, мы сопереживаем, ассоциируемся с ним. Исключив его из собственных границ, мы с ним диссоциируемся, воспринимаем его со стороны(мета - позиция).

Ассоциирование и диссоциирование может стать управляемым процессом. Можно это делать по любой системе (или по всем - последовательно либо одновременно).

Предлагается освоить следующую процедуру.

По ВИЗУАЛЬНОЙ системе. Вспомните диссоциировано, как Вы выполняли какие - ни будь действия (например, ехали на велосипеде). Иными словами, "посмотрите картинку со стороны". Теперь ассоциируйтесь с собой на картинке: " войдите в свое изображение на картинке" . "Уловите" (обращаю внимание на "кинестетическое" слово) разницу в ощущениях, возникшую при "входе" . Снова "выйдите из картинки" (диссоциируйтесь). Тренируйтесь в ассоциировании и диссоциировании до тех пор, пока научитесь замечать эту разницу.

Освоив эту технику, обучите ей своих знакомых, друзей. Наблюдайте за человеком, как меняется его поведение, когда он снаружи и внутри картинки (глазодвигательная стратегия, микродвижения, кожа, слизистые, ширина зрачков, тип дыхания, тембр и интонации голоса и т. д.). При ассоциировании типичен взгляд - вправо вниз.

Теперь Вы готовы проводить КАЛИБРОВКУ клиента.

1. ВИЗУАЛЬНЫЙ СЕНСОРНЫЙ КАНАЛ.

Задавайте клиенту вопросы, ответы на которые требуют "достать из памяти визуальный образ" (В. О.). Следите за его невербальной реакцией, не обращая внимания на его верbalный ответ (он отстает от невербального ответа и даже может ему не соответствовать): "Какого цвета верхний глазок светофора?" . "Как выглядит Ваша жена?" . "Какого цвета была комната у Вас в детстве?" . "Как выглядит дельфин?" и т. д.

Чаще человек при этом смотрит влево вверх (правша).

Визуальное конструирование (В. К.).

Вопросы типа: "Как бы выглядел слон без хобота?" ; "... бородатый ребенок?" ; "... знакомая женщина, если бы была мужчиной?" и т. д.

Наиболее распространенная реакция: взгляд влево вверх (воспоминание), потом - вправо вверх (конструирование). Быстрые повторные взгляды влево - вправо часто говорят о растерянности, замешательстве (так же и в аудиальной системе).

Подчеркиваю, надо не "подгонять" глазодвигательную стратегию под схему, а определять личную стратегию клиента.

2. АУДИАЛЬНЫЙ СЕНСОРНЫЙ КАНАЛ.

Вопросы клиенту типа: "Вспомните Ваше любимое музыкальное произведение" , "Как воет ветер?" , "Как скрипит колесо телеги?" и т. п. (А. О. , типично: взгляд влево). "Как бы звучал мой голос, если бы я был женщиной?" , "... стариком?" , "... ребенком?" и т. п. (типовично: влево, потом - вправо, т. е. А. О. - А. К.). "Что Вы себе говорите, когда делаете промашку?" (влево вниз - аудиальный внутренний диалог - А. В. Д.).

При обычной беседе можно "подбрасывать" вопросы типа "А как звучал его голос?(А. О.)" А какого цвета было у нее платье?" - "камуфляж "+ экономия времени.

Вideoаппаратура для фиксации движения глаз позволяет объективизировать картину. Следите также за ключевыми словами клиента, его типом дыхания и, вообще, за поведением. (Поведение - все, что можно измерить).

Для развития у себя умения замечать НЛпрограммисты используют игру, условно называемую "детектор лжи".

Поймали "вражеского шпиона" и допрашивают его. Он отвечает на вопрос только: "Да" , "Нет" . Задача допрашивающего - узнать, когда "шпион" говорит правду, а когда - нет. Лучше, если имеется еще один (или больше) наблюдатель. На первые ("безобидные") вопросы "шпион" должен отвечать правду. В это время проводится его калибровка: какой телесный знак всегда возникает при ответе "да" и какой при ответе "нет" . Сначала калибруется " да" : "Вы мужчина?" . "Сейчас день?" "Сейчас лето?" "Вас зовут. . . ?" "Вы человек?" ` Потом калибруется "нет" : "Вы женщина?" "Сейчас ночь?" "На Вас надет галстук?" "Вы пчела?" и т. п.

После этого спрашивают о "шпионских секретах" (можно обговорить скрываемую "шпионом" область информации заранее). Нужно не слушать ответ, а замечать ответ невербальный ("да" , "нет"). Ни один человек не может его скрыть, т. к. не осознает его.

Кроме того, проводится калибровка речевых и неречевых проявлений глубинных речевых структур, метамодели (об этом будет сказано отдельно).

После этого можно приступать к терапии.

Дальше дается описание технических процедур НЛП в два этапа. Я рекомендую сначала изучить на практике процедуры первого этапа и только после этого ознакомиться с теорией и техническими процедурами второго этапа(или второй ступени).

Считаю своим долгом дать общие рекомендации для начинающих НЛпрограммистов.

Следует помнить, что:

1. КАЖДЫЙ клиент имеет ресурсы, которые терапевт помогает ему активизировать и использовать для решения проблемы.

2. Терапевт работает с субъективной реальностью КЛИЕНТА, а не со своей.

3. Психотерапевтическая коммуникация - это эффективная манипуляция клиентом для достижения им поставленной перед терапевтом цели. Эффективность любой техники и всего курса терапии определяется НАМЕРЕНИЕМ КЛИЕНТА (чего он хочет "здесь и сейчас" на самом деле" : это не всегда совпадает с тем, что клиент говорит, будто бы он хочет).

4. Темп психотерапевтического процесса задается клиентом. В процессе терапии возможен временный регресс. Здесь важно, чтобы терапевт вернулся вслед за клиентом на эту более раннюю ступень, успокоил его("все в порядке"), поблагодарил за хорошую защиту от неправильно выбранной терапевтической тактики: сопротивление клиента - знак неправильной работы с ним.

5. Терапевт должен доверять своей интуиции, своему опыту и разрешать себе право на ошибку.

Овладение техникой НЛП, конечно, необходимо для терапевта, но главное - его творческая интуиция.

ГЛАВА II. ТЕРАПЕВТИЧЕСКИЕ ТЕХНИКИ (ИСТУПЕНЬ)

1. ТЕХНИКА РАБОТЫ С ГЛАЗОДВИГАТЕЛЬНОЙ СТРАТЕГИЕЙ.

Стратегия может быть эффективной либо неэффективной. Поскольку клиент жив, он неоднократно использовал эффективную стратегию, однако, в проблемной ситуации не смог ее применить. Данная техника позволяет "перенести" эффективную стратегию, применявшуюся клиентом, на проблемную ситуацию.

Пациента просят снять очки (терапевт - сбоку от клиента, чтобы тот не фиксировал лицо врача) и дают ему возможность адаптироваться.

ШАГ 1. ПРИСОЕДИНЕНИЕ к клиенту.

ШАГ 2. ИДЕНТИФИКАЦИЯ КЛИЕНТА С ПРОБЛЕМОЙ ("вспомните негативную ситуацию, войдите внутрь "картинки").

2. 1. "Рассоединитесь с проблемой" ("сделайте вдох - выдох, рассоединитесь на выдохе").

ШАГ 3. ИДЕНТИФИКАЦИЯ РЕСУРСА.

3. 1. "Чего тебе не хватило (каких личных качеств), чтобы решить эту проблему?"

Если пациент знает, то:

3. 2. "Вспомни ситуацию, когда у тебя этого (уверенности, спокойствия и т. п.) хватило" .

Если не знает, вернуться к шагу 2.

3. 3. Если пациент все равно не вспомнил ситуацию, когда "этого качества хватало", то: "Представь себя решившим эту проблему" (при этом глазодвигательная стратегия клиента "показывает" эффективную стратегию").

Если пациент все равно не вспомнил, то

3. 4. "Вспомни любую ситуацию, где ты был победителем "(пациент показывает свою эффективную глазодвигательную стратегию).

Когда пациент вспомнил ситуацию: "А в таком состоянии ты бы справился с этой проблемой?"

Если ответ "нет" , то вернуться на 3. 1.

Если и после этого клиент снова отрицает свои возможности, "нигде не был победителем", то: "А ты знаешь человека, который решил бы эту проблему ?"

Если "нет": "А как бы решил эту проблему супермен(волшебник, маг и

и т. п.)?", либо: "Ты хоть раз в жизни, но был победителем, у тебя было 2 млн. соперников, а пришел первым ты (сперматозоиды при оплодотворении)".

Далее - "фокусы" (триюки):

а) не рассоединять клиента с ресурсами и попросить "войти в негативную ситуацию"

б) рассоединить.

ШАГ 4. ИЗМЕНЕНИЯ.

"Сейчас я попрошу Вас войти в проблемное состояние и, когда войдете в это состояние, я поднесу ладонь и зафиксирую ее в поле зрения. И попрошу взглядом ПРИКЛЕИТЬСЯ К ЭТОЙ ЛАДОНИ (кинестетику), СОСРЕДОТОЧИТЬСЯ на моей ладони (дискретному), почувствовать, УСЛЫШАТЬ связи с. (аудиалу), ВИДЕТЬ только одну точку на ладони (визуалу) и НЕПРЕРЫВНО СЛЕДИТЬ за моей ладонью. На таком расстоянии Вам будет удобно?"

Терапевт производит ДВИЖЕНИЯ ЛАДОНЬЮ в поле зрения клиента в следующем порядке:

- проходит негативный шаблон в обратном порядке;

- фиксирует ладонь в ресурсном состоянии;
 - проходит позитивный шаблон в прямом порядке;
 - выводит ладонь через начало позитивного шаблона.
- Следующие два шага обязательны для любой техники.

ШАГ 5. ЭКОЛОГИЧЕСКАЯ ПРОВЕРКА.

"Я сейчас попрошу Вас снова ассоциированно вернуться в первую (негативную) ситуацию". Терапевт следит, изменилась ли глазодвигательная стратегия на эффективную. Если изменения произошли - переходит к шагу 6, если не все в порядке - возвращается к шагу 3.

ШАГ 6. ПРИСОЕДИНЕНИЕ К БУДУЩЕМУ.

(Проверяем, насколько стойки полученные изменения). "Если сходная по структуре ситуация возникнет у Вас в будущем (через 1 - 1, 5 месяца), как Вы себя будете чувствовать?"

Если все в порядке (по словам клиента, его вегетатике, его глазодвигательной стратегии) - работа закончена. Если не все в порядке - вернуться к шагу 3.

Эта техника эффективна в том случае, когда произошло негативное событие, к которому человек все время возвращается ("ЗАЦИКЛИЛСЯ"). ЭМОЦИЯ - СРЕДНЕЙ ВЫРАЖЕННОСТИ.

Другие техники "ПРИ ЗАЦИКЛИВАНИИ" (ПРИ ТРЕВОГЕ):

1. Думая о проблеме, начать ВРАЩАТЬ ГЛАЗА ПО КРУГУ (по часовой и против часовой стрелок - сколько будет удобно), пока заметите снижение эмоционального напряжения. (Такой прием в народе применяется давно: бабушка именно так двигает перед глазами зажженную свечку).

2. Делаешь вдох и НА ВЫДОХЕ "отпускаешь от себя" эту тревогу (страх) - "ДУМАЙТЕ О ПРОБЛЕМЕ НА ВЫДОХЕ" (на вдохе и при затаивании дыхания проблема запечатывается).

При импотенции : делать ФРИКЦИИ НА ВДОХЕ (а не на выдохе).

Каждый человек подстраивает под проблему дыхание и глазодвигательную стратегию. Надо "разорвать кольцо".

ПРИ МОЛИТВЕ

Обращаясь с просьбой к Богу, входишь в свое РЕСУРСНОЕ состояние.

"ЯКОРЬ" - место иконы (одно и то же); она выше глаз. Лампада фиксирует взор, а ЯКОРЬ - ЗАПАХ (самый сильный якорь - обонятельный), сам лик не меняются. Якорь - и на стандартные действия. Человек, кланяясь, до последнего удерживает взором свечку. Молитва вызубрена (задействована кинестетика).

Вера + молитва вводят в МОЩНОЕ РЕСУРСНОЕ СОСТОЯНИЕ и в голову приходит решение. Можно "заказать" два вида решения:

- 1) дать больше вариантов;
- 2) перейти на другой (более высокий) логический уровень.

Дается то, о чем ты просишь, а не то, о чем ты думаешь, что просишь. Иными словами, осуществляется БЕССОЗНАТЕЛЬНОЕ желание.

2. ТЕХНИКА ИЗМЕНЕНИЯ ЛИЧНОЙ ИСТОРИИ.

Личная история человека - это его воспоминания о прошлых переживаниях и в этом смысле она может быть изменена. Можно сказать несколько иначе: наши личные истории - это ряд восприятий относительно прошлых переживаний и в этом смысле они могут быть изменены. При изменении личной истории пациент "путешествует по времени" в своей субъективной реальности: произведя минимально необходимые изменения в прошлом, он меняется в настоящем и в будущем.

Начнем с самой элементарной техники - наложение (интеграция) якорей ("+" и "-").

ПОКАЗАНИЯ: в прошлом имело место некое событие, сопровождавшееся нерезко выраженной отрицательной эмоцией.

ШАГ 1. Вспомните это событие зрительно, диссоциированно(т. е. "находясь снаружи картинки") - "запустите немой фильм". "Остановите фильм. Отмотайте его назад. Положите на полку".

ШАГ 2. Вспомните мелодию, вызывающую положительную эмоцию.

ШАГ 3. "Включите" мелодию, когда она зазвучит - пустите фильм.

ШАГ 4. Экологическая проверка.

ШАГ 5. Присоединение к будущему.

Прежде, чем "двинуться" дальше, поговорим о "якорях".

ЯКОРЬ (триггер) - это любой раздражитель, который включает ряд внутренних реакций и (или) действий. Как, например, включение красного света светофора заставляет пешехода или водителя остановиться. В терминологии И. П. Павлова - это условный раздражитель, предшествующий безусловному(или совпадающий с ним по времени). Якорем может быть любое слово или восприятие (ощущение) - визуальное, аудиальное, кинестетическое, обонятельное, вкусовое.

Все симптомы, независимо от названий, являются результатом условнорефлекторных подавлений; болезненные ассоциации (якоря) вынуждают нас бояться своего естественного состояния и вместо этого подавлять себя заставляют нас больше полагаться на левое полушарие, чем на правое. **ЛЕВОЕ ПОЛУШАРИЕ** специализируется на словесных выражениях, числах, аналитическом мышлении и линейно - цифровых рассуждениях. **ПРАВОЕ ПОЛУШАРИЕ** специализируется на пространственности, визуальной образности, воображении, цветовых ритмах, кинестетических переживаниях и творчестве. Иными словами, внутри нас существуют, по крайней мере, два вида сознания, две разделенных, различных и равных реальности. Эти две реальности взаимодействуют. Например, левое полушарие опознает отдельные черты человека (нос, рот, глаза и т. д.), а правое полушарие с его пространственной и концептуальной способностью берет отдельные "куски" и создает целое. За 90 - минутный цикл мозга происходит смена активности полушарий: когда активность одного достигает своего пика, активность другого снижается до минимума (и наоборот). Историческая тенденция западных "цивилизованных" обществ - придавать большее значение функциям левого полушария, игнорируя и принижая аспекты правого полушария. "Цена" этого: на "короткой дистанции" прагматизм левого полушария побеждает, но при этом человек и цивилизация очень много теряют по сравнению со сбалансированной культурой "восточного типа". Например, существует прямая корреляция между большим использованием левого полушария и случаями самоубийств и психических заболеваний. Это можно сравнить с тем, что правое полушарие, чувствуя себя узником, пытается сломать "тюрьму" любым доступным ему способом. Поэтому также "цивилизованные" общества отличаются бездуховностью. В связи с этим становится понятным выражение: "цивилизация - враг культуры".

Возвращаясь к вопросу о "якорях" , повторим: боль, от которой страдают люди, является результатом действия более или менее мощных якорей, вызывающих мощные

повторяющиеся условные реакции. Точно также, как красный свет светофора включает сложную серию действий, ведущих к остановке.

Якорю не обязательно иметь какое - либо логическое отношение к реакции, которую он вызывает.

Задача НЛпрограммиста - помочь клиенту разрушить якорь с негативными эмоциями (или "- якорь").

В приведенном примере (техника интеграции якорей из 5 шагов) негативный якорь (-) был визуальным, а позитивный (+) - аудиальным. Начинающему рекомендуется использовать кинестетические якоря, которые можно накладывать в любой части тела (на предплечья, колени, грудь - спину и проч.) Один из наиболее сильных якорей - обонятельный. У детей силен якорь, связанный с рождением: когда детям надевают через голову одежду с узким воротником, у них появляются движения, как при рождении (дети этого очень не любят).

Многие используют "+" якоря, что обычно оценивается как "суеверия" (у студента перед экзаменом - под пяткой пятак).

СЕМИШАГОВАЯ ТЕХНИКА ИНТЕГРАЦИИ ЯКОРЕЙ.

ШАГ 1. Присоединение к клиенту.

ШАГ 2. Просим клиента (пациента) вспомнить ассоциированно негативное событие, наложить в любом месте тела кинестетический (-) ЯКОРЬ. По мере усиления отрицательных переживаний чуть - чуть усиливать давление. (Если пациент видит диссоциировано, попросите его "войти в картинку"). Якорь ставится, когда пациент находится перед "пиком" (-) переживаний; при усилении переживаний чуть - чуть усиливать давление.

ШАГ 3. Попросить пациента отсоединиться от проблемы(вдох - выдох), убрать руку. ПРОВЕРИТЬ КАЧЕСТВО ПОСТАНОВКИ ЯКОРЯ. : снова положить руку на прежнее место и с прежним давлением - при появлении невербальных признаков негативного переживания убрать руку (при этом отвлекать пациента - говорить о постороннем).

ШАГ 4. Идентификация ресурсов (см. шаг 3 из "техники работы с глазодвигательной стратегией")(+ЯКОРЬ). Вдох - выдох (отсоединение). Проверка качества постановки якоря. Можно применять "НАКАЧКУ ПОЗИТИВНОГО ЯКОРЯ" : вспомнить еще несколько позитивных событий, каждый якорь накладывать там же.

ШАГ 5. Интеграция якорей.

ВАРИАНТ1: убедившись, что (+) якорь работает, тут же наложить (-) якорь. Удерживать оба якоря до тех пор, пока закончится интеграция.

Убрать (-)якорь; через 15 сек. убрать (+) якорь.

ВАРИАНТ2. Пациент находится в нейтральном состоянии.

"Посмотри, что будет" . Накладываются сразу два якоря: (+) и (-).

ШАГ 6. Экологическая проверка: "Войди в прежнюю негативную картинку". Проверяем, не осталось ли невербальной негативной реакции. Можно добиваться и осознания клиентом исчезновения эмоциональной и кинестетической (-) реакции, что он представляет в дискретной системе. При экологической проверке терапевт никогда не использует (+) якорь.

ШАГ 7. Присоединение к будущему.

"Что произойдет, если сходная ситуация случится в будущем? "Посмотри" ассоциировано" . Если будут невербальные или вербальные (описания) признаки (-)

)якоря, следует произвести интеграцию будущей "картинки" с прежним (+) якорем. Практика показывает: об устойчивом результате свидетельствует отсутствие малейшей негативной реакции при присоединении к будущему через 10 месяцев.

ТЕХНИКА ИНТЕГРАЦИИ АУДИАТОРНЫХ ЯКОРЕЙ.

Даем клиенту возможность понять, как он входит в (-) состояние и в (+) состояние. Техника та же. Якорь ставится ИНТОНАЦИЕЙ И ОТКЛОНЕНИЕМ (вправо или влево, туда же, куда отклоняется клиент при (+) и (-) переживаниях). (Негативное состояние - отсоединение - позитивное состояние отсоединение и т. д. - все те же шаги).

ШАГ 5. Интеграция.

