



*Преврати свой интеллектуальный
потенциал в прибыль*

Ричард Бендер, Джон Гриндер.

Наведение транса

1

«Киевский Центр НЛП и тренингов»

г. Киев, ул. Урицкого 7, кв. 50, 9 этаж.

www.kcnlp.com.ua e-mail: nlp@kcnlp.com.ua

www.larina.kiev.ua e-mail: nlp@larina.kiev.ua

тел. (044) 228-39-37

тел. (044) 587-56-00

моб. (063) 156-79-40

моб. (067) 904-94-38



Преврати свой интеллектуальный потенциал в прибыль

B_v_e_d_e_n_i_e_

Тема наших занятий - гипноз. Мы могли бы тут же затеять спор, есть ли вообще такая вещь, а если есть, то в каком смысле это понимать. Но раз уж вы уплатили деньги и пришли сюда на семинар по гипнозу, то я не стану об этом спорить.

Мы проведем здесь вместе три дня, и я надеюсь, что за это время вы поймете, в каком смысле подобный спор мог бы оказаться полезным. Вы обнаружите, что уже немало знаете о гипнозе под другими названиями, или без всяких названий. Вы обнаружите превосходные примеры измененных состояний сознания в некоторых переживаниях, испытанных многими из вас. Надеюсь, в течение этих трех дней вы будете не только учиться, но и получать от этого удовольствие.

Полагаю, что вы пришли сюда, имея в виду по меньшей мере две цели. Во-первых, вы рассчитываете узнать, насколько полезно и эффективно может быть для вас гипнотическое запечатление, какова бы ни была интересующая вас область применения: психотерапия, управление, образование, уход за больными, торговля или что-нибудь другое. Полагаю, вы хотите узнать, какие новые возможности открывает перед вами гипнотическое запечатление, чтобы расширить свой репертуар и еще эффективнее делать свое дело. Во-вторых, как я уверен, многие из вас заинтересованы в изменении собственной личности и хотели бы использовать приобретенный здесь опыт, чтобы произвести в ней ряд изменений.

Приглашаю вас приступить к этой работе, отчетливо сознавая обе указанные цели. Занимаясь нашим предметом, мы будем производить демонстрации, объяснять происходящие при этом явления и предлагать вам упражнения под нашим руководством, рассказав, чего мы от вас хотим.

Гипнотическое запечатление усваивается точно так же, как любой другой навык. Чтобы ему научиться, нужна практика. Полагаю, большинство из вас умеет управлять автомобилем. Если вы не водите автомобиль, вспомните какой-нибудь другой перцептуально-моторный навык, которым вы владеете: езду на велосипеде, катание на роликах или любой атлетический вид спорта. Если вы припомните, как впервые пытались овладеть сложным навыком вождения автомобиля, то обнаружите, что вам приходилось контролировать много разных вещей. Ваши руки делали несколько вещей сразу. Можно предполагать, что вы держали руками руль, или, во всяком случае, одной рукой, в то время как другая работала с переключением передач, если только оно было у вашей машины. В то же время вам надо было следить за тем, что делают ваши ноги, и это было нелегкой задачей. Ноги должны были выполнять три разных функции, причем их надо было иногда координировать друг с другом. Возможно, вам случалось включать торможение, не включив одновременно сцепление, и вы помните возникавшие при этом катастрофические последствия. На все это вам приходилось обращать внимание, и вдобавок отдавать себе некоторый отчет в том, что происходит вне машины.

Здесь вы будете делать то же, чего требует любой сложный перцептуально-моторный навык: задача будет разложена на маленькие куски или отрезки, чтобы вы могли индивидуально выполнять каждый маленький отрезок, пока не овладеете им. Как только вам удастся превратить каждый отрезок в автоматический, эффективный, бессознательно выполняемый навык, перед вами открываются новые возможности - другие компоненты задачи. Затем вы доводите новые отрезки до уровня бессознательного, эффективного перцептуально-моторного шаблона, чтобы вам не приходилось обращать на них сознательное внимание.



Преврати свой интеллектуальный потенциал в прибыль

Самый легкий способ овладеть гипнозом - это осваивать на практике маленькие куски, каждый в отдельности, точно так же, как вы научились многим другим навыкам вроде вождения машины. Завершающее испытание вашего искусства в гипнозе, как я полагаю, должно состоять в следующем. Вы должны уметь, войдя в комнату, начать взаимодействие с любым человеком и вызвать у него требуемый гипнотический результат специфического вида, причем без необходимости составлять себе какую-либо сознательную стратегию. По моему мнению, этого нельзя достигнуть за три дня, то есть трех дней недостаточно, чтобы научиться действовать изящно, систематически и бессознательно, как это делает настоящий хороший гипнотизер. Но в течение этих трех дней мы разобьем общую задачу гипноза на отрезки и предложим вам упражнения с этими отдельными кусками. Часть времени будет предназначена для упражнений в отдельных навыках; другую же часть мы отведем для построения связной системы, которая должна дать вам общую стратегию гипноза. Я рассчитываю, что вы будете продолжать упражнения в этих навыках после семинара, и что в особенности этим будет заниматься ваше подсознание. Надеюсь также, что для достижения тех же результатов вы будете прибавлять к своему репертуару собственные средства, вдобавок к тем, которым научитесь здесь.

Мы занимаемся всю жизнь маловразумительным делом, которое называют моделированием. Моделируя, мы пытаемся строить описания, как можно что-нибудь сделать. Мы заинтересованы при этом в двух вещах: в постановке правильных вопросов о том, что нам надо знать и в описании того, что приводит к цели. Моделирование несколько напоминает составление поваренной книги.