Садитесь посредине и проводите интеграцию (произвольное "перемешивание" фраз из негативного и позитивного списка, соответственно отклоняясь вправо и влево и меняя интонацию). Постоянно наблюдайте за невербальными реакциями. Если интеграция не происходит, просим пациента сравнить (изменяя позу, движения, ощущения и т. д.) позитивные и негативные состояния ("что меняется при переходе?"). Когда пациент научился включать (+) состояние, предложите ему вернуться в (-) событие и включить (+) состояние. Когда произошла интеграция якорей

ШАГ 6. Присоединение к будущему.

ТЕХНИКА ИЗМЕНЕНИЯ ЛИЧНОЙ ИСТОРИИ С ПОМОЩЬЮ ИНТЕГРАЦИИ ЯКОРЕЙ.

ШАГ 1. Поставьте на якорь нежелательное или неприятное чувство.

ШАГ 2. Используйте этот якорь. Помогайте клиенту пройти назад по времени, находя другие случаи, когда клиент чувствовал себя подобным образом.

ШАГ 3. Когда отмечаются усиления выражения этой эмоции, остановите клиента и попросите полностью прочувствовать переживание, отмечая возраст, когда оно имело место. Ставьте якорь на каждое переживание, чтобы Вы могли вернуться к этому специальному переживанию при необходимости (эти якоря могут быть аудиальными или кинестетическими).

ШАГ 4. Когда клиент пройдет 3 - 4 таких переживания. отпустите исходный якорь и верните клиента в настоящее.

ШАГ 5. Попросите клиента определить ресурс, который необходим, чтобы эти прошлые ситуации превратились в удовлетворяющие переживания. Убедитесь, что названный ресурс действительно может повлиять на поведение и субъективные переживания клиента. Многие люди думают, что все было бы прекрасно, если бы другие люди несколько изменились. Но нужно, чтобы САМ КЛИЕНТ был другим и таким образом научился чему-то новому, вызывая другие реакции у людей, вовлеченных в прошлые ситуации. Если необходимый ресурс определен, помогите клиенту получить доступ к опыту, где он действительно обладал этим ресурсом и проявлял его. Поставьте это переживание на якорь.

ШАГ 6. Используя ЯКОРЬ РЕСУРСА, дайте клиенту пройти каждое из идентифицированных переживаний и измените их, используя дополнительный ресурс. Вы можете использовать якори, которые соответствуют каждому из трех или четырех

переживаний, чтобы помочь клиенту прямо войти в них. Когда клиент удовлетворен изменившимся переживанием, договоритесь, чтобы он кивнул, тогда переходите к следующему шагу(если клиент не удовлетворен новым результатом, возникающим в старом переживании, вернитесь на шаг 5; найдите другой ресурс, более подходящий к специфике прошлого переживания, затем снова переходите к шагу 6).

ШАГ 7. Попросите клиента вспомнить прошлые переживания, не используя якори, чтобы обнаружить, действительно ли воспоминания субъективно изменились.

ШАГ 8. Когда прошлые воспоминания изменились, попросите клиента при мерить изменения в отношении будущего. Т. е. пусть клиент представит себе ближайшую в будущем ситуацию, подобную прошлым, и при этом возьмет с собой необходимые ресурсы. НЕ ИСПОЛЬЗУЙТЕ ЯКОРИ. Этот способ проверки определяет, обобщились ли изменения и интегрировались ли они полностью.

Если Вы работаете с клиентом, который "не умеет видеть" картины, используйте технику "НАЛОЖЕНИЯ" (см. дальше), чтобы ввести визуализации в сознание, прежде чем переходить к технике изменения истории.

3. ТЕХНИКА НАЛОЖЕНИЯ СЕНСОРНЫХ СИСТЕМ.

Фундаментальный метод развития клиентов состоит в том, чтобы помочь им порождать богатые, полные, живые внутренние переживания, включающие ВСЕ СЕНСОРНЫЕ МОДАЛЬНОСТИ. Это создает глубокие измененные состояния сознания, богатые переживаниями и, кроме того, развивает СПОСОБНОСТЬ ИСПОЛЬЗОВАТЬ ВНУТРЕННИЕ ПРОЦЕССЫ.

НАЛОЖЕНИЕ - это техника, используемая для создания таких переживаний.

Наложение начинается с вербализации, соответствующей первичной репрезентативной системе клиента, а затем по одной добавляются другие сенсорные модальности. Это также делается вербально, с использованием естественных связей между переживаниями, которые существуют между модальностями.

Например, для высоко - визуального типа процедура начинается с того, что клиенту предлагается представить зрительный образ дерева (деревьев). Когда оно будет видеться перед собой ясно, обращаем внимание клиента на разнообразие деталей (цветов и форм листьев, веток), потом - движение ("Вы можете начать видеть движение, мягкое покачивание, Вы можете начать слышать звучание ветерка, как он мягко овеивает деревья, Вы можете почувствовать прохладу, потому что он овеивает Ваше лицо. Чувствуя эту прохладу ветерка на лице, Вы можете почувствовать запах свежести, запах деревьев, который он доносит до Вас").

Если пациент "не может" услышать, почувствовать, то в большинстве случаев помогает трюк: "А что Вы бы услышали (почувствовали), ЕСЛИ БЫ слышали(чувствовали)?" Чаще всего после этого запрет (блок) снимается. ("Если бы я слышал, то услышал бы. . . "). Особенно эффектно, если неосознаваемой является ведущая система: как только она становится осознаваемой, наступает заметный прогресс в лечении, т. к. клиент получает доступ к важной для него информации. Следует особо подчеркнуть важность осознавания кинестетической информации.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Перед переходом к следующей главе поговорим о структуре сеанса (и всего курса лечения). Будем помнить всегда, что нас интересует только одно - достижение результата.

Во взаимодействии с клиентом имеются две точки. Первая - настоящее положение. Вторая - желаемый результат. Цель взаимодействия определяется клиентом ("куда клиент хочет прийти").

Присоединение (клиента и терапевта) настоящего положения к желаемому результату есть путь, который намечается совместно.

1. НАСТОЯЩЕЕ ПОЛОЖЕНИЕ КЛИЕНТА.

При сборе информации клиенту кажется, что врач его не понимает, поэтому нужно присоединиться к клиенту, кроме того надо собрать информацию о мета - модели пациента (о мета - модели см. в III главе).

2. ЖЕЛАЕМЫЙ РЕЗУЛЬТАТ.

Необходимо сформулировать хороший результат - в позитивных терминах (какого результата клиент хочет добиться?).

Далее следует научить пациента замечать "внутренний датчик" , показывающий, что результат достигнут ("А как ты узнаешь, что результат достигнут?"). Второй "датчик" - у врача (его чувство завершенности).

Обязательно надо пытаться выяснить вторичную выгоду, получаемую пациентом от симптома(т. е. истинное, бессознательное его намерение): "Что ты получил от болезни позитивного? Чему она тебя научила?" и т. д. Вначале пациент не желает это исследовать ("не понимает"). Здесь он может отказаться от лечения и уйти (никогда "не гоняйтесь" за пациентом: без его намерения результат все равно не будет достигнут, только потратите бесполезно время и силы).

Намерение пациента всегда правильно, но надо, чтобы он это четко выразил (осознал). Полезно спросить пациента, что он готов отдать за результат (не обязательно в материальном смысле).

Следует выяснить, к каком КОНТЕКСТЕ пациент хочет получить изменения и определить ГРАНИЦЫ ТЕРАПИИ, выяснить, доступен ли результат самому пациенту.

Договориться о продолжительности лечения ("обратись внутрь себя и спроси, сколько времени приблизительно потребуется для достижения результата. . . Какой, по твоему мнению, ты получил ответ?").

Договориться о стоимости лечения (либо каждого часа лечения). О бесплатности лечения решает только врач. Договориться с пациентом о распределении обязанностей. По мере продвижения к результату технику выбирает терапевт, но окончательное решение остается за пациентом.

3. ПОДВЕДЕНИЕ ИТОГОВ.

Оценка результата. Сравнение результата с запланированным. Экологическая проверка результата. Присоединение к будущему. Прощание с пациентом (отсоединение пациента от терапевта и терапевта от пациента: " Пока!").

Прежде, чем переходить к освоению техники, описанной в следующей главе, рекомендую приобрести опыт и уверенность в том, что Вы действительно овладели техникой, описанной во II главе.

Выражаю надежду, что приобретенные знания и навыки Вы также используете для действительно нужных Вам, как личности, результатов.

И последнее. Главным принципом НЛпрограммистов, как и любого лица, занимающегося лечением, остается принцип Гиппократа "PRIMUM NON NOCERE!" (Прежде всего - не вреди!) НЛпрограммисты установили неопровергнуто, что причиненный вред (и даже желание его причинить) возвращается усиленным к самому терапевту(злые намерения приводят к утрате ресурсов терапевта).

ГЛАВА III. ТЕРАПЕВТИЧЕСКИЕ ТЕХНИКИ (2 СТУПЕНЬ)

ВВЕДЕНИЕ

Техника, описанная в данной главе, является продолжением техники, перечисленной во II главе, и может быть освоена только психотерапевтом, приобретшим определенный опыт.

Несколько дополнений по поводу рабочего (ресурсного) состояния терапевта.

К настоящему времени Вы уже отработали быстрый вход в состояние и выход из него по каждому каналу и по всем одновременно. Напоминаю, что сознание (активное внимание) проявляется в работе центрального зрения и во внутреннем диалоге, которые "удерживают стабильность мира и не дают ему развиваться". Бессознательное - на периферии зрения.

Злоупотребление рабочим состоянием может привести к осложнению, т. к. в этом состоянии "не ешь, не спиши, не замечаешь время". Если долго быть в рабочем состоянии, можно стать "трудоголиком", когда происходит большая трата ресурсов.

По окончании рабочего дня для восполнения утраченных ресурсов перед выходом из последнего рабочего состояния рекомендуется провести следующую процедуру.

1. Не выходя из этого состояния "посмотрите" на мир из области:

- лба (перед этим Вы "смотрели глазами");
- шеи;
- груди;
- живота.

Заметьте, как при этом меняется восприятие (в частности - поле зрения).

2. Посмотрите на мир, окрашенный в светлый тон:

- салатный;
- голубой;
- розовый;
- белый;
- светло - желтый (солнечный);
- сиреневый.

Обратите внимание, как меняется мир, в частности - запахи.

3. Выберите цвет (один из шести), который Вам понравился больше всего. Вызовите этот свет, пропитайтесь им - "возьмите его столько, сколько войдет в тело, наполнитесь этим светом". Любой из этих оттенков света является ресурсным.

После этого выйдите из рабочего состояния. Отсоединитесь от клиентов и их проблем.

Не работайте с людьми вне рабочего времени. Не работайте никогда с членами семьи, если они сами об этом не попросят: не путайте работу с жизнью. Вне работы будьте сами собой.

Нормальные люди описывают мир с помощью СОБЫТИЙНОГО РЯДА: "произошли такие - то события, в результате я получил то - то" (СОДЕРЖАНИЕ). Содержание является предметом личной тайны. ФОРМУ люди не замечают, а ФОРМА - ЭТО СТРАТЕГИЯ. Мы можем менять мыслеформу и тем самым менять стратегию. Мы постоянно что - то различаем: да - нет; много - мало; крепко - некрепко; идти - стоять; любит - не любит и т. д. У человека "решатель" использует форму, а не содержание.

НЕЭФФЕКТИВНЫЕ ЛЮДИ НЕ УПРАВЛЯЮТ СВОИМИ МОЗГАМИ ("я - раб лампы"). Эффективные люди управляют своими мозгами (напр. , йоги - отождествление: "есть ли Я - мое тело?" и т. д.).

В языке уже имеется описание всего. Когда мы воспринимаем язык прямо, мы выходим на СУБМОДАЛЬНОСТЬ. При работе в системе НЛП происходит перемещение во времени - время становится пространством.

Модальность (В, А, К, О) - это восприятия, субмодальность - ощущения. Субмодальность выводит на стратегию.

Многие люди и на "хорошо" и на "плохо" выходят одной стратегией. Имеется "стратегия входления" и "стратегия невходления". Одна из этих двух альтернативных стратегий осуществляется "поворотом ключа ("переключением тумблера") в одну или другую сторону". Люди говорят Вам совершенно точные слова и тем дают ключ от своей стратегии.

Приведем ФОРМАЛЬНОЕ ОПИСАНИЕ МОДАЛЬНОСТЕЙ.

B 1	A 2	K 3
1. Яркость	1. Громкость	1. Интенсивность (напр. для давления: легкий - тяжелый, сильный - слабый)
2. Цвет	2. Тон (высота)	2. Температура (симпатика - парасимпатика)
3. Насыщенность (цветовая)	3. Тембр (окраска)	3. Качество
4. Резкость ("на фокусе или нет")	4. Локализация (внутри - вне)	4. Местоположение (здесь- все внутри)
5. Локализация (внутри тела или вне)	5. Местоположение в пространстве	5. Движение
6. Расстояние	6. Стерео-моно	6. Длительность (постоянство, устойчивость, кратковременность)
7. Местоположение	7. Речь, музыка, шум	7. Форма источника
8. Ассоциированное диссоциированное	8. Расстояние	8. Граница (четкая - размытая)
9. Рамка (есть или нет)	9. Ритм (есть или нет)	9. Текстура поверхности
10. Контрастность	10. Темп(скорость)	10. Объемность
11. Размер	11. Источник (единичный - множественный)	11. Источник ощущений ("от куда взялось")
12. Объемное- плоское	12. Устойчивость	
13. Наклон (его угол)	13. Метафоры (приятный - неприятный,	

бархатистый, со
"резанным
низом" или
верхом")

14. Устойчиво

стъ

15. Форма

картинки и

рамки.

16. Качествен

ные

характеристи

ки

Манипулируя своими субмодальностями, человек меняет свое восприятие мира. Остановимся для примера более детально на ЗРИТЕЛЬНОЙ МОДАЛЬНОСТИ (порядок субмодальности соответствует ее порядку в таблице).

ПО ВИЗУАЛЬНОЙ МОДАЛЬНОСТИ (В).

1. Яркие события вызывают яркие эмоциональные воспоминания.

2. Преобладание тех или иных цветов. Неприятные переживания сдвинуты в темную область, а приятные - в сторону светлую; по спектру - в сторону голубого.

3. Цвета сочные или блеклые соответствуют аналогичным эмоциям.

4. Если картинки нерезкие(неотчетливые), значит человек не понимает свою проблему.

5. «Фильм» или «слайд» («застыл», «стоп - кадр»): «Я и моя проблема «застывшая».

Ресурс чаще связан с движением: движение - развитие.

6. «Далекая цель»: «Я не подпущу его к себе ближе», «я видеть его не могу».

7. «Где перед тобой эта картинка?(или внутри тебя?)» - локализация объекта.

8. Позиция участника гораздо эмоциональнее, чем позиция наблюдателя (дистанцирован). В воспоминании - диссоциированно (объективно: не мешают эмоции). В настоящее время: при диссоциированном - могут быть проблемы(психологическая защита).

9. «Вышел из себя» = «вышел из рамок» («убери рамки»). Сама рамка имеет субмодальные характеристики (1, 2, 3, 4, 5, 6, 7, 8) по размеру. Рамка сильно «заявзана НА КОНТЕКСТ». Рамка сверху и справа - ОГРАНИЧЕНИЕ БУДУЩЕГО, снизу и слева - ОГРАНИЧЕНИЕ ПРОШЛОГО. Рамка может иметь форму стены, комнаты.

10. Размытость границы между предметами.

11. Некоторые увеличивают (или уменьшают) размеры. Размер зависит от положения на временной оси. МЕНЯЯ РАССТОЯНИЕ И РАЗМЕР ПРОБЛЕМЫ, мы можем увидеть, что проблема часть контекста, более общей проблемы, установить ее связи.

12. Серая жизнь обычно плоская, цветная - объемная.

13. «Это Вам боком выйдет» ; «это меня не касается» и т. д.

ПО СЛУХОВОЙ МОДАЛЬНОСТИ (А).

1. Если громкость = 0, то «слушает тишину», если громкость максимальная, то «горит кожа». Меняя громкость голосов, можно изменить восприятие мира.

2. Изменяя интонацию голоса, мы меняем кинестетику (резко - мягко и т. д.). При этом меняется и содержание говорения: меняется стереотип задействуются другие мозговые поля.

ПО КИНЕСТЕТИКЕ (К).

Скользкий, колющий, шероховатый и т. д.

КРИТИЧЕСКИЕ СУБМОДАЛЬНОСТИ

Для человека не все субмодальности равнозначны. Те из них, которые определяют негативные эмоции, (по 3 - 4 у каждого, но у всех людей - разные), называются критическими субмодальностями.

ТЕХНИКА РАБОТЫ С КРИТИЧЕСКИМИ СУБМОДАЛЬНОСТЯМИ

В качестве примера предложим работу с "B" и "A" субмодальностями и оставим "K" субмодальность для контроля результата.

1 ЭТАП. Выявляем негативную (-), т. е. проблемную картинку. По очереди меняем все субмодальности и возвращаем их в исходное положение. Такая процедура позволяет выявить критические субмодальности.

2 ЭТАП. Выявляем позитивную (+), т. е. ресурсную картинку. В ней ничего не меняем.

3 ЭТАП. В(-) картинке изменяем каждую субмодальность так, чтобы она соответствовала субмодальности в (+) картинке. Если мы это сделаем в отношении критических субмодальностей, то в большинстве случаев "автоматически" изменятся и остальные субмодальности. Если этого все же не произойдет, придется по очереди изменить и все остальные субмодальности (видимо, среди них были необнаруженные на 1 - м этапе еще одна - две критических субмодальностей).

Эта техника пригодна для клиентов, склонных к тщательной, неторопливой, скрупулезной работе.

Не забудьте об экологической проверке и присоединении к будущему.

1. ТЕХНИКА ВЗМАХА.

Универсальная, в том числе при вредных привычках. Существует несколько вариантов взмахов.

Например, возьмем полярные состояния (отношения):

1. Делать не нравится (неприятно) - нравится (приятно).

2. Состояние растерянности - уверенности; замешательства - понимания и т. д.

Помещаем перед собой картинку, которая не нравится, за ней - "затвор фотоаппарата", который открывается только на миг, а за затвором - то, что нравится. (Например, не нравится убирать квартиру, нравится есть апельсины). Смотрим на то, что не нравится и начинаем часто "щелкать затвором", так что сзади на миг появляется то, что нравится. Процедура продолжается до тех пор, пока то, что не нравилось тоже начинает нравиться - человек осознает: чтобы получить позитив, надо пройти через негатив.

Подобным же образом работаем и с эмоциональными состояниями: впереди - растерянность, сзади - уверенность. И т. д.

Технология мета - модели создает условия для того, чтобы: а)поставить человека лицом к своей проблеме; б)сделать так, чтобы человек "не убежал".

Для того, чтобы заложить основу для экспериментов с разными вариантами техники взмаха, предлагаем терапевтам освоить ТЕХНИКУ ШЕСТИШАГОВОГО ВЗМАХА.

ШАГ 1. Присоединение к клиенту.

ШАГ 2. Идентификация проблемы(чаще - проблемы стратегические: видение себя, отреагирование). Просим клиента войти в ситуацию целиком (увидеть, услышать, почувствовать). Для тех, кто "не видит" (запрет на видение): "Что бы ты видел, если бы ты видел?" И дальше говорить: "как если бы...".

ШАГ 2. 1. Идентифицировать КРИТИЧЕСКИЕ СУБМОДАЛЬНОСТИ. Из всего списка субмодальностей чаще всего таковыми являются:

ПО В: яркость, расстояние, ассоциация - диссоциация, размер. Реже цвет, рамка;

ПО А: тембр, громкость, тон. Иногда - ритм;

ПО К: температура, интенсивность. Реже - тяжесть - легкость, боль.

ШАГ 3. Идентификация ресурсов. "Чего(каких качеств)тебе не хватило тогда, чтобы ситуация стала благополучной?" Или: "Найди аналогичную ситуацию, где ты был в безопасности" (спокойствие, уверенность). "Представь ситуацию, где ты был уверенным, сильным (или спокойным) и в безопасности" и т. д.

ШАГ 4. Взмах.

Если критическая субмодальность - яркость, негативная картинка должна превратиться в позитивную и засветиться. Отодвигаем позитивную картинку вдаль, а негативную ставим перед собой. Закрываем глаза, выдыхаем. Взмах заключается в том, что картинки, проходя друг через друга меняются местами. На вдохе приближается позитивная и удаляется негативная картинка. Когда позитивная картинка приблизилась - открыть глаза (прервать цикл). На выдохе закрываются глаза, приближается негативная картинка. Количество взмахов: от 1 - 2 до 10 раз (если есть НАМЕРЕНИЕ клиента "уничтожить негатив"). Если закончить работу мешает рамка негатива, предложите клиенту "сломать ее и выбросить". Работу нужно проделать тщательно. Если негатив уменьшается и превращается в темную точку - продолжать работу (даже если точка стала белой).

ШАГ 5. Экологическая проверка.

Просим клиента войти в проблемное состояние. Если взмах не "сработал" , вернуться на шаг 3: "Чего тебе не хватило, чтобы решить это. . . ?" "Представь себе человека с ресурсами. Отправь его в проблемную ситуацию. Как он будет себя чувствовать?" "Хорошо" . "Войди в ситуацию и стань этим человеком" . "Чего тебе не хватает?" . Если чего - то не хватает - повторить ("человек с ресурсами" и т. д.) Повторить взмах (шаг 4) с новым ресурсом. Сделать шаг 5. Если результат все же не удовлетворяет:

- проверить субмодальность или
- "найди сам способ, чтобы тебе было хорошо" .

Пациент находит ресурс сам. Снова проверяем ресурс (РЕСУРС ДОЛЖЕН УЧИТЬ ВТОРИЧНУЮ ВЫГОДУ). Проводим взмах.

ШАГ 6. Присоединение к будущему.

"Забрасываем" стратегию поведения - ресурсы - в будущее. Это вызывает состояние уверенности("каждый человек помнит свое будущее" - родительское программирование). Хорошо ресурс "забросить в будущее" на 1 - 2 года ("будущее настало, а там тебя уже ждет ресурс"). Если на такой период не работает, возвращаемся к ресурсам (шаг 3). (Взмах можно делать в прошлом и будущем. При этом брать ресурс из этого же времени).

При окончании процедуры спросить клиента, нужно ли делать что-нибудь еще. Если - нет, проводим взаимное отсоединение: "Ну, пока!" ("Иди с Богом" , "Аллах да пребудет с тобой").

ТРЕБОВАНИЯ К РЕСУРСАМ.

В качестве примера рассмотрим визуальные ресурсы.

1. Они должны быть ассоциированы.
2. "Картина" должна быть прямо перед человеком.
3. Человек должен видеть себя со стороны и быть повернутым к себе лицом.
4. Клиент на "картинке" не должен быть наклонен, лучше, если он находится в вертикальном положении.
5. Цвета картинки - в зоне светлых тонов (белый, голубой, желтый).
6. Рамка должна быть не меньше, чем в проблемной картинке.
7. Картина должна быть больше, чем проблемная.

Следует иметь в виду влияние мотивации клиента на выбор им стратегии: ОДНИХ ЛЮДЕЙ МОТИВИРУЮТ ДОСТИЖЕНИЯ, А ДРУГИХ - СТРАХ НЕУДАЧИ. Отсюда - эффективная или неэффективная стратегия.

Существует множество субмодальных технологий.

Например, ассоциация - диссоциация при ФОБИИ (5 шагов).

ШАГ 1. Идентифицировать ресурс. "Якорить" его.

ШАГ 2. Попросить - как на экране (диссоциировано) - увидеть фобическую ситуацию.

ШАГ 3. Фобическое переживание (на экране) "протягивается на фоне ресурса" .

ШАГИ 4, 5. Экологическая проверка, присоединение к будущему. Если это истинная фобия, то она проходит тут же.

Познакомлю Вас еще с четырьмя психотерапевтическими техниками: посмотреть на себя глазами значимого человека, нейтрализатор порога, переформирование и мета - модель.

2. ПОСМОТРЕТЬ НА СЕБЯ ГЛАЗАМИ ЗНАЧИМОГО ЧЕЛОВЕКА.

Данная техника помогает увидеть истинную подоплеку взаимоотношений с данным человеком(увидеть, что НА САМОМ ДЕЛЕ находится в белом пятне карты и скорректировать ее, приведя в большее соответствие с территорией). В качестве примера рассмотрим технику изменения отношения с любимым человеком (родителем, партнером, ребенком, другом).

ПОСМОТРЕТЬ НА СЕБЯ ГЛАЗАМИ ТОГО, КТО ТЕБЯ ЛЮБИТ.

ШАГ 1, 2. Попросите клиента вообразить себя писателем: "Вы - автор. Вы пишете книгу, в которой Вы сами действующее лицо, вместе со многими другими, кто играет свою роль в том, чтобы Ваша жизнь была такой, какая она есть. Вам нужно определить кого - то в своей жизни, кто, как Вы знаете, любит Вас. Важно не то, что Вы его любите, важно, что Вы знаете, что она (или он) любит Вас". Если такого человека не обнаруживается в данное время, сориентируйте клиента на его прошлое, когда был кто - то, кто, как клиент уверен, любил его. Если клиент утверждает, что такого человека не было, помогите ему создать такого человека, обратив внимание на то, чтобы это был образ ценного для клиента человека.

ШАГ 3. Поставьте клиента в положение, когда он смотрит через стекло на того, кто его любит.

ШАГ 4. Предложите клиенту описать для себя существенные характеристики, значимые и мелкие, которые делают этого человека особенным для клиента. Напомните ему, что он писатель, и образ человека должен быть живой, а не схематичный.

ШАГ 5. Предложите клиенту "выплыть из своего тела и войти в тело человека, который его любит" (т. е. ассоциироваться с ним) - используйте ТЕХНИКУ НАЛОЖЕНИЯ, поставьте эту позицию на ТОНАЛЬНЫЙ ЯКОРЬ. Если ее трудно удержать, поставьте КИНЕСТЕТИЧЕСКИЙ ЯКОРЬ. Если клиенту трудно видеть себя, используйте НАЛОЖЕНИЕ, затем поставьте на якорь это состояние.

ШАГ 6. Предложите клиенту описать, что он любит в человеке, которого он видит (т.е. самого себя глазами любящего). Усильте это особое состояние восприятия соответствующими вербальными паттернами("глазами любящего"). Направьте его внимание на те аспекты себя, на которые он не обращает внимания.

ШАГ 7. Верните клиента в собственное тело, предложив взять с собой то, что наиболее ценно, а именно - ощущение себя любимым и заслуживающим любви.

3. НЕЙТРАЛИЗАТОР ПОРОГА

Существуют значимые для нас люди, с которыми мы формально расстались (может быть даже живем в разных местах или они умерли или мы развелись с супругой - супругом), но нет состояния психологической завершенности (рассоединения), хотя и "перешли порог". В таком случае эффективна следующая техника, приводящая к переоценке отношений.

Цель его: 1. Отделить страдание и неудовлетворение - от партнера (не отрицая, что таковые имеют место); 2. Обеспечить доступ к любым приятным воспоминаниям.

ТЕХНИКА

ШАГ 1. Установите основания: попросите клиента представить себе неожиданную встречу с человеком, относительно которого перейден порог. ТЩАТЕЛЬНО СЛЕДИТЕ ЗА РЕАКЦИЯМИ, потому что позже Вы должны будете использовать ту же воображаемую встречу как проверку. Мера, в которой реакция будет более позитивной - это мера Вашего успеха.

ШАГ 2. Добейтесь у клиента состояния САМОУВАЖЕНИЯ, закрепите его ТОНАЛЬНЫМ И КИНЕСТЕТИЧЕСКИМ ЯКОРЯМИ. При использовании КИНЕСТЕТИЧЕСКОГО ЯКОРЯ пользуйтесь инструкцией "ДЕРЖИТЕСЬ ЭТОГО ЧУВСТВА" и т. п. Вы хотите, чтобы клиент переживал это состояние УВАЖЕНИЯ к себе В ТЕЧЕНИЕ ВСЕГО ПРОЦЕССА. Возможность чувствовать себя хорошим, видя другого человека (или вспоминая его в прошлом), отделяет дурные чувства от привязанности ко всем аспектам другого человека. Способность поддерживать хорошие отношения к себе дает БОЛЬШЕЕ ПЕРЕЖИВАНИЕ ВЫБОРА относительно того, какие переживания связываются с образом другого человека.

ШАГ 3. Предложите клиенту представить себе как бы ФОТОГРАФИЮ другого человека В МОМЕНТ ПЕРВОЙ ВСТРЕЧИ. Пока клиент рассматривает этот образ, усиливайте с помощью якоря чувство самоуважения, и КОГДА ВЫ УБЕДИТЕСЬ, что клиент может переживать самоуважение и рассматривать образ партнера, предложите клиенту ОТНОСИТЬСЯ К ПАРТНЕРУ КАК ОТДЕЛЬНОМУ ОТ НЕГО, самостоятельному человеку, тем самым продолжая отделение его от страданий и неудовлетворенности. ЗАТЕМ предложите клиенту ВСПОМНИТЬ, ЧТО ПРИВЛЕКЛО К ПАРТНЕРУ ПОНАЧАЛУ: какие качества, свойства, стиль и пр.

ШАГ 4. Когда клиент сделал это, направьте его к переживаниям приятной ситуации в прошлом, в которой они были вместе с партнером. Помогите клиенту пережить это воспоминание в наибольшей полноте, УСИЛИВАЯ ПОНИМАНИЕ того, что это - воспоминания клиента, и не стоит позволять чему - то исключать это воспоминание. ПРОДОЛЖАЙТЕ пользоваться ЯКОРЕМ САМОУВАЖЕНИЯ.

ШАГ 5. Мягко верните клиента в настоящее, давая инструкцию поддерживать самоуважение.

ШАГ 6. Предложите клиенту СНОВА ПРЕДСТАВИТЬ себе случайную встречу с партнером (если они живут вместе, позаботьтесь, чтобы воображалось ИМЕННО СЛУЧАЙНАЯ ВСТРЕЧА). Это дает Вам возможность оценки, отличающейся от привычного взаимодействия. Предложите клиенту вернуться домой ранее обычного или встретиться с партнером в магазине - нечто вне обычной схемы, что дает Вам возможность увидеть, обрадуется ли клиент, или ужаснется, или что - то среднее). Спросите клиента, отличается ли это от того, что было до ПРОЦЕДУРЫ.

Если дело не идет, остановитесь и перейдите на технику визуально - кинестетической диссоциации, где клиент сможет увидеть партнера с более бесстрастной точки зрения, откуда клиент может лучше увидеть фрустрации, страдания и пр. у партнера, отдельно от воздействия этого на себя. Затем вернитесь к нейтрализатору.

4. ТЕХНИКА ПЕРЕФОРМИРОВАНИЯ (РЕФРЕЙМИНГ)

За процессом переформирования стоит вера в то, что любое поведение (внутреннее и внешнее), любая коммуникация полезна и значима тем или иным образом. В структуре переформирования содержится также уверенность в том, что люди обладают всеми ресурсами, которые необходимы, чтобы совершить желательное изменение. Неважно, верно это или нет; важно, что когда терапевт организует свое поведение так, как будто это верно, позитивные изменения легче совершить (вспомните о карте или модели наших переживаний мира или субъективной реальности).

Техника переформирования может быть интегрирована в поведение клиента, так что он сможет совершать изменения личности без потребности в терапевте. Эта техника применима к любому типу ВНУТРЕННЕГО КОНФЛИКТА. Достигается она благодаря использованию ресурсов и свободному потоку коммуникации внутри человека. Такой реорганизованный человек может быть назван ТВОРЧЕСКИМ. Он способен создавать НОВОЕ ПОВЕДЕНИЕ или даже новую реорганизацию себя, если возникает потребность или желание. В переформировании определенное изменение или разрешение определенного конфликта достигается посредством процесса, который может быть обобщен, перенесен на другие контексты и интегрирован в текущее поведение человеческой системы, будь то ИНДИВИДУУМ, ПАРА ИЛИ ЛЮБОЙ ДРУГОЙ ТИП СИСТЕМНОЙ ЧЕЛОВЕЧЕСКОЙ ОРГАНИЗАЦИИ.

В качестве примера предлагаем: ШЕСТИШАГОВОЕ ПЕРЕФОРМИРОВАНИЕ - ОТДЕЛЕНИЕ НАМЕРЕНИЯ ОТ ПОВЕДЕНИЯ

ШАГ 1. Определите нежелательное поведение. Определите специфическое нежелательное поведение или симптом. Это может быть физиологический симптом или любое действие, от которого клиент не может удержаться. Это может быть любое поведение, которое мешает клиенту или не дает ему вести себя желательным образом.

ШАГ 2. Войдите в контакт с частью, которая порождает выделенное поведение. Этот шаг начинает построение моста между сознательными и бессознательными процессами. Клиент использует внутренний диалог, чтобы спросить: "Хочет ли часть меня, порождающая это поведение, говорить со мной?" Затем клиент проявляет внимание к любой реакции - звукам, картинам, чувствам или словам. Терапевт также следит за любыми заметными поведенческими реакциями, которые клиент может и не заметить. Если реакция не словесна, постарайтесь сделать коммуникацию настолько однозначной, насколько только возможно. Это может быть достигнуто пониманием интенсификации реакции как "да" и уменьшения как "нет". Например, более яркая картина или более громкий звук, или более сильное чувство (ощущение) показывает утвердительный ответ. Если проблемное поведение - симптом, то использование его самого как средства коммуникации наиболее эффективно. Если, например, речь идет о симптоме нечувствительности, предложите ей распространяться в случае "да" и уменьшаться для обозначения "нет".

ШАГ 3. Отделение намерения от поведения. Когда коммуникация установлена, задача состоит в том, чтобы обнаружить намерение, стоящее за поведением. Предложите клиенту спросить часть, ответственную за поведение: "Что ты стараешься сделать для меня?" Ответ может прийти в картинках, словах, чувствах, ощущениях и пр. ЕСЛИ

ПРИХОДЯТ ТОЛЬКО ОЩУЩЕНИЯ И ТРУДНО ПОНЯТЬ ИХ СМЫСЛ, можно использовать ТЕХНИКУ НАЛОЖЕНИЯ, чтобы создать более полное представление. ИНОГДА ОТВЕТ КАЖЕТСЯ НЕЖЕЛАТЕЛЬНЫМ НАМЕРЕНИЕМ, вроде "я пытаюсь убить тебя" или "я не позволяю тебе вступать в сексуальные отношения". Если это происходит, ОТСТУПИТЕ ЕЩЕ НА ШАГ НАЗАД, предложив клиенту задать вопрос: "Что ты пытаешься сделать для меня, стараясь меня убить?" - это дает возможность получить более полезный ответ, вроде: "Я пытаюсь спасти тебя от этой несчастной жизни, которая столь уныло тянется," или "Если ты вступишь в сексуальные отношения, тебе нанесут вред и это будет плохо". В последнем примере последний шаг обнаруживает, что намерением является защита. ВСЕГДА ПРОДОЛЖАЙТЕ ОТСТУПАТЬ (разделяя намерение и более глубокое намерение), ПОКА НЕ ДОЙДЕТЕ ДО ПОЗИТИВНОГО НАМЕРЕНИЯ.

ШАГ 4. Найдите ТРИ НОВЫХ СПОСОБА удовлетворить намерение. Чаще всего это делается посредством обращения к ТВОРЧЕСКОЙ ЧАСТИ ЧЕЛОВЕКА (или умной части, схематизирующей части и т. п.) с просьбой создать три новых, БОЛЕЕ УДОВЛЕТВОРИТЕЛЬНЫХ СПОСОБА ВЫПОЛНЕНИЯ НАМЕРЕНИЯ. Если у человека "нет" творческой части, СОЗДАЙТЕ ЕЕ. Это может быть сделано посредством ВСПОМИНАНИЯ СИТУАЦИИ, когда клиент был творческим, и УСТАНОВЛЕНИЯ ЯКОРЯ, обеспечивающего доступ к этой творческой части. Если клиент утверждает, что он "никогда не был творческим", спросите, знает ли он КОГО - НИБУДЬ, КОГО ОН СЧИТАЕТ ТВОРЧЕСКИМ. Если да, предложите клиенту представить себе этого человека визуально и аудиально и попросить этого воображаемого человека создать три лучших способа выполнения намерения (разумеется, ответы порождаются внутренними процессами клиента, а эта техника может служить средством обойти чувство "я этого не могу"). Наименее желательная, но все же возможная стратегия, когда терапевт сам предлагает возможные альтернативы.

ШАГ 5. Предложите первоначально выделенной части ПРИНЯТЬ НОВЫЕ ВОЗМОЖНОСТИ И ПРИНЯТЬ НА СЕБЯ ОТВЕТСТВЕННОСТЬ ЗА ИХ РЕАЛИЗАЦИЮ В СЛУЧАЕ НЕОБХОДИМОСТИ. Пусть клиент спросит первоначально выделенную часть себя, согласна ли она, что три новых возможности по крайней мере ТАК ЖЕ ЭФФЕКТИВНЫ, как первоначальное поведение, которое было названо нежелательным. Если она скажет "да" (используя ранее установленный способ коммуникации для обеспечения непрерывности), просите клиента спросить, согласна ли эта часть ПРИНЯТЬ ОТВЕТСТВЕННОСТЬ ЗА порождение этого поведения в соответствующих контекстах. Если она (эта часть) не соглашается, что новые возможности, по крайней мере, не хуже, чем первоначальное поведение, предложите клиенту ПОПРОСИТЬ ЕЕ ПОЙТИ К ТВОРЧЕСКОЙ ЧАСТИ и поработать с ней вместе, чтобы предложить лучшие возможности. Если она НЕ ХОЧЕТ ПРИНИМАТЬ НА СЕБЯ ОТВЕТСТВЕННОСТЬ за появление нового поведения (что случается очень редко), НАЙДИТЕ ЧАСТЬ, КОТОРАЯ СОГЛАСИТСЯ ЭТО ДЕЛАТЬ.

ШАГ 6. Экологическая проверка. В качестве последнего шага предложите КЛИЕНТУ СПРОСИТЬ СЕБЯ, не возражает ли какая - ни будь часть против его переговоров и решения, которые имели место. При возникновении утвердительного ответа следуйте процедуре шага 2. Если возражения есть, ЦИКЛИЧЕСКИ ВЕРНИТЕСЬ к осуществлению процесса, ОПРЕДЕЛИВ ВОЗРАЖЕНИЕ, отделив намерение от самого возражения и так далее по всем шагам. Когда экологическая проверка показывает отсутствие возражений, процесс завершен.

Если (как иногда бывает) часть, порождающая нежелательное поведение, **ОТКАЗЫВАЕТСЯ КОММУНИЦИРОВАТЬСЯ В СОЗНАНИИ**, вместо описанных шагов могут быть предложены следующие, обходящие эту трудность:

ШАГ 2. Даже отсутствие ответа - это ответ и его можно использовать.

Так что предполагайте, что контакт осуществлен и переходите к следующему шагу.

ШАГ 3 и 4. Спросите часть, знает ли она, что она делает для клиента. Если она ответит "да", предложите ей отправиться к творческой части и получить от нее три новых способа делать это лучше. Попросите ее дать какой - то специфический сигнал, когда она сделает это. Остальные шаги требуют только ответа да - нет, и сознательный ум не должен знать специфического содержания нового поведения. Поскольку изменения в шестишаговом переформировании приходят без сознательного вмешательства, этот опыт часто дает клиенту основание для большего уважения к своим бессознательным процессам. В редких случаях часть может ответить отрицательно (она НЕ ЗНАЕТ, что она делает для человека). Спросив ее, уверена ли она в этом, Вы затем можете ПОПРОСИТЬ ЕЕ ПРЯМО ПРЕКРАТИТЬ ПОРОЖДЕНИЕ НЕЖЕЛАТЕЛЬНОГО ПОВЕДЕНИЯ.

Вариант 2. КОНТЕКСТУАЛЬНОЕ ПЕРЕФОРМИРОВАНИЕ

В этом случае предполагается, что **ВСЯКОЕ** поведение может быть полезным в **КАКОМ - НИБУДЬ КОНТЕКСТЕ**. В данной технике задача состоит в том, чтобы найти контекст, в котором поведение является подходящим и затем прикрепить поведение к этому контексту.

Технические шаги те же, что и в предыдущем случае, за исключением того, что ШАГ 3 становится УСТАНОВЛЕНИЕМ ПОДХОДЯЩЕГО КОНТЕКСТА, а ШАГ 4 необходим ТОЛЬКО если часть, порождающая поведение, НЕ ЗНАЕТ ПОДХОДЯЩЕГО КОНТЕКСТА. В таком случае может быть вызвана ТВОРЧЕСКАЯ ЧАСТЬ, чтобы создать ВОЗМОЖНЫЙ ПОДХОДЯЩИЙ КОНТЕКСТ. На ШАГе 5 часть принимает на себя ответственность за порождение поведения ТОЛЬКО в соответствующем КОНТЕКСТЕ.

Оба этих варианта переформирования могут комбинироваться.

5. МЕТА - МОДЕЛЬ

Мета - модель - это набор лингвистических средств для сбора информации, направленных на то, чтобы ВОССТАНОВИТЬ связь языка человека и того опыта, который он в этом языке представляет

ЯЗЫК - ЭТО НЕ ОПЫТ, А ПРЕДСТАВЛЕНИЕ ОПЫТА, как карта - представление территории. Иными словами, язык - это модель опыта, а мета-модель - модель языка (модель модели).

Человек в своем опыте всегда имеет не территорию, а карту. Мы создаем наши карты на основании взаимодействия между внутренним и внешним опытом. Поскольку мы, люди, представляем (или создаем) карты нашего опыта посредством языка, орудия, подобные мета - модели, представляют огромную ценность. По существу мета - модель служит интерфейсом (средством коммуникации) между языком и опытом.

ТРИ УНИВЕРСАЛЬНЫХ ПРОЦЕССА МОДЕЛИРОВАНИЯ

Поскольку мы не взаимодействуем непосредственно с миром, в котором мы живем, мы создаем модели или карты мира, которые используем для управления своим поведением. Терапевту очень важно понимать модель или карту мира, которая существует у клиента. Человеческое поведение, каким бы странным или сопротивляющимся оно неказалось, приобретает смысл, если рассматривать его в контексте выборов, представляемых человеку его картой или моделью. Модель, которую мы создаем, позволяет осмысливать собственный опыт. Модели не стоит оценивать с точки зрения того, ХОРОШИ ОНИ ИЛИ ПЛОХИ, здоровы или болезненны, или являются "сумасшедшими", их нужно оценивать с точки зрения ПОЛЕЗНОСТИ В УСПЕШНОМ И ТВОРЧЕСКОМ ВЗАИМОДЕЙСТВИИ С МИРОМ ВОКРУГ НАС. Дело не в том, что клиенты совершают неправильный выбор, дело в том, что у них НЕДОСТАТОЧНО ВОЗМОЖНОСТЕЙ ВЫБОРА, КОГДА ЭТО НЕОБХОДИМО. Каждый из нас делает лучший выбор, доступный нам в рамках нашей модели мира. Однако существует множество слишком бедных моделей, в которых недостает полезных возможностей выбора, что проявляется в изобилии межличностных и внутриличностных конфликтов. ВОЗМОЖНОСТЕЙ ВЫБОРА НЕДОСТАЕТ НЕ МИРУ, А МОДЕЛИ МИРА, КОТОРАЯ ЕСТЬ У ИНДИВИДУУМА.

Мы создаем свои модели посредством ТРЕХ УНИВЕРСАЛЬНЫХ ЧЕЛОВЕЧЕСКИХ МОДЕЛИРУЮЩИХ ПРОЦЕССОВ: обобщения (генерализации), исключения (стирания) и искажения. Эти процессы позволяют нам выжить, расти, учиться, понимать и переживать богатство, которое предлагает нам мир. Но если мы ошибочно принимаем нашу субъективную реальность за реальность, те же процессы ограничивают нас и уничтожают нашу способность к гибкости наших реакций.

ОБОБЩЕНИЕ - это процесс, посредством которого компоненты или части модели мира, созданной человеком, отрываются от первоначального переживания и начинают представлять всю категорию, по отношению к которой данное переживание рассматривается человеком как пример.

Мы научаемся действовать в мире посредством обобщения. Ребенок научается открывать двери, поворачивая ручку. Затем он обобщает этот опыт, узнавая множество вариаций этого феномена, которые включает в набор параметров, связанных для него с "дверью", и он пробует открывать их все, поворачивая ручку. Когда человек входит в темную комнату, он протягивает руку, чтобы зажечь свет; ему не нужно учиться новой стратегии, когда он входит в новую комнату. Однако тот же процесс может стать и ограничением. Если человеку однажды не удаются сексуальные действия, которые он

пробует совершить, по его мнению, адекватно, он может обобщить свой опыт и решить, что он нехорош в сексе, и тогда он, может быть, во многом будет себе отказывать. Или если женщина решает, что все мужчины тупы, основываясь на весьма ограниченном опыте, она тоже много теряет.

Каждый из нас делает много обобщений, которые полезны и пригодны для одних ситуаций и непригодны для других. Например, ребенок может научиться в своей семье, что плачем и нытьем он может добиться всего, чего он хочет, однако то же поведение принесет ему одни неприятности в общении со сверстниками. Если он обобщит только первое, а не последнее, он может оказаться неспособным создать более полезное поведение в компании сверстников. Если молодой человек обобщит только то поведение, которое приносит ему успех среди мужчин - ровесников, он может встретиться с большими трудностями в приобретении уважения и завоевания интереса среди женщин. Полезно ли данное обобщение, нужно КАЖДЫЙ РАЗ решать в отношении определенного КОНТЕКСТА.

ВТОРОЙ МЕТОД, который мы можем использовать как для того, чтобы успешно взаимодействовать в окружающем, так и для ограничения себя - это исключение.

ИСКЛЮЧЕНИЕ - это процесс, посредством которого мы выборочно обращаем внимание на определенные аспекты нашего опыта и исключаем другие. Это позволяет нам сосредоточить внимание на определенной части доступного опыта. Так, человек может читать книгу, когда вокруг него люди разговаривают, смотрят телевизор или слушают музыку (фигура и фон). Этот процесс дает нам возможность справиться с окружающим и не быть захлестнутыми внешними стимулами. И точно также этот процесс может быть ограничивающим, если мы исключаем части опыта, которые необходимы для полной и богатой модели мира. Девочка переходного возраста, которая полагает, что с ней плохо обращаются и выводят ее из себя, не обращая внимание на то, что она участвует в создании этой ситуации, не строит полезной модели мира.

ТРЕТИЙ МОДЕЛИРУЮЩИЙ ПРОЦЕСС - это искажение.

ИСКАЖЕНИЕ - это процесс, позволяющий нам осуществлять СДВИЖКИ В ВОС - ПРИЯТИИ СЕНСОРНЫХ ДАННЫХ. Без этого процесса мы не могли бы СТРОИТЬ ПЛАНЫ НА БУДУЩЕЕ ИЛИ ПРЕВРАЩАТЬ МЕЧТЫ В РЕАЛЬНОСТЬ. Мы искажаем представление реальности в фантазии, в искусстве, ДАЖЕ В НАУКЕ. Микроскоп, роман или картина - все это примеры нашей способности к искажению или к искаженному представлению реальности. Мы можем ограничить себя искажениями различным образом. Представьте, например, себе человека, который искажает всякую критику реакцией "меня невозможно любить". В результате такого искажения теряется всякая ценность критики вместе с возможностями изменения и роста. Или возьмем часто встречающееся искажение, связанное с превращением процесса в вещь; когда "отношения" отделяются от процесса нахождения во взаимоотношениях, происходят большие потери. "Отношения" становятся чем - то внешним, о чем можно говорить, что не поддается управлению и теряет динамические качества.

Поскольку все эти три универсальных процесса выражаются в лингвистических паттернах - парадигмах (моделях, образцах, образах), мы можем использовать набор лингвистических средств, называемых "мета - моделью", чтобы работать с ними, когда они ограничивают, а не расширяют ВОЗМОЖНОСТИ ВЫБОРА для человека.

Мета - модель создана для того, чтобы научить слушающего обращать внимание на ФОРМУ коммуникации говорящего. Содержание может бесконечно варьировать, но форма подачи информации дает слушающему возможность реагировать таким образом, чтобы получить из коммуникации наиболее полный смысл. С помощью мета - модели можно быстро найти богатство и ограничения представляющей информации, а также - процесса моделирования, используемого говорящим. СЛУШАНИЕ И РЕАГИРОВАНИЕ В РАМКАХ

МЕТА - МОДЕЛИ ДАЕТ ВОЗМОЖНОСТЬ МАКСИМАЛЬНО - ГО ПОНЯТИЯ И НАУЧЕНИЯ В ЛЮБОЙ СПЕЦИФИЧЕСКОЙ КОММУНИКАЦИИ.

Различия мета - модели распадаются на три естественные группы:

- * Сбор информации.
- * Ограничения модели говорящего.
- * Семантически - ошибочные формы.

СОБИРАНИЕ ИНФОРМАЦИИ относится к получению посредством подходящих вопросов и реакции точного и полного описания представляемого содержания. Этот процесс служит и связыванию языка говорящего с его (ее) переживаниями. В этой категории - четыре подразделения:

- * исключения;
- * упущения - отсутствие указаний, к чему или кому относится сказанное;
- * употребление неспецифицированных глаголов;
- * номинализации.

ИСКЛЮЧЕНИЯ. Обнаружение возникающих исключений и помочь в восстановлении исключенной информации помогает создать полное представление опыта. Чтобы обнаружить отсутствующий материал, мета - модель задает вопросы: "о ком" или "о чем". Например:

- Я не понимаю.

Реакция: "Вы не понимаете что?" или "Чего Вы не понимаете?"

- Я боюсь.

Реакция: "Чего или кого Вы боитесь?"

- Я не люблю его (он мне не нравится).

Реакция: "Что именно в нем Вам не нравится?"

- Он - лучший.

Реакция: "Он лучший в чем?"

- Он лучше всех слушает.

Реакция: "Он лучше всех слушает кого?"

В случае исключения вопрос "Что именно?", "Как именно?" вызовет информацию, касающуюся репрезентативной системы, используемой клиентом.

- Я не понимаю.

Реакция: "Как именно вы не понимаете?"

- Ну, мне это неясно. . . (визуально).

УПУЩЕНИЯ - ОТСУТСТВИЕ УКАЗАНИЙ, К ЧЕМУ ОТНОСИТСЯ СКАЗАННОЕ - это тип обобщения, который ограничивает модель мира человека опусканием деталей и полноты, необходимых для того, чтобы иметь возможность выбора в том, КАК СПРАВИТЬСЯ С СИТУАЦИЕЙ. В этом процессе человек принимает опыт и обобщает его таким образом, что он совершенно выходит из перспективы и соответствующих пропорций. Здесь может помочь вопрос "кто именно?" или "что именно?"

- Меня никто не хочет.

Реакция: "Кто именно тебя не хочет?"

- Они упрямые.

Реакция: "Кто именно упрям?"

- Это трудно.

Реакция: "Что именно в этом трудно для Вас?"

НЕСПЕЦИФИЦИРОВАННЫЕ ГЛАГОЛЫ оставляют нас в неопределенности по поводу описываемого переживания. Все глаголы более или менее неспецифицированы. Однако "поцеловать" более определенно, чем "войти в соприкосновение". Если кто - то говорит,

что подвергся нападению, это может варьировать от свирепого взгляда кого - то, важного для говорящего, до того, что человека сбила машина. Просьба специфицировать глагол помогает человеку более полно пережить опыт. Для этого можно задать вопрос "Как именно?" .

- Он отвергает меня.

Реакция: "Как именно он отвергает Вас?"

- Они игнорируют меня.

Реакция: "Как именно они это делают?"

- Дети заставляют меня наказывать их.

Реакция: "Как именно дети заставляют Вас наказывать их?"

НОМИНАЛИЗАЦИИ - это те слова, которые превращаются из процессуальных слов (глаголов) в существительные. Протекающий ПРОЦЕСС ПРЕВРАЩАЕТСЯ, таким образом, В ВЕЩЬ ИЛИ СОБЫТИЯ. Когда это происходит, мы теряем возможности выбора и нас нужно вернуть к связи с происходящими динамическими процессами жизни. Обращение номинализации помогает человеку увидеть, что то, что он считал событием, находящимся вне его возможности контроля, в действительности является протекающим процессом, который может быть изменен. Номинализация отличается от нормальных существительных несколькими чертами. Для тех, кто любит визуализации, можно представить мысленным взором ручную тележку. Теперь положите на нее стул, посадите кошку или Вашу матушку. А теперь попробуйте положить туда неудачу, добродетель, проекцию или смущение. Как видите, номинализации - это не люди, места или вещи, которые можно было бы поместить в тележку (можно сказать и так: они реально не существуют. Это - фикция, галлюцинация). Другой способ обнаружить номинализации - проверить, соответствует ли слово, описывающее событие, синтаксической конструкции "продолжающийся. . ." . Если да, то это номинализация: "продолжающаяся проблема" (номинализация), "продолжающийся слон" "продолжающийся стул" , "продолжающиеся отношения" (номинализация).

Чтобы вновь преобразовать номинализацию в процессуальное слово, используйте глагол в качестве реакции:

- Я не получаю никакого ПРИЗНАНИЯ.

Реакция: "Как Вы хотели бы, чтобы Вас ПРИЗНАВАЛИ?"

- Я меняю свои решения.

Реакция: "Может ли что - ни будь оставить Вас в этом изменении?"

- Мне нужна помощь.

Реакция: "Как Вы хотели бы, чтобы Вам помогали?"

Следующая группа различий относится к ОГРАНИЧЕНИЯМ МОДЕЛИ говорящего. Эти различия определяют ограничения и, правильно работая с ними, Вы можете помочь человеку обогатить свою модель мира, расширив ее. Два различия этой категории таковы:

* универсальные квантификаторы;

* модальные операторы.

УНИВЕРСАЛЬНЫЕ КВАНТИФИКАТОРЫ - это такие слова, как "все" , " каждый" , "всегда" "никогда" , "всякий" , "никто" и т. п. Подчеркивание обобщений, задаваемых универсальными квантификаторами с помощью преувеличения - интонацией голоса и добавлением других универсальных квантификаторов, - может помочь работе с ними. Это заставляет человека поискать исключений для своих обобщений, что дает большие возможности выбора. Другой способ прямой работы состоит в задавании вопроса, не было ли у говорящего опыта, который противоречил бы этому обобщению.

- Я никогда ничего не делаю правильно.

Реакция: "Вы АБСОЛЮТНО НИКОГДА НИЧЕГО НЕ делаете правильно?"

- Ты всегда мне лжешь.

Реакция: "Я ВСЕГДА тебе лгу?"

- Невозможно получить то, чего я хочу.

Реакция: "Когда - ни будь Вы получили то, чего хотели?"

МОДАЛЬНЫЕ ОПЕРАТОРЫ НЕОБХОДИМОСТИ - это слова, которые указывают на отсутствие выбора: "мне следует" , "я должен" , "я не могу" , "это необходимо" . Работа с этими модальными операторами выводит человека за пределы того, что было для него принятым. Есть два хороших вопроса, которые помогают работе с такими ограничениями: "Что Вам мешает?" и "Что случится, если Вы сделаете (не сделаете) это?" Вопрос "Что Вас останавливает?" ("Что Вам мешает?") направляет человека в прошлое, в поиски переживания, которое сформировало это обобщение. "Что случится, если . . . ?" заставляет клиента пойти в будущее и представить себе возможные последствия. Эти реакции помогают получить более полную и богатую модель мира.

- Я не могу это сделать.

Реакция: "Что Вас останавливает?"

- Мы должны закончить это ко вторнику.

Реакция: "Что будет, если Вы не закончите?"

- Я должен заботиться о других.

Реакция: "Что случится, если Вы не будете этого делать?"

- Я не могу сказать ему правду.

Реакция: "Что останавливает Вас в этом?"

Третья группа различий касается СЕМАНТИЧЕСКИ - ОШИБОЧНЫХ ФОРМУЛИРОВОК. Смысл обращения внимания на такие предложения в том, что это помогает человеку обнаружить те части модели, которые тем или иным образом ИСКАЖЕНЫ, что обедняет доступный опыт. Посредством изменения таких формулировок человек может получить большую возможность выбора и богатую свободу. Такие ошибочные формулировки часто мешают человеку действовать так, как он стал бы действовать в ином случае. Три класса семантически - ошибочных форм таковы:

* причина и следствие,

* "чтение мыслей" ,

* потеря субъекта.

ПРИЧИНА И СЛЕДСТВИЕ - предположение, что некоторое действие со стороны человека может заставить другого человека действовать определенным образом или пережить определенную эмоцию, внутреннее состояние. (Одной из попыток реализовать это предположение является склонность некоторых людей к манипулированию другими). В случае такого предположения человек реагирует, полагая, что у него НЕТ ВЫБОРА относительно этой реакции. Если противопоставить что - то этому предположению, то это дает человеку возможность задаться вопросом, действительно ли справедливо предположение о причинно - следственном отношении, вопросом о других возможностях, которые могут быть созданы. Возможная реакция: "Каким образом X вызывает У?"

- То, что ты пишешь на стене, достает меня.

Реакция: "Каким образом МОЕ писание может ТЕБЯ достать?"

или ". . . заставляет тебя чувствовать себя неуютно?"

- Ты нарушаешь мои планы.

Реакция: "Как Я могу нарушить ТВОИ планы?"

- Я огорчен ПОТОМУ, ЧТО ТЫ пришла поздно.

Реакция: "Каким образом МОЕ опоздание вызывает ТВОЕ огорчение?"

ЧТЕНИЕ МЫСЛЕЙ - предположение со стороны говорящего, что один человек может знать, что другой думает или чувствует без прямого сообщения второго об этом. Иными словами, это способ обнаружения, что кто - то действует на основе ИЛЛЮЗИИ, А НЕ

возможности для роста его собственных ресурсов. И может быть эти ресурсы таковы, какими Вы сами не располагаете.

Обнаружение моментов, где Вы погружаетесь в себя, чтобы понять, что имеет в виду клиент и замена этого вопросами мета - модели в значительной мере УВЕЛИЧИВАЕТ ВАШУ ТЕРАПЕВТИЧЕСКУЮ ЭФФЕКТИВНОСТЬ, и при этом поможет интеграции мета - модели в Ваше автоматическое бессознательное поведение. Один из способов для этого - попросить приятеля формулировать предложения, содержащие определенные нарушения с точки зрения мета - модели. В каждом примере определите, как проявляет себя Ваша интуиция.

Например, услышав утверждение: "Это нанесло удар по моим чувствам" , если Вы создаете картину, как Вы узнаете, каким именно образом им нанесен удар и кто это сделал? Если Вы вспомните (визуально, кинестетически или аудиально) случай, когда Вашим чувствам был нанесен удар, - значит Вы понимаете на основе своего опыта, а не опыта говорящего. Когда Вы научитесь обращать тщательное внимание на собственные внутренние процессы, Вы научитесь находить ключи, которые сигнализируют, что Вы отправились вовнутрь, чтобы искать смысл, вместо того, чтобы оставаться в настоящем. Найдя собственные сигналы такого рода, Вы можете использовать это, прикрепив к ним реакции мета - модели вместо движения вовнутрь собственных переживаний. Каждый раз, когда Вы получаете сигнал, что чего - то не хватает или что не имеет смысла, Вы можете знать, что реакция мета - модели может быть полезной.

Мета - модель основана на человеческой интуиции. Поэтому, тщательно осознавая эту интуицию, Вы легко можете освоить мета - модель. Эти интуиции могут быть выражены в любой репрезентативной системе. Если, например, я скажу: "Жирафа преследовали" , Ваша интуиция скажет, что чего - то недостает. Может быть, Ваша картина неполная или, если репрезентативная система кинестетическая, Вы не знаете, как быстро должен бежать жираф. Ни одна из этих репрезентаций неполна, пока Вы не получите ответ на вопрос, "Кто преследовал жирафа?" Независимо от того, как выражает себя Ваша интуиция, в этом смысле вводится вопрос мета - модели, чтобы извлечь как можно больше смысла из коммуникации.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

В заключении 1 - ой части методического пособия напомню о неконгруэнтности либо конгруэнтности, возникающей при внешней и внутренней коммуникации. Речь идет о несогласованности либо согласованности верbalного (осознаваемого) и невербального (неосознаваемого) поведения. Конгруэнтное поведение имеют в виду гештальт - терапевты, когда предлагают клиенту быть искренним "здесь и сейчас". Когда человек делает то, что он ДЕЙСТВИТЕЛЬ - НО хочет, поведение его конгруэнтно, в иной ситуации он неконгруентен. Этого избежать нельзя, и не наша задача обличать клиента в "неискренности" Все, что от нас требуется, это помочь клиенту осознавать, когда его поведение конгруэнтно, а когда нет и тем самым расширить его возможности выбора ("расширить его карту"). Принятие решения о выборе того или иного типа поведения - прерогатива клиента (также, как и НЛпрограммиста).

В моей карте отмечено, что конгруэнтное поведение более эффективно.

В. И. Эльманович

НЕЙРОЛИНГВИСТИЧЕСКОЕ ПРОГРАММИРОВАНИЕ
(Методическое пособие)

**Часть II. Трансовые интегральные техники внутренней и внешней
коммуникации.**

ПРЕДИСЛОВИЕ

Вторая часть пособия по НЛП рассчитана на подготовленного читателя, овладевшего практическими навыками работы в соответствие с изложенными в первой части и в рекомендованной литературе описаниями принципов и техник. Автор, врач - психотерапевт с 34 - летним стажем, применял разные психотерапевтические техники, но в последние годы остановился на НЛП как на наиболее эффективной, тем более, что при этом не требуется отказываться от других психотерапевтических техник.

В данной части в основном используется метод Милтона Эриксона лучшего специалиста по работе в трансе. Определенное место в ней нашли концепции и техники А. Вовко, С. Сергеева, приводится несколько собственных техник. И всегда незримо присутствует К. Кастанеда, которому предполагается посвятить третью часть.

ВВЕДЕНИЕ

Здравствуйте, уважаемые коллеги. Вот мы и снова встретились - присоединяйтесь к тексту.

По моему мифу лучшее в жизни - это внутренняя и внешняя коммуникация, если, конечно, она конгруэнтна. А для этого нам необходимо не только первое внимание (правостороннее осознание, тональ - по К. Кастанеде), т. е. сознание, но и второе внимание (левостороннее осознание, нагваль), т. е. бессознательное. Кастанеда пишет еще и о третьем внимании, но что это такое, я пока еще не знаю. Я считаю К. Кастанеду великим человеком, потому что он в своих работах затронул буквально все стороны психологии человека и дал массу техник и неисчерпаемое количество идей.

Мы творим мир своим восприятием (по К. Кастанеде перемещением точки сборки). Весь вопрос в том, управляем ли мы своими мозгами или они управляют нами ("Я - раб лампы"). Чтобы управлять своими мозгами, требуется четыре вещи: СЕНСОРНАЯ ЧУВСТВИТЕЛЬНОСТЬ, УМЕНИЕ РАЗЛИЧАТЬ ВНУТРЕННЮЮ И ВНЕШНЮЮ ИНФОРМАЦИЮ, ЭФФЕКТИВНАЯ СТРАТЕГИЯ И ДОСТУП К РЕСУРСАМ. Дон Хуан многократно подчеркивал, что обычному человеку не хватает личной силы, т. е. ресурсов. Хотя члены группы дона Хуана (и К. Кастанеды) и специализированной одной из важных задач каждого является накопление личной силы. Представляет интерес, например, деятельность сталкера (воина). По определению дона Хуана "Воин - это охотник за личной силой". В работе и жизни желаю вам быть такими воинами.

Дон Хуан обучал К. Кастанеду отдельно в состоянии первого внимания (тональ) и второго внимания (нагваль). Знания, имеющиеся в состоянии нагваль, были недоступны К. Кастанеде в состоянии тональ. И только через годы возник "прорыв" знаний и интеграция (техники "прорыва" дон Хуан не учил). Новорожденный ребенок (и на первом году жизни) имеет только нагваль; потом родители и другие взрослые (культура, общество) учат с помощью языка, что "мир - стабильный, состоит из предметов", что "всему можно дать обозначение" и т. д. Иными словами, происходит социализация мира, создаются контексты.

собеседника в свое (где свой язык: психоанализ, биоэнергетика, астрология, карма, религия и прочее).

В семантическом пространстве каждого контекста "если. . то" . Для того, чтобы знать контекст надо выяснить "как ты знаешь, что ты. . ." . И так по каждому контексту.

У нас внутри есть:

1) "различитель" ,

2) некая расплата (что произойдет, если это "отменится" , т. е. если "Я не буду этим") . Человек, включенный в контекст СДЕРЖИВАЕТ СЕБЯ в том или ином отношении (внутри него есть некие ограничения). Любое расширение рамки карается не только окружающими, но и им самим (страх). Есть разрешенные культурой приемы снятия контекста (наркотизация, карнавал: маска - скрытие лица). Карнавалы, мистерии, шабаши - изначальноочные приемы отменяющие контекст, но там тоже есть свои нормы, т. е. свой контекст. В меньшей степени на контекст влияют групповые нормы (в том числе - групповая психотерапия, гештальт). В любом социальном контексте есть свои правила: пока есть сознание, существует структура, пока есть структура, существуют правила. При "перемещении точки сборки" человек "уходит из этого мира, но сразу же собирает другой" . "Промежуток между двумя мирами - остановленный мир" . За выход из контекста (преодоление его) следует определенная расплата ("копится обида" до "последней капли" - "до тех пор пока не. . ."). Страх сумасшествия - ничто иное, как страх потерять этот мир (т. е. контекст). Как выразился А. Вовк, " Каждый человек живет в своем концлагере, организованном сознанием, а в центре его - "Я - образ" . Существует два типа людей:

1. Люди, вышедшие за контекст и получившие расплату (вплоть до смерти).

2. Люди, "упершиеся лбом" в контекст (тупик). Раз не готов перейти через тупик, используется другой способ - болезнь. Транс может помочь выйти на прямой путь к интенции.

РАСШИРИТЬ КОНТЕКСТ МОЖНО:

1. Расширяя внутреннее поле зрения (видение). Дон Хуан называл себя и своих единомышленников "видящими" .

2. Внесением новых элементов. Например, внесением ресурсов из того же контекста или из другого. Вода, свет или друг дают доступ к ресурсам. Но если к воде ("живая вода") "прикоснуться грязными руками" (не очистившись), то в лучшем случае "источник испоганится" - возникнет "пищевое отравление" , а в худшем - "умрет" (визуальная сцена смерти).

В трансе мы "ведем" клиента (или идем сами) к ресурсам, а "очищение" происходит, когда он "пропускает через себя черноту или другой образ" и (или) "проходит через темный туннель, трубу и т. д. " и "выходит к свету, воде (часто - текущей), солнцу, другу, Богу. " Люди, пережившие клиническую смерть часто рассказывают о подобных "путешествиях" (типичное переживание - проход "через темный туннель и выход к свету" , т. к. бессознательное в такой ситуации "вывела" человека к его ресурсам. Вообще наиболее эффективный способ "доставания" ресурсов - переживания личной смерти (визуальное + кинестетическое).

Когда мы вводим человека в транс для того, чтобы произвести изменения, следует помнить, что лучше всего задействовать все репрезентативные системы. Чисто "визуальный" транс (изменение картин) дает хорошие результаты, но к сожалению, они часто не достаточно устойчивы: НУЖНО ДОБИТЬСЯ ИЗМЕНЕНИЙ В КИНОСТЕТИКЕ. Если транс "кинестетический" , клиент " ничего не видит" , или "видит черноту" . Для "подключения" визуальной системы надо рекомендовать ему "пропустить черноту через все тело, через каждую клеточку" и т. д. .

Предсмертная агония большей частью связана с отреагированием (кому не простил, кто не простил тебя). Разве не лучше "пережить смерть" в трансе, отреагировать, простить всем на кого обижен в течение всей своей жизни, и попросить прощения у всех кого обидел сам. И тогда реальная смерть будет легкой. "Посланные проклятия возвращаются" . Прощение - зеркало против обидчика ("боевая магия").

С теми, кто верит в переселение душ, можно работать и с переживаниями "прошлой жизни". Если в прошлой жизни человека "убивали насильственным путем", можно провести диссоциацию: подходим к моменту непосредственно перед смертью за момент до смерти "разделить душу и тело" и "нож втыкается в пустое тело". Интеграция происходит спонтанно "в момент зачатия или рождения". Или "стать прозрачным" и т. д. .

При работе с детскими страхами использовать фантазию для переработки страшных образов (манипулировать с ними). Например, клиентке, пережившей в детстве Ленинградскую блокаду, навязчиво представляется образ пикирующего на нее немецкого самолета (В, А, К). Простая процедура: "расстрелять самолет" привела к исчезновению этого образа. Отработанные страхи не возвращаются. Страхи необходимы для духовного роста (их преодоление - диссоциация со "страшилками" - происходит в возрасте от 8 - ми до 12 -ти лет). Маленький ребенок не умеет диссоциироваться, он - внутри ситуации.

Страхи потенцируются нашей внутренней доминантой. "Страшилки для взрослых" - фильмы ужасов (все появляется внезапно из темноты) и фильмы с выраженной жестокостью. Последние опасны тем, что человек, привыкнув всегда диссоциироваться от чужих страданий, будет к ним равнодушен и даже может получать от них удовольствия (садизм). Детей надо учить и противоположному действию - ассоциированию (состраданию); этому в частности помогает раннее общение с домашними животными, знакомство с русскими народными сказками - книги, пьесы, фильмы, рисунки.

В порнофильмах отражаются подростковые фантазии (обычно - мужские), вторичные выгоды - контекст.

ГЛАВА II. Н А В Е Д Е Н И Е Т Р А Н С А

Для лечения фобий не нужен глубокий транс, но часто требуется двойная (и даже большая) диссоциация: пациент смотрит со стороны как он "здесь и сейчас" смотрит диссоциированно на ситуацию, вызвавшую в прошлом страх. Можно, далее, "отсадить в сторону" ту часть личности, которая испытывает фобии.

Вообще-то любая внутренняя работа вызывает транс той или иной глубины, но терапевту часто приходится регулировать глубину транса. В ряде случаев, когда клиент переоценивает значение своего сознания (тоналя) и, соответственно, недооценивает роль бессознательного (или даже ее отвергает), требуется более глубокий транс, но следует помнить, что для стойких изменений нужен транс той же глубины, при которой возникла проблема (негативная программа).

Дискретные личности дистанцируются от своего восприятия и поэтому боятся транса (как "потери самоконтроля"). Их нужно успокоить: "мы не пойдем дальше, чем ты захочешь, ты будешь все время контролировать свое состояние... твой разум - это твоя воля. . . силой своего ума ты можешь почувствовать. . . ". Хорошо помогает и рассказывание терапевтических метафор.

Люди регулярно спонтанно входят в транс, часто - на длительное время. Если транс одного уровня сохраняется долго (дни, недели, месяцы и дольше), это - СОСТОЯНИЕ ПРОСВЕТЛЕНИЯ.

Если у клиента имеется доступ только к кинестетике (нет В и А), требуется наведение транса.

Транс может возникать при физическом покое (им то мы и будем заниматься дальше) и в движении (танцы, ритуальные действия, восточные единоборства).

ЯЗЫК ГИПНОЗА - это наиболее общий язык поверхностных структур (наиболее общие понятия ВНУТРИ рамок контекста). Следует использовать систему ценности клиента. Применять номинализацию: "кое что должно вас удивить". Если у клиента есть негативизм, использовать его: "не входите в транс прямо сейчас". Если есть ожидания, использовать отрицания: "совсем не обязательно слышать. . . ", "совсем не обязательно ощущать тяжесть. . . " и т. д. .

Использовать ПРЕСУППОЗИЦИИ, например, пресуппозиции альтернативы (создается иллюзия выбора): "как вам понравится войти в транс: с открытыми или с закрытыми глазами?"; ГЛАГОЛЫ: "продолжайте погружаться"; ЧЕМ - ТЕМ: "чем сильнее вы сопротивляетесь в начале, тем глубже вы. . . "; МЕСТО (где и т. д.): "Я не знаю, где именно вы почувствуете, что. . . "; Пресуппозиция ВРЕМЕНИ: "Я не знаю, когда именно сегодня вечером. . . "; Пресуппозиция, связанная с ПРОЦЕССОМ И ПОРЯДКОМ ВЫПОЛНЕНИЯ ДЕЙСТВИЯ: "Я не знаю, что вы сделаете сначала: глубоко вдохнете или войдете в транс".

Использование ПРИВЛЕЧЕНИЯ ВНИМАНИЯ: "Любопытно узнать: насколько быстро вы погрузитесь в транс". "Мне любопытно узнать, насколько вы замечаете, что уже находитесь в трансе". Использовать: "ПОТОМУ ЧТО. . . " (пациенту ТРЕБУЕТСЯ ВРЕМЯ для установления ЛОГИЧЕСКОЙ СВЯЗИ между первой и второй частью предложения).

Процесс постоянно течет во времени, поэтому НЕ ЗАКАНЧИВАЙТЕ ПРЕДЛОЖЕНИЯ (делайте паузы, используйте многоточие, употребляйте союзы "и", "или").

Сначала полезно договориться об обратной связи: когда клиент закончил действие, картину и т. д.

Техники трюизма: сначала истинными утверждениями получить у клиента ответ "да" (5 - 6 раз), а потом давать утверждения.

Использование "вплетенного" внушением, косвенной команды ("И я ему сказал: ..."), "кавычек". Обращаться непосредственно к подсознанию: "мне плевать на твоё сознание". Но можно использовать и синонимы слов "сознательное" и "бессознательное": "на переднем плане сознания" - "на заднем плане сознания"; "в центре внимания" - "на периферии внимания". Чаще такие термины употребляются с дискретными личностями.

А. Вовк предлагает принципы работы с учетом СУБМОДАЛЬНОСТЕЙ.

В ВИЗУАЛЬНОЙ СИСТЕМЕ:

- 1) Если возникают реальные картинки, то в них все ясно.
- 2) При АБСТРАКТНЫХ КАРТИНКАХ информация кроется в АУДИАЛЬНОМ КАНАЛЕ. Тогда надо взять КАРТИНКУ, ПРОПУСТИТЬ ЕЕ ЧЕРЕЗ УШИ и ПОСЛУШАТЬ, КАКИЕ СЛОВА ОНА ВЫЗЫВАЕТ (клиент сразу их проговаривает).
- 3) Если РЕАЛЬНЫЙ ОБРАЗ НАЧИНАЕТ ИСКАЖАТЬСЯ ИЛИ УХОДИТЬ, значит задействована КИНЕСТЕТИКА. Нужно ВОЙТИ В КАРТИНКУ (ассоциироваться) и ПОЧУВСТВОВАТЬ, что это за ПЕРЕЖИВАНИЕ.
- 4) СВЕТ. Самый ресурсный - белый. Войти в столб света и «ПРОПИТАТЬСЯ» ИМ.

В КИНЕСТЕТИЧЕСКОЙ СИСТЕМЕ:

- 1) Если ТЕЛО как бы НАХОДИТСЯ В ПАНЦИРЕ, значит информация - в ВИЗУАЛЬНОЙ модальности.
- 2) При ВИБРАЦИИ В ТЕЛЕ - информация в АУДИАЛЬНОЙ модальности: «послушай и почувствуй» .
- 3) Если «давит на уши» (« ЗАКЛАДЫВАЕТ УШИ»), значит «КТО - ТО НАШЕПТЫВАЕТ НА УШИ» .
- 4) При ЗВОНЕ В УШАХ: «ПОСМОТРИ. . . »
- 5) Ощущения В ГОЛОВЕ ВЫДУВАТЬ через ГЛАЗА и через РОТ.
- 6) Ощущения В ГРУДИ опустить и ВЫВЕСТИ через НОГИ И РУКИ.
- 7) ПРИ БОЛИ: «Какого ЦВЕТА боль?» («серого» - изменения).
- 8) Можно проводить рефрейминг в трансе. ОСТЕРЕГАЙТЕСЬ ЧТО - ЛИБО ВЫБРАСЫВАТЬ ИЗ КИНЕСТЕТИКИ!

ЛОГИЧЕСКИЕ УРОВНИ

1. СРЕДА, на которую происходит перцептивная настройка.
2. ПОВЕДЕНИЕ: «Я не знаю, как это сделать. »
3. СПОСОБНОСТИ: «У меня нет способностей для совершения этого дела ».
4. ВЕРОВАНИЯ относительно себя: что «надо, нельзя, правильно, неправильно, неприлично» и относительно мира.
5. ОБРАЗ Я: «кто я есть; что мне говорит, что я; зачем я здесь; « т. е. « почему я это делаю» : Это - мои ценности, в основном представленные не вербально, а образно.
6. ДУХОВНОСТЬ. Это сфера действия психотерапии: «Обратитесь к Богу и он ответит, если пора» , т. е. требуется НАМЕРЕНИЕ.

Доступ к нему - под влиянием химии, либо когда есть силы и есть намерение (они возникают по мере необходимости). Решение может быть двух видов:

- 1) получение дополнительных вариантов на том же логическом уровне, где есть проблема;
- 2) переход на более высокий уровень (по отношению к уровню, где есть проблема, это - метапозиция). Мы работаем со своим внутренним миром; "СВОБОДА ВОЛИ - ЭТО СВОБОДА ВЫБИРАТЬ СВОИ ГАЛЛЮЦИНАЦИИ" . СТРАХИ препятствуют выходу за индивидуальный контекст, так как при этом ОБРЫВАЮТСЯ ГОРИЗОНТАЛЬНЫЕ СВЯЗИ. После их обрыва возникает ЧУВСТВО ЯСНОСТИ, понятности (озарения), но - в рамках определенного (более широкого) контекста.

Для обрыва горизонтальных связей требуется изменение личной истории ("движений по линии времени" и изменения истории личных отношений вплоть до кармических переживаний - если они имеются).

Доступ к личной истории мы получаем через соматические переживания (тело помнит все). В возникших образах, словах значимо то, что имеет соматический компонент. Очень важно "отпустить умерших" (особенно любимых и защитников).

ПРИЗНАКИ ТРАНСА

Из них наиболее типичные:

- расширение зрачков;
- фиксация взгляда;
- смыкание век;
- замедление мигательного рефлекса;
- уменьшение общего количества движений;
- расслабление мышц;
- дыхание становится брюшным, более медленным и ритмичным, вдох длиннее выдоха;
- снижается частота пульса и сердцебиения;
- симметрично разглаживаются мышцы лица, в особенности - щеки, лоб, губы (этому предшествует кратковременное увеличение асимметрии);
- слабеет реакция на внешние шумы;
- изменяется цвет лица: побледнение соответствует диссоциированному образу, покраснение - ассоциированному;
- задержка моторных реакций;
- спонтанное идеомоторное поведение, например, подрагивание рук, дрожание век, вздрогивание;
- движение становятся плавными или «как у робота» .

Кроме того, у каждого клиента есть свои индивидуальные признаки.

Имеет значение и способ входления в транс. Так, при визуальном входлении глаза смотрят вверх и ресницы ритмично подрагивают.

Для того, чтобы все это замечать, требуется высока сенсорная чувствительность - тренируйте ее у себя.

У присоединившего к клиенту терапевта возникает ощущение "эха собственного транса" : "сливаешься с человеком в одно целое" .

ТЕХНИКА ВВОДА В ТРАНС

Присоединиться к клиенту. Войти в транс самому. ВТОРАЯ (после ведущей) СИСТЕМА человека ЯВЛЯЕТСЯ ТРАНСОВОЙ. Поэтому можно медленно сместить клиента в эту систему. С ДИСКРЕТНЫМИ личностями: полностью занять его сознание (например, сложным счетом вслух), одновременно воздействуя на вторую систему или на все три.

ВЕДУЩАЯ СИСТЕМА ТРАНСОВАЯ СИСТЕМА

Правополушарные аудиалы Отбивать ритм

Левополушарные визуалы Аудиальная

Правополушарные визуалы Кинестетическая

Правополушарные кинестетики Аудиальная

Левополушарные кинестетики Визуальная

Многие люди значительную часть жизни находятся в трансе, поэтому транс - это естественное состояние. Люди входят в транс на каждом шагу: когда стоят в очередях, едут в транспорте, сидят в аудитории. У всех есть потребность в трансе (как в еде, во сне). Большинство личных достижений сделано в состоянии транса. Если люди не могут входить в состояние транса, они "превращаются в роботов" . Они не гибки. Во всех сбалансированных культурах имеются ритуалы, где используются гонги, барабаны, ритмичная речь, хороводы, прыжки через костер и т. п. . Они помогают людям войти в состояние транса и достичь тех изменений, которых они хотят. Западная цивилизации это

утратили, мы - частично - тоже. Возрождение славянских языческих ритуалов сделает наш народ более счастливым и свободным.

СОСТОЯНИЕ СТРЕССА - ЗАСТЬВШЕЕ СОСТОЯНИЕ. В МОМЕНТЫ ФРУСТРАЦИИ наступает дезорганизация психических процессов - **ЛЮДИ ЗАСТЬВАЮТ**. Внимание становится жестко фиксированным, мышцы напрягаются, дыхание становится поверхностным, может прерваться на короткий момент (на вдохе и при затаивании дыхания происходит "запечатление", постановка негативных программ на якорь), как это бывает, когда вас в шутку кто - то напугает. В мозг поступает меньше кислорода. И именно тогда, когда люди более всего нуждаются в новых образах достижения, в новых мечтах и целях, чтобы по - новому направить свою жизнь, сама физиология делает создание этих образов невозможным. **СОЗНАНИЕ** отчаянно пытается облегчить муки стресса. Оно описывает все новые и новые круги в пределах тех ситуаций и событий, которые вызывают боль и от которых хотелось бы избавиться. **ЧЕЛОВЕК НЕ СПОСОБЕН ТОГДА ЗАДАТЬ СЕБЕ ВАЖНЫЙ ВОПРОС: "ЧЕГО Я ХОЧУ?"**

Одной из целей транса является создание физиологического состояния, в котором человек может выйти за пределы "порочного круга", начать создавать новые образы достижения, что в свою очередь позволит ему по - новому направить свою жизнь, чтобы самоосуществиться в мире дезорганизации и стресса.

Одним из способов "разрыва порочного круга" является техника, предложенная Э. Цветковым для самостоятельной работы.

ДВУХШАГОВАЯ ТЕХНИКА "ВЗРЫВА ПРОСТРАНСТВА"

Привожу подробное описание, данное автором.

ОБОСНОВАНИЕ. Когда долго идешь по лесной тропинке среди густых зарослей и вдруг совершенно ВНЕЗАПНО выходишь на открытую светлую поляну (сравни технику Р. Ассажиоли "Дом"), с вами начинает неожиданно происходить нечто фантастическое. На мгновение появляется ощущение нереальности - будто мир покачнулся, чуть - чуть сместился и приоткрыл одно из своих многочисленных измерений. Художники эффект, полученный от неожиданного изменения перспективы, называли "взрыв пространства". В нашем сознании тоже происходит взрыв, который способен вывести вас к состоянию просветления, (озарение, инсайт), ВЫХОДА ЗА ПРЕДЕЛЫ ОБЫЧНЫХ ГРАНИЦ И КЛИШЕ, когда пробужденная интуиция вырывается потоком из недр личности и наполняет ваше существо.

Тот же эффект возникает, когда долго бродишь долго по узким кривым улочкам и внезапно выходишь на широкую площадь. **ТЕХНИКА:** сядьте напротив окна с открытой широкой перспективой, но не смотрите в него, а мысленно наметьте траекторию, по которой бы медленно мог ползти ваш взгляд.

Удобно расположитесь, полуприкройте веки и следуйте намеченной линией, чуть задерживая взгляд на мелких предметах (В). Плавно и постепенно пробирайтесь (К) в заданном направлении. Увлекайтесь этим занятием. Пусть оно полностью поглотит вас. Об окне забудьте. Вы забираетесь все дальше и дальше в толщу подробностей, в дебри деталей (В, К, полезно и обоняние). Вы переползаете на подоконник, где исследуете каждую трещинку, каждый бугорок и вдруг...

Резкий взмах ресниц - Глубокий вздох - Глаза широко распахнуты Вас буквально выбрасывает в открытое пространство. Сознание взорвано. Обломки штампов и навязанных стандартов разлетелись во все стороны. Обратите внимание на ощущение, будто "стало как - то яснее, светлее". Плавайте в невесомости своих мыслей, упивайтесь свободой. Всем существом отдайтесь этому переживанию.

Упражнение можно делать в любое время, когда почувствуете внутреннюю необходимость. Но особенно оно показано, когда в мыслях творческий застой. Предположим, вы безрезультатно бьетесь над решением какой-нибудь задачи. А ответ

может оказаться за пределами вашего сознания. Взорвите сознание - решение объявится само собой - как вспышка, как озарение.

Эта техника применима в любом месте. Например, в метро. Выберите блестящую точку на поручне, "притянитесь" к ней и медленно скользите по сверкающему металлическому поручню. А потом внезапно сорвитесь - и в окно. Черное, космическое. Уже на следующей остановке вы обнаружите, что мир преобразился.

При выполнении этой процедуры соблюдайте один принцип и одну последовательность: медленно - в малом, внезапно - в большое; плавно - в замкнутом, резко - в открытое. Именно молниеносность контрастов рождает взрыв. И действуйте все сенсорные системы.

Вернемся к теме главы. Милтона Эриксона неоднократно спрашивали, что такое транс. Он давал внешне разные ответы, но по сути - одно и то же. Транс - это результат фиксации внимания. Это - внимание обращенное внутрь (сосредоточение внимания на внутреннем мире). Гипноз - это передача образов.

Есть два традиционных подхода к гипнозу: авторитарный (гипнотизер "заставляет" клиента войти в состояние транса) и исследовательский (ученые стремятся выработать единство в подходе, например, используют фонограмму). Эриксон выбрал третий подход - кооперацию (вы создаете транс вместе со своим партнером).

ПРОЦЕДУРА СОСТОИТ ИЗ ЧЕТЫРЕХ ШАГОВ.

Шаг 1. Присоединение к клиенту.

Шаг 2. Хождение терапевта в транс и "ведение за собой" клиента.

Шаг 3. Произведение изменений.

Шаг 4. Выход из транса.

Эриксон старался использовать тот транс, который естественен для данного клиента.

Существует ДВЕ ГРУППЫ ТРАНСОВЫХ СОСТОЯНИЙ:

1. Внутренний транс - медитация на внутреннем состоянии (йогическая медитация).

При этом на ЭЭГ, чтобы не происходило вовне альфа - ритм не подавляется.

2. Внешний транс - медитация на внешнем объекте (дзеновский). При внешних раздражителях альфа - ритм каждый раз подавляется. ТЕРАПЕВТ ДОЛЖЕН НАХОДИТЬСЯ ВО ВНЕШНЕМ (ДЗЕНОВСКОМ) ТРАНСЕ, а клиент может быть в любом.

Проблема пациента "защита" на любом горизонте сознания, а, находясь на других, он не может вспомнить. Задача терапевта - "вскрывать горизонты" и удерживать клиента на нужном горизонте. Поведение терапевта может быть активным (он вмешивается в "картинки") или пассивным.

Милтон Эриксон обычно говорил: "Вы можете ПРИТВОРЯТЬСЯ мастером какого угодно дела и справиться с этим делом. Совершенно не важно, умеете ли вы гипнотизировать или нет. Вернувшись домой, просто ПРИТВОРИТЕСЬ ГИПНОТИЗЕРОМ. Люди пойдут за вами и начнут притворяться, что они погружаются в транс. И через некоторое время им надоест притворяться и они забудут, что всего лишь притворяются. НО НЕ ДАВАЙТЕ СЕБЯ ОДУРАЧИТЬ И НЕ ЗАБЫВАЙТЕ, ЧТО ВЫ ВСЕГО ЛИШЬ ПРИТВОРИЯТЕСЬ".

Дон Хуан говорил: "Воин живет в бессмысленном мире так, как будто он имеет смысл".

Для нашего подсознания (нагваля) 4 - х шаговой процедуры вполне достаточно для успеха. С сознанием дела обстоит сложнее, и дальнейшее описание процедуры в данной главе рассчитано преимущественно на него.

СЕМИШАГОВАЯ ТАКТИКА НАВЕДЕНИЯ ТРАНСА (М. ЭРИКСОН).

Шаг 1. Клиент должен расположиться в удобной для него позе. Лучше, если обе подошвы стоят на полу и ладони лежат каждой на своей ноге.

Шаг 2. Сконцентрируйте внимание клиента на каком-нибудь объекте (лучше сразу на трех, например, на обеих руках и еще на чем-нибудь). Этим вы загрузите его сознание работы (чтобы не вмешивался). Можно предложить производить сложный счет.

Шаг 3. Говорите так, чтобы расщепить сознательное и бессознательное (об этом подробнее - позже).

Шаг 4. Подтвердите, удостоверясь, что транс возник, сообщая клиенту о том, что вы замечаете: "Ваше дыхание замедлилось, расслабились мышцы лица" и т. д. . Этим вы укрепляете транс.

Шаг 5. Отсутствие установки. Скажите клиенту, что он ничего не должен делать, у него нет никаких обязательств (об этом позже).

Шаг 6. Используйте транс, чтобы добиться вашей цели.

Шаг 7. Возвратите человека из транса (переориентация).

Дальнейшее содержание главы посвящено обсуждению детализации этой техники, сделанные Майклом Спарксом.

Шаг 1. Если клиент настаивает на своей позе, можно сказать ему: "Чем напряженнее вы будете себя чувствовать, тем вы быстрее войдете в транс. Но эта не самая лучшая для вас поза" .

Шаг 2. Можно предложить клиенту посмотреть куда-нибудь туда, куда взгляд не может попасть. Посмотреть выше и сфокусировать на этом свое внимание. Можно просто начать рассказывать какую-нибудь скучную историю, которая, тем не менее, занимает внимание пациента. Например, многократно повторяя: "Это правильно, это правильно, это правильно, это правильно и вы можете почувствовать себя удобней" . . .

Шаг 3. Например. Терапевт отклоняется влево: "Ваше сознательное слушает мой голос" . Вправо: "Ваше бессознательное уже входит в состояние транса" . Влево: "Ваше сознательное имеет много вопросов" . Вправо: "Ваше бессознательное начинает о чем - то вспоминать" . Влево: "Ваше сознательное сомневается, что вы можете войти в состояние транса" . Вправо: "Ваше бессознательное уже нашло для вас способ, как вам войти в состояние транса" . Влево: "Ваше сознательное слушает мой голос" . Вправо: "Ваше бессознательное что - то записывает в записной книжке" .

Таким образом, получается, что вы ведете разговор сразу с обеими частями. Еще пример. "Ваше сознательное слушает мой голос. . . Ваше подсознательное обращает внимание на что - то другое. . . Ваше сознательное думает: он сейчас меня гипнотизирует. . . Ваше подсознательное уже знает ответ на этот вопрос. . ."

Разумеется к каждой части личности нужно обращаться со своей интонацией.

Шаги 4 и 5 УКРЕПЛЕНИЯ ТРАНСА.

Существует две техники:

1. СООБЩЕНИЕ О ПРИЗНАКАХ ТРАНСА (см. перечисленные выше признаки транса).

Рецепты не нужны - научитесь говорить спонтанно.

Основные признаки входления в транс:

- расслабляются мышцы лица, вокруг глаз и вокруг рта;
- мышцы плеч;

- веки начинают подрагивать, кожа лица становится то красной, то бледной;
- дыхание становится реже, глубже, доходит до желудка и ниже;
- пульс на сонных артериях начинает замедляться.

Достаточно клиенту сказать об этом, чтобы он уже понял, что входит в состояние транса.

Очень глубокий транс требуется редко, например в хирургии без применения анестезии.

2. ВНУШЕНИЕ С ОТРИЦАНИЕМ.

Сообщая клиенту о том, что он не должен делать, мы облегчаем ему вхождение в транс:

"не обязательно слушать мой голос"

"не обязательно думать о чем - то определенном"

"не обязательно испытывать желание узнать, что сейчас надо делать"

"ваше сознание может слушать меня или нет, оно может запомнить все, что вы делаете, или вообще ничего не запоминать, оно может сомневаться в том, что находитесь ли вы в трансе, или же быть уверенным в том, что вы находитесь в трансе"

"вы не должны делать ничего, только слушать мой голос" . . .

ИЛИ:

"вы сидите там и вам не нужно слушать мой голос"

"и вам не нужно смотреть на меня"

"и вам не нужно думать, что произойдет"

"и вам не нужно о чем - либо думать"

"и ваш мозг может заниматься сразу несколькими делами"

"и ваш мозг может слушать мой голос и может не слушать мой голос"

"он может запомнит то, что мы делаем, а может и не запомнит; он может сомневаться в том, что вы находитесь в трансе или же быть уверенным в том, что вы находитесь в трансе"

"вам вообще не нужно ничего делать"

"вполне достаточно, если вы будете просто вот так сидеть и будете идти по пути своего подсознательного"

"пусть ваше подсознание начнет приобретать целостность всех знаний, которые вы приобрели" Иными словами, Вы просто говорите клиенту, что все, что он делает, он может не делать, а может делать.

Шаг 6. ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ТРАНСА.

При наведении транса М. Эриксон может делать какие - либо внушения, может рассказывать какую-нибудь историю. Он обязательно будет использовать особые виды предложений, чтобы сделать работу более эффективной. Таких приемов шесть.

1. ТРЮИЗМ (англ.) - утверждения, которые находятся в строгом соответствии с действительностью (самые очевидные утверждения). Этим вы стимулируете людей на то, чтобы они с вами соглашались, чтобы можно было создать атмосферу кооперации.

Примеры. Люди могут входить в транс. Люди могут изучить многое, люди могут применять эти знания. Для левитации руки: люди могут поднять руку. Для амнезии: люди могут забывать.

2. ПРЕДПОЛОЖЕНИЕ (ДОПУЩЕНИЕ). М. Эриксон предполагает, что желаемое паттерное поведение произойдет в некоторых предположениях, которые он использует.

Примеры. "Прежде, чем сообщить мне, над какой проблемой вы хотите работать, сделайте глубокий вдох" .

Наведение транса: "Прежде, чем войти в транс, сделайте глубокий вдох и медленный выдох" .

Создание установки на обучение: "Прежде, чем вы узнаете что - то важное для себя, сделайте глубокий вдох" .

Использование опыта, полученного в трансе: "Как вы думаете; в каких ситуациях вы сможете применить то, что узнали?"

Левитация руки: "Прежде, чем ваша рука поднимется, вам, возможно, захочется узнать, правая рука это будет или левая" .

Амнезия: "По мере того, как вы начнете забывать то, что узнали, вы можете начать выпрямлять спину, продолжая сидеть на стуле" .

3. ВОПРОСЫ НА ПРИВЛЕЧЕНИЕ ВНИМАНИЯ.

Употребляются такие слова, как "любопытно" , "сомневаюсь" , "хотел бы знать" для того, чтобы привлечь внимание клиента к определенному явлению.

Наведение транса: "Мне любопытно, знаете ли вы о том, что уже начали входить в транс" .

Создание установки на обучение: "Я сомневаюсь в том, что вы знаете, какой урок извлечете из пережитого в трансе" . Использование опыта, полученного в трансе: "Мне хотелось бы знать в каких ситуациях вы будете использовать полученный опыт" .

Левитация руки: "Я сомневаюсь в том, что вы знаете, которая из рук начнет подниматься" .

Амнезия: "Мне любопытно, знаете ли вы о том, что именно вы забудете" .

4. ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ПРОТИВОПОЛОЖНОСТЕЙ.

Использовать паттерное поведение, которое уже происходит, для достижения желаемого поведения. Используя противопоставления, полезно опираться на кинестетику, чтобы создать у клиента убеждение в наличии противоположностей. Например: "Чем сильнее напряжены ваши мышцы в начале сеанса, тем более расслаблены они будут к его окончанию. "

Обычно вы берете поведенческую реакцию, предлагаемую вам клиентом, и комбинируете ее с той реакцией, которую хотели бы у него вызвать: "Чем сильнее вы сомневаетесь, сможете ли выйти в транс, тем более глубокий транс в конце концов возникнет" .

Наведение транса: "Чем сильнее вы стараетесь оттянуть входжение в транс, тем быстрее узнаете нечто новое" . "Чем дольше вы сидите на стуле, тем глубже входите в транс" . "Чем больше вы сопротивляетесь трансу, тем больше знаний вы получите" . "Чем дольше вы боретесь с этой проблемой, тем быстрее появится разрешение этой проблемы" .

Создание установки на обучение: "Чем сильнее сейчас ваше замешательство, тем более значительным будет результат" .

Левитация руки: "Чем тяжелее становится одна из рук, тем легче становится другая" .

Амнезия: "Чем сильнее вы стараетесь запомнить, тем меньше вам удается вспомнить" .

5. ЛОЖНЫЙ ВЫБОР ИЛИ ОТСУТСТВИЕ ВЫБОРА (ВЫБОР БЕЗ ВЫБОРА).

Родители используют этот прием в течение многих поколений. Они, например, говорят ребенку: "Ты хочешь пойти спать прямо сейчас или после того, как соберешь все игрушки?"

Определите, какую поведенческую реакцию вы хотели бы вызвать, а затем предложите клиенту разные способы проявления этой реакции.

Наведение транса: "Вы хотите погрузиться в транс с открытыми или закрытыми глазами?"

Создание установки на обучение: "Вы хотите это узнать сейчас или попозже?"

Использование опыта, полученного в трансе: "Вы начнете применять то, что узнали сразу или по истечении какого - то времени?"

Левитация руки: "Если ваше подсознание хочет погрузиться в транс, то ваша правая рука поднимется. В ином случае поднимется левая рука" . " Вы хотите, чтобы ваша рука поднималась быстрее или медленнее?"

Амнезия: "Как вы думаете, забудется ли это переживание целиком или только частично?" "Вы хотите забыть неприятности сейчас или когда выйдете отсюда?"

6. ПРАВО ВЫБОРА.

При применении этого типа внушений, привлекая внимание клиента к той реакции, которую хотите у него вызвать, вы предлагаете ему полную свободу выбора. Таким образом вы оказываетесь в беспрогрышной ситуации, поскольку каждая реакция клиента воспринимается как успех. Он чувствует облегчение, так как начинает понимать, что не должен реагировать каким - то определенным образом.

Один из приемов состоит в том, чтобы слегка изменить свой голос в тот момент, когда вы говорите о реакции, которую хотите вызвать.

Наведение транса: "Вы можете погружаться в транс медленно, постепенно или быстро, с открытыми или закрытыми глазами или вовсе не погружаться?"

Создание установки на обучение: "Вы можете понять все, что с вами произошло или же вам это будет понятно только частично. Вы можете отдавать себе отчет о том, что вы узнали или же оставаться в неведении. Или, возможно, вы вообще ничего не поняли" . "Вы хотите получить отсюда много знаний или мало знаний, или вы вообще не хотите получать никаких знаний?"

Использование опыта, полученного в трансе: "Вы можете не использовать этот опыт или использовать этот опыт, можете изменить его так, как вам угодно, использовать часть его, либо придумать что - то совершенно новое" . "Вы хотите применить ваши знания во многом или только в некотором, или совсем нигде не хотите применить?"

Левитация руки: "Ваша рука может подняться до уровня лица или она может остаться там, где она находится, или остановиться на полпути, или подняться только чуть - чуть, или же подняться совсем, став еще тяжелее" .

Амнезия: "Вы можете помнить все, что пережили, или кое-что из того, что пережили, или вообще ничего" . "Вы хотите забыть материал сейчас, потом или вообще не хотите забывать?"

М. Эриксон, например, говорил клиенту быстро и громко: "Вы хотите войти в транс быстро?" Затем понижал голос, когда произносил: "Или медленно?" И издалека безразличным спокойным тоном: "Или вообще не хотите входить?" Таким образом, он голосом определял тот выбор, который был ему предпочтительнее.

ПРИМЕРЫ ШЕСТИШАГОВОГО "ЭКСПРЕСС - ВНУШЕНИЯ" .

I. Клиент чувствует себя не очень уверенно и хотел бы ВСПОМНИТЬ и ощутить те состояния, когда он был уверен.

1. Трюизм: "Люди могут чувствовать себя уверенно" .

2. Предположение: "Прежде, чем успокоиться, сделайте глубокий вдох" .

3. Вопрос на привлечение внимания: "Интересно, вы уже чувствуете, что становитесь уверенным?"

4. Использование противоположностей: "Чем дольше вы пытаетесь сопротивляться своей памяти, тем увереннее вы становитесь" .

5. "Выбор без выбора" : "Вы хотите быть уверенным сейчас или попозже, стать уверенным сразу или постепенно, или совсем не хотите стать уверенным?"

II. Клиент с болью в ноге.

1. - "Люди могут избавиться от боли в ноге, она у вас ослабеет" .

2. - "Прежде, чем вы избавитесь от боли в ноге, она у вас ослабеет?"

3. - "Интересно, вы чувствуете, что избавляетесь от боли в ноге?"

4. - "Чем быстрее и глубже ваша нога расслабиться, тем быстрее исчезнет боль" .

5. - "Вы хотите, чтобы ваша нога перестала болеть сейчас или потом?"
6. - "Вы хотите, чтобы ваша нога перестала болеть сейчас, потом или вообще потом никогда не болела?"

III. Клиент хочет вспомнить образ друга, которого давно не видел. Задача создать галлюцинацию, образ этого друга.

1. - "Люди порой видят галлюцинации".
2. - "Прежде, чем вы увидите образ друга, вы вспомните, как он выглядел" .
3. - "Интересно, вы уже видите образ друга?"
4. - "Чем больше вы расслабитесь, тем лучше вы увидите образ своего друга" .
5. - "Вы хотите увидеть эту галлюцинацию ясно или не очень?"
6. - "Вы хотите увидеть образ своего друга сейчас, потом или вообще не хотите его видеть?"

Использовать транс можно, например, следующим образом.

Гипнотизер делает следующее внушение:

1. "Ваше подсознание может вспомнить давно забытое впечатление, которое поможет вам создать образ вашего будущего состояния. Смотрите и ждите, что появится. Когда вы вспомните это впечатление, кивните головой или поднимите палец" . . .

2. "На уровне вашего подсознания вы начинаете связывать это впечатление как ресурс с вашим образом достижения" . . .

3. Пауза. . . "И когда вы закончите соединять это прошлое впечатление с образом будущего, вы можете испытать чувства уверенности в себе, удовлетворенности, а также безопасности оттого, что знаете, что ваше подсознание имеет все те необходимые ресурсы, которые вам нужны для достижения ваших целей" .

7. ПЕРЕОРИЕНТАЦИЯ. Мне очень нравится следующий вариант М. Эриксон.

Терапевт делает внушение, что сегодня вечером или ночью, может быть, в сновидениях, а может - завтра или на следующей неделе, либо в какой - то иной период времени клиент вдруг увидит яркую вспышку света, которая полностью поглотит его внимание и он вспомнит снова это давнее впечатление и оно предстанет перед ним в особом свете. Затем терапевт переориентирует клиента на ситуацию "здесь и сейчас" .

ГЛАВА III. ТЕРАПЕВТИЧЕСКИЕ ТРАНСОВЫЕ ТЕХНИКИ

I. ЧЕТЫРЕХШАГОВАЯ ТЕХНИКА "СПЯЩЕЙ РУКИ".

Разработана Д. Гриндером и Р. Бэндлером для взрослых и детей - комбинация НЛП и гипноза.

В дальнейшем, думаю, не стоит упоминать о шаге 1 - вхождение терапевта в рабочее состояние и шаге 2 - присоединение к клиенту - потому что для нас это стало трюизмом.

Шаг 1. Обращаемся к клиенту: "Вы знаете, что у вас есть спящая рука, которая видит сны?" Когда клиент заинтересуется

Шаг 2. "Какую телепередачу вы больше всего любите?" Пока клиент оценивает визуальную информацию, вы смотрите, в какую сторону движутся его глаза.

Шаг 3. Терапевт поднимает руку клиента С ТОЙ ЖЕ САМОЙ стороны и говорит: "Я поднимаю Вашу руку и она опустится только тогда, когда Вы посмотрите весь фильм". Клиент смотрит свою любимую передачу.

Шаг 4. Один (или несколько) раз терапевт "останавливает передачу", сказав "А сейчас время для рекламы" и производит любые внушения или иные сообщения.

II. ШЕСТИШАГОВАЯ ТЕХНИКА ПЕРЕФОРМИРОВАНИЯ С ИСПОЛЬЗОВАНИЕМ ДИССОЦИАЦИИ И ВИЗУАЛЬНОГО СМЕШИВАНИЯ (РЕФРЕЙМИНГ - Ш)

Разработана и опробована мной. Полученные результаты показывают, что эффективность этой техники по крайней мере не ниже, чем при рефрейминге I (он описан в I - ой части пособия). Показания - те же.

А. Вовк обратил мое внимание на технику "визуального смешивания".

Этот визуальный метод интеграций с использованием визуальных якорей Бэндлер и Гриндер применяли для работы с так называемыми "множественными личностями". Желающих помочь таким личностям отсылаю к их работе "Из лягушек в принцы".

ТЕХНИКА "ВИЗУАЛЬНОГО СМЕШИВАНИЯ" заключается в следующем.

Шаг 1. Идентификация проблемы. Предлагаем клиенту: "Обратись внутрь себя, найди часть личности, ответственную за проблему (или нежелательное поведение) и по левой руке выведи на левую ладонь". Если клиент этого не может сделать, говорите ЧТО-нибудь ЕЩЕ до тех пор, пока он это сделает. "Посмотри на эту часть: как она выглядит?" Если клиент ее не "видит", то - "А как бы она выглядела, если бы ты ее видел?" и т. п. Обычно она похожа на клиента (его возраста или моложе). Реже она может быть похожа на какого-нибудь другого человека (даже быть другого пола) или животное, или выглядеть как какой-нибудь предмет или геометрическое тело, или походить на фантастическую фигуру, или быть абстрактным образом, цветом. Комментарии терапевта (бу - бу - бу) направлены на то, чтобы клиент "ПРИНЯЛ" эту часть своей личности (а еще лучше - полюбил ее).

Шаг 2. Идентификация ресурса.

"Спроси его (ее), чего ему не хватает, чтобы ему было хорошо. . ." Когда клиент получил ответ (например, - уверенности, радости, доброты и т. п.): "Найди внутри себя эту часть личности (ресурсную) и по правой руке выведи ее на правую ладонь. Посмотри на нее". (ресурсная часть должна быть по размеру не меньше проблемной, в ином случае после шага 3 нужно будет повторить шаг 2).

Шаг 3. Слияние и интеграция.

"Попроси ресурсную часть помочь проблемной (обычно согласие получается сразу), а проблемной части скажи: "сейчас я тебе помогу" . После этого добейтесь, чтобы клиент соединил (слил) эти визуальные образы, сдвигая и соединяя руки. Непременно должна произойти интеграция и в кинестетической системе; только тогда изменения будут стабильными. Когда процесс интеграции завершится

Шаг 4. Экологическая проверка.

1 - ый этап: "Посмотри, что получилось. Тебе нравится эта часть личности?" Если нравится, - "Возьми ее внутрь себя" . Если не нравится - перейти на шаг 2: "А чего ей теперь не хватает?"

2 - ой этап: " Обратитесь внутрь себя и спроси, есть ли часть личности, которая возражает (неудовлетворена) против полученного результата" . Если такая часть личности есть, повторить работу с ней, начиная с шага 1.

Шаг 5. Если - нет: "Поблагодари все части личности, участвовавшие в работе и подсознание в целом" .

Показания для данной техники те же, что и для описанной в части 1 семишаговой техники интеграции якорей и техники взмаха, только если там мы работаем "с картинами" , то здесь - "со скульптурами" и последние не привязаны к конкретным событиям в жизни клиента. Предпочтение техники определяет НАМЕРЕНИЕ клиента, как и НАМЕРЕНИЕ терапевта. Я предпочитаю "скульптуры" и, наверное, поэтому они у меня дают более быстрый и красивый результат. Процедура для меня и клиента протекает как приятная увлекательная игра.

РЕФРЕЙМИНГ III

Шаг 1. Определить нежелательное поведение или симптом.

Шаг 2. Войти в контакт с частью, порождающую выделенное поведение. Это делается также, как в технике "визуального смешивания": клиенту предлагается обратиться внутрь себя, найти эту часть и по левой руке "ВЫВЕСТИ ЕЕ НА ЛЕВУЮ ЛАДОНЬ".

Шаг 3. Затем идет диалог с этой частью: - знакомство с ней и принятие ее и ее функции клиентом; - выяснение, что она старается делать для клиента. Если ее намерение кажется нежелательным, отступаем на шаг назад. Так делаем до тех пор, пока выясним позитивное намерение; - просим ее рассмотреть другие варианты достижения той же цели, произвести их экспертную оценку: действительно ли каждый вариант не менее эффективно приводит к той же цели (чем тот, который использует она) и отобрать не менее трех вариантов среди таких эффективных. Сообщить, что варианты будут ей предложены творческой частью.

Шаг 4. "Обратите внутрь себя, найдите творческую часть и по правой руке выведите ее на правую ладонь". Если ее нет, терапевт создает ее. Далее клиент знакомится с ней, выражает ей положительные эмоции (задача терапевта - помочь осознать их) и просит создать несколько способов удовлетворения намерения. Эти способы передавать части, ответственной за нежелательное поведение до тех пор, пока она отберет не менее трех. Попросить творческую часть сообщить эти способы сознанию. Если она не пожелает этого сделать, попросить ее сообщить, когда работа будет закончена. Часть, ответственную за нежелательное поведение, попросить сообщить сознанию, когда она выберет не менее трех способов достижения цели, которые не менее эффективны, чем тот, который она принимает. Если творческая часть не может найти такие способы спросить ее, каких ресурсов ей не хватает. После этого "отсадить" проблемную часть на стул, стол и т. п., обнаружить внутри себя ресурс, необходимый творческой части, вывести эту часть по левой руке на левую ладонь, убедиться, что это тот ресурс, который требуется и провести интеграцию ресурсной части с творческой (как об этом сказано в технике "визуального смешивания", шаг 3). Такое действие надо производить с любой частью, как только будет обнаружено, что ей недостает ресурсов. Убеждаемся, что теперь творческая часть может создавать новые варианты (прямо спрашиваем ее об этом). Если она все равно не готова, снова выясняем, какого теперь ресурса ей не хватает, достаем ресурс и проводим интеграцию. Так повторяем до тех пор, пока творческая часть будет готова к работе. После этого творческую часть "сажаем" на правую ладонь, а часть, ответственную за нежелательное поведение, - на левую ладонь. Возвращаемся к началу шага 4: просим творческую часть создать варианты и т. д..

Шаг 5. Предложите первоначально выделенной части принять новые возможности и взять на себя ответственность за их реализацию в случае необходимости. Сначала спрашиваем ее, согласна ли она, что три (или более) новых возможностей не менее эффективны, чем прежняя. Если - нет, повторяем шаг 4 сначала. Если да, просим сказать согласна ли она принять на себя ответственность за порождение этого нового поведения. Если она не хочет принимать ответственность за порождение нового поведения, спросите ее: а) "может быть ты хочешь, чтобы я, в свою очередь, сделал что - то?" Иными словами, "на каких условиях ты согласишься?" Если такое требование есть, выслушайте его и решите, согласны ли Вы на него. Если согласны, вопрос решен, если не согласны, вступайте в диалог и договаривайтесь; б) "каких ресурсов тебе не хватает для того, чтобы ты смогла взять на себя ответственность?" Узнав о необходимом ресурсе "достаньте" ресурсную часть и проведите интеграцию. Получив согласие, поблагодарите эту часть и спросите, когда она это сделает. Поблагодарите ее за согласие.

Шаг 6. Экологическая проверка. Предложите клиенту обратиться внутрь себя и спросить все части, есть ли кто-нибудь, кто возражает против принятия этого решения. Если есть, вернитесь циклически назад к первому шагу и повторите всю работу с этой частью. И так нужно продолжать до тех пор пока не останется никаких возражений. После этого: "Поблагодарите каждую часть за то что она сделала сейчас для Вас" . "А потом поблагодарите свое подсознание" .

Таким же образом проводится контекстуальное переформирование.
В дальнейшем клиент сможет применять Рефрейминг III самостоятельно.

просил их подняться на гору Скво. И пока они поднимались на эту гору, к ним конечно же приходило какое - то важное знание. И каждый, кто возвращался к М. Эриксону, действительно приобретал какое - то важное знание. И М. Эриксон будет смотреть на этого человека и очень мудро будет говорить ему: "Запомните это. . . . А действительно, только мудрый человек мог создать эту технику.

VI ТЕХНИКА "ПРЕДСМЕРТНОГО ПРОЩЕНИЯ".

Идею ее мне подсказала работа Э. Берна: в сценарном анализе у него есть описание "сцены смерти" в терминах, используемых первым вниманием. А. Вовк на семинаре по НЛП, говоря о расширении контекста, подчеркнул, что предсмертная агония большей частью связана с отреагированием (обиды и чувства вины) и о важности прощения (всем, кого обидел сам и кто обидел тебя). Предлагаю технику, которую опробовал я. Она применима, если клиент готов пережить сильные отрицательные эмоции ради результата.

Шаг 1. Присоединение к будущему. Можно использовать метафору М. Эрикsona (техника "Семь хрустальных шаров", шаг 9): "ветер быстро перелистывает настольный календарь, и Вы переноситесь в будущее. Когда ветер прекратиться, посмотрите, какой год будет на листке календаря. Это - год Вашей смерти по сценарию." Другой вариант: "Представьте себе светящееся табло, на котором цифры высвечивают нынешний год. Разрешите цифрам возрастать. Когда изменения прекратятся (произойдет остановка), кивните мне".

Шаг 2. Диссоциированное исследование себя в будущем. Когда клиент кивнул, спросите, какую цифру он видит, и скажите ему, что это год его смерти по сценарию. Попросите его посмотреть на себя диссоциировано: "как ты выглядишь, о чем думаешь, о чем сожалеешь, чем удовлетворен?". "Имей ввиду, что ты через несколько минут умрешь. Что тебе хочется сделать в эти последние минуты?" "Не забывай, что ты еще не там, пусть тот будущий поможет тебе настоящему: подскажет, как избежать ошибок и что надо тебе сейчас изменить. Поговори с ним, он умнее и опытнее тебя". "Когда тебе все станет ясно, кивни".

Шаг 3. Постановка задачи: ассоциирование себя с "будущим собой". Теперь я расскажу, что ты будешь делать дальше, но делать это сейчас не надо. Тебе предстоит самая трудная, но и самая важная часть работы: войди в тело себя будущего и почувствуй себя там, переживи то, что переживает он, зная, что сейчас умрет, и вспоминай всю жизнь, свои ошибки и достижения. Но прежде надо обеспечить тебя "страховочной веревкой" (как делают альпинисты), чтобы я в случае необходимости мог вернуть тебя сюда. Я обращаюсь к твоему подсознанию и прошу дать мне знак, по которому нужно будет вернуть тебя сюда, если потребуется прервать работу. Получив сигнал, терапевт благодарит подсознание за это. Он так же благодарит сознание и подсознание клиента за разрешение проделать эту работу. В качестве позитивного якоря может быть любой кинестетический, на который ставится позитивное переживание клиента (радость, уверенность, чувство защищенности, комфорта) - предлагается клиенту вспомнить такое переживание. Я предпочитаю в качестве якоря крепкое сжатие лучезапястного сустава клиента и движение, имитирующее "вытаскивание клиента из ямы"; направление "вытягивания" - из будущего в прошлое (типично: сверху - справа, вниз - влево; направление определяется по глазодвигательной стратегии клиента). Д. Гриндер предложил в качестве "страховочной веревки" три варианта:

1. Вариант, применяемый доном Хуаном. Клиент лежит на полу, терапевт мягко поворачивает его с боку на бок.

2. Терапевт становится за клиентом сзади, обхватывает его сзади руками и смыкает их на солнечном сплетении. Держать надо мягко, но надежно, чтобы чувствовался ритм дыхания. Это очень успокаивающая вещь для человеческого сознания.

3. Покачивание клиента, который устанавливает, насколько способ вселяет спокойствие. Можно покачивать взад - вперед. Хорошо, если покачивание скоординировано с дыханием клиента. Убедившись, что "якорь работает", подбадриваем клиента: "Ты в любой момент можешь прекратить работу и вернуться сюда в позитивное состояние, если будет очень трудно".

Шаг 4. Ассоциированное переживание будущей собственной предсмертной сцены. Спрашиваем клиента, готов ли он к работе, напоминаем о "страховочной веревке", с помощью которой он "будет возвращен сюда по его первому знаку". Предлагаем ему кивнуть, когда работа будет закончена. Обращаем внимание, что самое главное: а) вспомнить всех людей, встречавшихся в жизни и обидевших его; ИСКРЕННЕЕ простить каждого из них, так, чтобы каждый "этому поверил"; б) вспомнить каждого, кого когда-либо обидел, ИСКРЕННЕЕ попросить прощения и ПОЛУЧИТЬ ЕГО. Обращаем внимание клиента на то, чтобы "РАЗРЕШИТЬ СВОЕМУ ТЕЛУ делать все, что оно хочет: могут возникать вздрагивания, гримасы, выкрики, судороги": "тело - умнее тебя, в мышцах "зажаты" негативные программы и т. д.". Можно кратко изложить теорию "мышечного панциря" (В. Райх). Еще раз подбадриваем клиента, напоминаем о "страховочной веревке" и предлагаем начать работу. В процессе работы периодически подбадриваем клиента, напоминаем, что надо "разрешить телу сделать все, что оно хочет". Следим, не дает ли подсознание знак о "возвращении". Если мы получаем такой знак (что бывает редко), то "возвращаем" клиента в ресурсное состояние, хвалим его за смелость, проявленную в работе, ободряем его, говорим, что эту процедуру можно будет повторить в будущем, и тогда она станет переноситься легче и будет получен очень важный и полезный результат.

Шаг 5. Изменения.

Если клиент выполнил эту процедуру (об этом мы судим по его кинестетике, а он сообщает кивком головы), то предлагаем ему "вернуться сюда" и посмотреть на себя будущего: "изменился ли он, и как именно?" Периодически используем слова "слова М. Эриксона": "Хорошо... Запоминайте это... Это очень важно... А как Вы намеренны использовать полученные знания в дальнейшей жизни?" - и получаем ответ (см. технику неопределенного задания).

Шаг 6. Подведение итогов.

Предлагаем клиенту из "здесь и сейчас" посмотреть на себя в будущем, поблагодарить за все, что он сделал для настоящего, попросить и выслушать советы. Проститься. Поблагодарить подсознание за "все, что оно сделало" для клиента. Посидеть молча, осознавая В, А, К, О признаки озарения (состояние повышенного осознания). При желании клиент может сообщить эти признаки терапевту. Терапевт своим вторым вниманием (если он себе это разрешит) может видеть свечение вокруг головы, тела клиента.

VI. ТЕХНИКА "ПУТЕШЕСТВИЯ В ГЛУБИНУ СВОЕГО Я".

Предложена без названия А. Вовком.

Шаг 1. Обращаемся к клиенту с вопросом: "Как ты знаешь, что ты это ты?" Обычно в начале получаем ответ в дискретной системе, типа "Каждый человек это знает. . ." и т. д. , либо отказ "Не знаю. . . Знаю и все" . Используем работу с мета - моделью. Могут быть ответы: " Не помню" . Тогда вопрос: "А как именно ты помнишь, как знаешь, что ты вспоминаешь именно свое детство, видишь именно свою детскую фотографию? Сейчас ты выглядишь совсем иначе, но знаешь, что и это был ты" . . . и т. д. . Задавая различные вопросы, мы ведем клиента к тому, чтобы он обратил внимание на кинестетические ощущения, с которыми он бессознательно отождествляет себя. Задача терапевта - быть гибким. Например, можно спросить: "А кто это сейчас говорит: "Я" . А в каком месте тела он находится: в голове, шее, груди, животе или где-нибудь еще?" Наконец клиент отвечает (например, "в груди").

Шаг 2. Просим клиента исследовать, что собой представляет "Я" (В, А, К, О), сначала - снаружи. Используем технику наложения: "А какой формы "Я" ? А какова фактура поверхности? А какого цвета? Вкуса? Запаха? А какой звук ты слышишь?" Шаг 3. Здесь и далее можно выбирать один из двух вариантов: 1. Сказать клиенту: "РАЗРЕШИ этому шару (яйцу, кубу, и т. д.) увеличиться так, что ты окажешься внутри него" . После чего клиенту предлагается экспериментировать с этим: расширять границы "Я" до максимума, проверить свои ощущения и привести размеры "Я" к наиболее оптимальным (наиболее приятным) - нечто вроде Раджи йоги. 2. Предложить клиенту "уменьшиться до такого размера, чтобы можно было пройти через оболочку и войти внутрь" . Инструкцию варьируем в зависимости от реакции клиента. Например, если он "все равно не может попасть внутрь" , можно сказать: "Ну тогда просочись через оболочку" , или "Уменьшившись до размера хоть нейтрино, а оно свободно прони , или "Тогда уменьши свое внимание и отправь "автоматический зонд внимания "внутрь" и т. д. .

Шаг 4. Сказать клиенту: "А теперь исследуй, что внутри этого шара. Посмотри. . . , пощупай. . . , послушай. . . , понюхай. . . , попробуй на язык. . ." Если заблокирована визуальная система ("ничего не вижу"), то: "А какого цвета это "ничто" ? Если виден гомогенный цвет (черный, серый), предлагается следующая процедура: "Пропусти эту черноту через себя, через каждую клеточку тела, через глаза, уши, рот, легкие, сердце, желудок. . ." и т. д. . "И посмотри, что получилось" . После этого гомогенный цвет либо исчезает (тогда переходим к следующей процедуре), либо меняется, либо превращается в какой - либо предмет. Изменившийся цвет клиент снова "пропускает через себя в обратном направлении" (иногда требуется это сделать несколько раз: "Ты пропустил цвет не через все клетки организма. . .). Образовавшийся предмет можно так же "пропустить через тело" . Далее продолжим исследовать "шар" с помощью В, А, К, О - сенсорных систем. Внимание терапевта направлено на поиски асимметрии "шара" - линии (борозды, выступа), разделяющей личность на две части (обычно - правую и левую). Обнаружив асимметрию, просим исследовать "разграничительную линию" ("пройти" через нее, "пропустить" ее через себя). ИЛИ: "Посмотри на эту линию: нет ли где - то на ней места, которое отличается от других чем - либо. Пойди туда и исследуй это место" (В, А, К, О). После этого асимметрия исправляется или даже разделение исчезает. Тогда возвращаем клиента в "здесь и сейчас" . Если на этом шаге возникает кинестетическая реакция у клиента, применяем процедуру, описанную в следующей технике и возвращаем клиента из транса.

Эту технику можно использовать и как способ введения клиента в транс.

VII. ТЕХНИКА "ПУТЕШЕСТВИЯ ВО ВРЕМЕНИ" или "ПОХОД В ПРОШЛОЕ ЗА РЕСУРСАМИ".

Предложена без названия А. Вовком. Работа с "временными линиями" подробно описана.

Для введения в транс можно использовать любой прием, в том числе - предыдущую технику. "Путешествие в глубину своего "Я". Можно так же "идти от симптома", который хочет устраниить клиент. Тогда мы идем прямо от диагноза (или симптома). Например, клиент говорит: "У меня шейный остеохондроз". Вопрос: "А как ты ощущаешь его?" Он отвечает, например: "Боль в . . .". Дальше переходим на предыдущую технику - "Исследуй это образование (боль) снаружи: В, А, К, О". "Уменьшишься. . . и проникни внутрь. . . Посмотри, пощупай и т. д., где ты находишься? Что привлекает твое внимание (например, неприятно), с какой это стороны? . . . Иди туда. . . Если нет ясной картины, пропусти через себя. . . (В, А, К, О)".

Таким образом:

Шаг 1. Введение в транс.

Шаг 2. "Проникновение внутрь своей личности" (этот шаг требуется не всегда).

Шаг 3. Исследование информации, имеющейся в подсознании с использованием техники наложения. Здесь могут быть три варианта:

1) Появление ярких картин, звуков или (и) интенсивных переживаний (длительных или мгновенных), которые клиент идентифицирует с конкретными событиями своей личной истории - инсайт.

2) Столь кратковременное возникновение информации, что клиент не успевает ее осознать. В этом случае следует успокоить клиента: "Все нормально: подсознательное лучше знает, что тебе следует, а что не следует понимать. . . и т. п.".

3) Появление кинестетической или иной информации, смысл которой клиент не осознает. При кинестетической реакции возвращаемся на шаг 2, при визуальной, аудиальной, запахе или вкусового ощущения "пропускаем ее через себя". С возникающим телесным ощущением можно манипулировать еще двумя способами:

а) "пропустить через себя,

б) "разрешить ощущению сделать то, что оно хочет: "Этим ощущением твое подсознание хочет что - то сообщить тебе; куда ХОЧЕТ распространиться ощущение?"

Шаг 4. Типичным является "прохождение через темноту (часто - через трубу, туннель, коридор, желоб) к свету", т. е. к ресурсу. Здесь клиент нуждается в подбадривании, поддержке. Напомню, что ресурсом может быть: свет, текущая вода, для некоторых - ветер, друг, Бог.

Шаг 5. Предлагаем клиенту наполнить ресурсом все свое тело ("Это - Ваше горючее и т. п.). (Фактически клиент сделал два шага: "идентификация проблемы" и "идентификация ресурса").

Шаг 6. Интеграция.

Инструктируем клиента: "Сейчас ты наполнен ресурсами. теперь твоя задача - вернуться с ресурсами в настоящее (здесь и сейчас). Но дорогу сюда надо пробить. Эффективность будет зависеть от количества ресурсов в твоем теле и скорости движения. Нужно будет твое тело, наполненное ресурсами, стремительно бросить сюда, оно как таран или стрела, выпущенная из лука, или как снаряд: оттуда - сюда. Возможно, какие - то препятствия ты пробьешь с первого раза, но скорее всего, рано или поздно ты сможешь пробить очередное препятствие. Это значит, что ты потратил часть ресурсов.

Тогда снова вернись и наполнись ресурсами, и снова стремительно двигайся сюда. Иногда, чтобы пробить какое - то препятствие, требуется ударить в него 2 - 3 - 5 и более раз. . . И когда ты проложишь широкую прямую дорогу оттуда - сюда, сообщи мне: "Я вернулся сюда" , и я скажу, что радо делать дальше. "И еще: РАЗРЕШИ своему телу делать те движения, жесты, мимику, произносить слова, которые оно хочет делать.

ЭТО ОЧЕНЬ ВАЖНО.

Негативные программы заложены в мышцах, перед исчезновением они срабатывают (как распрямляется сжатая пружина). Будешь ты видеть препятствия или нет, не имеет значения" . Если клиенту все понятно, просим его начинать. Терапевт при этом не вмешивается, только следит за невербальными (и вербальными, если они возникают) реакциями. Если клиент себя сдерживает, можно напомнить о том, чтобы он "дал телу возможность отреагировать" и о необходимости возвращаться за ресурсами и - "как можно стремительнее бросал свое тело на препятствие" . Этот шаг - "слияние и интеграция" .

Шаг 7. Экологическая проверка.

Предлагаем клиенту за время вдоха "вернуться и наполниться ресурсами" , а за время выдоха "возвратиться сюда" . Если он не успевает, предлагаем ему продолжить шаг 6. Если успевает

Шаг 8. Присоединение к будущему. Предлагаем клиенту вернуться, наполниться ресурсом и стремительно вернуться сюда, но не останавливаться, а "проскочить в будущее, пока не остановишься" . Обычно клиент "уходит в будущее" на несколько лет или десятилетий, а иногда и дальше: почти до самого конца жизни и даже после "физической смерти" . В последнем случае предлагается продолжить работу (как при шаге 6). Это бывает (по моему опыту) тогда, когда ресурс также находится "в прошлой жизни" или "в космосе" . У всех таких моих клиентов при продолжении работы обнаруживается, что клиент двигается по замкнутой кривой (эллипсу). Разрыв линии ("физическая смерть") соединяется ресурсным светом и становится неотличим от остальных участков линии. При этом иногда возникает "знание возраста, когда наступит физическая смерть" . Однако, прежде чем клиент это сделает, мы рекомендуем ему "войти в разрыв и побывать там" : "здесь ты получишь ОЧЕНЬ ВАЖНУЮ для тебя информацию, можешь понять НЕЧТО, представляющее для тебя огромную ЦЕННОСТЬ" . При достижении апогея наступает временное замедление движения (надо подбодрить клиента), а потом - поворот назад (по другой дуге эллипса) и возврат к ресурсу. Когда "эллипс замкнулся" часто возникает ощущение, что "свет хлынул внутрь эллипса, заполнил всю его плоскость" , которая "стала излучать его наружу" . Чаще бывает, что клиент "видит себя в будущем" . Если он там себе не нравится (что бывает крайне редко), предлагаем "вернуться в прошлое и принести в будущее ресурсы" . Когда клиент себе понравился, предложить ему "послушать себя будущего, который всего достиг и для которого твоё настоящее стало прошлым" . Спрашивать его обо всем, что непонятно, возражать если с чем - то не согласен. Внутренний диалог продолжить до достижения полного взаимопонимания и взаимного согласия. После этого поблагодарить себя будущего и проститься до того времени, когда "я доживу до времени; и там мы соединимся" .

Шаг 9. Переписывание личной истории.

Посмотреть на себя прошлого, поблагодарить за ресурсы. "Теперь настала твоя очередь сделать полезное для себя - ребенка. Пойди в прошлое, наполнись ресурсами и помоги себе - ребенку. Пройди с ним вдвоем весь твой жизненный путь и помоги ему вырасти более счастливым, чем ты: проводя его по жизни, поддержи его в трудной ситуации, посоветуй избежать неправильных поступков, помоги преодолеть возникающие проблемы и т. д. . Теперь он будет не один: ты всегда и везде с ним. Чем больше неприятных ситуаций ты исправишь, - тем лучше будет результат. . . Помоги ему вырасти

счастливым. . . И когда он достигнет твоего возраста (секунда в секунду), поставь его перед собой и скажи мне, что закончил эту процедуру" . Этот шаг клиент также делает самостоятельно.

Шаг 10. Интеграция новой (ресурсной) части личности.

Предлагаем клиенту "посмотреть на себя, которому ты помог вырасти" . "Он тебе нравиться? Он действительно лучше тебя?" Когда клиент подтвердит это, предложить ему "обнять себя за спину, прижать его к себе и втолкнуть внутрь себя, разрешив ему заполнить твое тело" . Просим клиента замечать все, что происходит. . . В процессе протекания озарения можно подсказать клиенту. "Ты бы доверил ему руководить своими поступками, чувствами, мыслями?" После подтверждения этого предложить: "Передай ему управление своим телом и личностью. " Можно спросить: "А сможет он вылечить тебя от. . . ?" (называется соматический симптом, с которым клиент работал). При подтверждении: "Спроси его, когда он это сделает и что при этом должен делать ты" .

Эта техника имеет другой вариант, где активность сознания клиента минимальная. Этую технику демонстрировал С. Сергеев.

Шаг 1. Вводим клиента в транс.

Шаг 2. Просим подсознание "вести" клиента в "прошлое, в самое начало, когда это случилось в первый раз. . . - чуть раньше, когда еще все было хорошо, в состояние комфорта, защищенности. . . и т. д. . Эти фразы мы периодически повторяем, когда замечаем у клиента появление негативных переживаний.

Шаг 3. При входлении клиента в ресурсное состояние (позитивные переживания) спрашиваем подсознание, действительно ли оно привело клиента к ресурсам. При отрицательном ответе просим его продолжать "вперед (или - назад) - в прошлое и т. д. ". При положительном ответе просим клиента "наполниться ресурсами" и далее повторяется предыдущая техника, начиная с шага 6. Чтобы понять ответы подсознания используем опыт, полученный при проведении Рефрейминга. Если ресурс - Бог, поговорить с ним, узнать что ты делал не так, попросить его совета, как измениться и т. п. . Для людей с индивидуальным кармическим мифом подсознание "проводит" клиента через все предыдущие жизни - в ту и то время, которое предшествовало совершению поступка, утяжелившего карму. Когда клиент "наполнился ресурсом" , предлагаем ему решить, совершил ли он тот же поступок или сделал что - то другое и что именно. Поступив по - новому, он "возвращается назад" , он проходит через место, где "был период между воплощениями" . Их этого места ему предлагается "обратиться ко всем людям, встречающимися ему во всех жизнях и попросить прощение у тех, кого он когда - либо обидел и простить всех, кто обидел его" . После этого возвращаем клиента в "здесь и сейчас" и больше ничего не делаем, пока он переживает состояние озарения. Данная техника имеет массу вариантов (как почти все техники, описанные в данной части методического пособия).

В заключение главы предлагаю разработанную и опробованную мной технику, место которой, скорее, в части 1.

VIII. ТЕХНИКА ИЗМЕНЕНИЯ ЛИЧНОЙ ИСТОРИИ С ИСПОЛЬЗОВАНИЕМ ВИЗУАЛЬНОЙ СИСТЕМЫ.

При работе с интеграцией якорей мне иногда приходилось сталкиваться с трудностью (К): у клиента бывало очень много негативных программ и стирание некоторых не приводило к "эффекту домино". Это бывало у лиц, имеющих много негативных программ в возрасте от 2 до 7 лет. Известный мне способ - последовательное стирать каждый негатив - в этом случае долг и труден для клиента. Я решил "искать в другой своей сенсорной системе" (В), где и обнаружил информацию. У меня и коллег данная техника работает. Мы ее применяем после предварительного "стирания" нескольких программ, если после этого не получаем ожидаемого результата.

Шаг 1. Инструкция для клиента - приводится вариант, когда визуальная система осознается клиентом. "Ты обнаружил, что негативные программы хранятся в памяти в виде картин (слайдов). Но на самом деле на каждой теме в мозгу человека имеется документальный кинофильм. Сейчас нас с тобой интересует тема... (например, страх). На нее имеется фильм с условным названием ("как я впервые в жизни испугался, боялся в течение жизни, боюсь сейчас и буду бояться дальше..."). Тебе нужно просмотреть этот фильм диссоциированно, пропуская его кадр за кадром через позитивную картину. Не наше с тобой дело указывать подсознанию с какой скоростью "прокручивать фильм" и не твоему сознанию решать, следует ли тебе ясно осознавать и понимать, что изображено на каждом кадре и с какими событиями твоей жизни он связан. Может оказаться, что ты вообще не осознаешь, что изображено на большинстве кадров (кадр, например, будет черным). Или вообще ты не будешь смотреть фильм, а "как бы смотреть как бы фильм". Все это не имеет значения - ты просто зритель. Но всякий раз, когда тебе покажется, что кадр, возможно, негативный, останавливай его и полностью стирай позитивным. Фильм останови, когда он дойдет до настоящего момента". Когда клиент поймет инструкцию и будет готов к ее выполнению, предлагаем ему начинать.

Шаг 2. Стирание негативных кадров в прямом порядке.

Клиент выполняет задание самостоятельно. Когда он сообщит, что все сделал", спрашиваем его, много ли было негативных кадров и полностью ли он их стер". Ответ клиента существенного значения не имеет.

Шаг 3. Стирание негативных кадров в обратном порядке.

Инструктаж клиенту: "А теперь просмотри фильм снова, но в обратном порядке: от настоящего момента до самого начала". Работу клиент выполняет самостоятельно. Обычно приходится несколько раз возвращать клиента к шагу 2 - до тех пор, пока он сообщит, что "не осталось ни одного негативного кадра".

Шаг 4. Экологическая проверка.

А теперь просмотри фильм сначала в прямом, потом - в обратном порядке, "запустив" его с большой скоростью. Может быть, ты не стер 1 - 2 (или больше) негативных кадров". Включи кинестетику.

Шаг 4 повторяется до тех пор, пока клиент не будет уверен, что "сделал все как надо"

Шаг 5. Экологическая проверка.

"Теперь посмотри фильм дальше: что ты будешь чувствовать в аналогичных ситуациях, когда они возникнут в будущем". Можно проверить, что будет в течение года или "до конца жизни" или: "Придумай" в будущем самую тяжелую из всех возможных ситуаций, так, чтобы она абсолютно точно была негативной. Пусть твое подсознание

включит ее в кадр, который появится КОГДА-нибудь в будущем" . "Если это будет негатив - стирай его до конца, проведи экологическую проверку" . Когда клиент при всем желании не сможет обнаружить негативный кадр в будущем, работа закончена.

ГЛАВА IV. ДАЛЬНЕЙШЕЕ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ В НАВЕДЕНИИ ТРАНСА.

М. Спаркс на семинаре по эриксоновскому гипнозу дает участникам ряд ОБУЧАЮЩИХ УПРАЖНЕНИЙ; некоторые из них приводятся ниже.

1. ПРИСОЕДИНЕНИЕ К ПОВЕДЕНИЮ.

Упражнение проводится в группе из трех человек.

1. Участник N 1 - субъект - просто сидит в кресле, он является моделью.
 2. Участник N 2 сидит в кресле напротив и имитирует физиологию первого.
 3. Участник N 3 - "режиссер" и действует подобно ему. Он помогает - участнику N 2 достигать совершенства в присоединении. Обращайте внимание на все части тела: ноги, руки, голова, губы и т. д. .
 4. Когда режиссер удовлетворен тем, как участник N 2 присоединился к участнику N 1, он (режиссер) просит участника N2 закрыть глаза, после чего Участник N 1 меняет позу.
 5. Участник N 2 открывает глаза и снова присоединяется к участнику N 1.
 6. Весь цикл повторяется 4 раза, после чего происходит смена ролей.
- Каждый участник должен побывать во всех трех ролях.

2. ИГРА "КАЛИБРОВКА".

Предложена не Спарком, а Френком Пьюселиком на проводимом им семинаре по семейной терапии в С - Петербурге в сентябре 1994г. Материалы семинара не изданы.

Задача упражнения - научить участников распознавать, останавливать (что проще в самом начале их возникновения) и вызывать наиболее часто возникающие эмоциональные состояния человека. . . Он предлагал терапевтам запоминать у клиента позы и слова, присущие каждому состоянию. Таких состояний Френк выделил шесть:

- 1) позитивно - активное;
- 2) позитивно - пассивное;
- 3) негативно - пассивное;
- 4) негативно - активное;
- 5) состояние активного быстрого хорошего обучения (открытость к принятию нового опыта);
- 6) состояние, мгновенно останавливающее человека от проявления бурных негативных эмоций ("кнопка безопасности" , "спасательный якорь"). Им может быть воспоминание о смешной ситуации или какой - либо сильной реакции. Вызвав (или обнаружив) это состояние у клиента, надо установить якорь - слово ("споткнуться" , "упасть" и т. п.).

Кроме этих шести полезно научиться вызывать еще одно позитивное состояние, разное у разных людей, например, у музыканта, когда он играет (вообще при занятии любимым делом).

Упражнение проводится в парах. Сначала - с первыми четырьмя состояниями. Следующая часть упражнения - с остальными тремя. 1. Первый участник показывает, как он выглядит в четырех разных состояниях, второй - запоминает.