В течение предстоящих трех дней мы хотим научить вас модели, как делать гипноз. Это нестина, не ответ и не действительность. Если вы, по вашему мнению, знаете, что происходит "в действительности" и захотите поспорить со мной о том, что происходит в действительности, то я не смогу с вами спорить, потому что я этого не знаю. Но _к_о_е_-ч_т_о_ я знаю: я _з_н_а_ю_, как делается гипноз. Почему это действует, я не знаю. Я знаю, что гипноз действует так же, как вы учитесь, запоминаете и тому подобное. Он действует точно так же, как вы понимаете язык.

Хотя гипноз не является чем-то особыенным, непохожим ни на что другое, но в контексте, в котором мы вас будем учить гипнозу, это очень сильное средство. И я хотел бы, чтобы вы представляли его как средство для достижения некоторой специальной цели. Это - усилитель. Что бы вы ни делали

- продаете ли вы автомобили, или занимаетесь психотерапией, или работаете с присяжными - вы можете вызывать при этом у людей более интенсивные реакции. Вы будете делать то же, что вы делаете, но гипноз даст вам возможность делать это с большим воздействием. Сам по себе гипноз не сделает ничего.

Следует заметить, что гипноз - не панацея. Я применяю гипноз уже семь лет, но, просыпаясь по утрам, иногда все еще чувствую усталость. Поскольку у меня нет привычки к кофе, чашка кофе, выпитая с утра, вызывает у меня дрожь. Когда я падаю, я ушибаюсь. И если у меня болит зуб, я могу устраниить боль с помощью гипноза, но все же мне придется обратиться к врачу, чтобы что-нибудь сделать с этим зубом. Я считаю, что эти ограничения относятся не к гипнозу как средству, но главным образом ко мне самому. В наше время гипноз и искусство коммуникации находятся, как области знания, в младенческом состоянии.

Процесс обучения гипнозу несколько необычен, поскольку, в отличие от большей части вещей, которым вы учитесь, вы уже знаете, как это делается. Вся трудность в том, чтобы это заметить.



Преврати свой интеллектуальный потенциал в прибыль

Поэтому, вместо длинного и подробного описания, я попрошу вас сейчас кое-что проделать, а потом присмотреться к тому, что вы делали.

У_п_р_а_ж_н_е_н_и_е_—_1

Попрошу вас разбиться на группы по три человека. Пусть один из вас, обозначаемый буквой А, думает о чем-нибудь, подходящем к следующему описанию: с_и_т_у_а_ц_и_я_, _в_к_о_т_о_р_у_ю_ _в_ы_ _г_л_у_б_о_к_о_ _в_о_в_л_е_ч_е_н_ы_, _с_ _о_г_р_а_н_и_ч_е_н_н_ы_м_ц_е_н_т_р_о_м_ _в_н_и_м_а_н_и_я_. Для некоторых людей это бег трусцой, для других - чтение книги. Занятие может состоять в том, чтобы писать, смотреть телевизор, сидеть в кино, вести машину в длительном маршруте - в общем, делать что угодно, подходящее к приведенному описанию.

Если вы - А, скажите двум другим членам вашей группы, Б и В, в чем состоит ваше переживание. Сообщите им только название вашего переживания, в виде одного слова: бег, плавание и тому подобное <В подлиннике jogging (бег трусцой), sailing (плавание под парусом). Поскольку английский язык отличается особой сжатостью, требование "одного слова" здесь неосуществимо в русской речи; впрочем, оно и не должно пониматься буквально. - Прим. перев.>

Если вы сообщите им слишком много подробностей, их задача будет слишком легкой. Скажите им только одно слово, сядьте, закройте глаза и сделайте вид, будто вы находитесь в гипнозе, - ведь все это все равно притворство. Теперь пусть два других человека опишут, что, по их представлению, д_о_л_ж_н_о_ _б_ы_л_о_ _б_ы_ быть, в чувственных терминах, если бы вы испытывали это переживание. Магические слова здесь - д_о_л_ж_н_о_ _б_ы_л_о_ _б_ы_, потому что если кто-нибудь бегает трусцой, а вы скажете ему, что яркое солнце освещает его тело, то это не обязательно д_о_л_ж_н_о_ _б_ы_л_о_ _б_ы_ быть. Ведь бегать можно и ночью, и в пасмурный день. Но при этом кожа человека должна иметь какую-то температуру. Итак, вы должны говорить нарочито неопределенно <Первое слово означает "хитро, ловко, искусно", второе - "неопределенно, неясно, смутно" - Прим. перев.>. Пусть Б и В скажут, по очереди, по две фразы или по два предложения. Один, например, скажет: "Вы ощущаете вашим телом температуру воздуха и место, где ваша нога касается земли". Другой же скажет: "Вы замечаете биение вашего сердца. Вы чувствуете температуру вашей кожи". Все эти переживания должны быть.

Вот и все описание, какое я даю вам для начала. Проделайте это, наблюдайте за человеком с закрытыми глазами и обратите внимание на то, как он реагирует на сказанное вами. Если же вы - человек, сидящий с закрытыми глазами, прошу вас заметить, какие вещи позволяют вам глубже погрузиться в ваше переживание, и какие вам в этом мешают. Здесь я останавливаюсь и предоставляю вам учиться на собственном опыте. Начните. Продолжительность каждого упражнения - около пяти минут.

Вначале я не хотел говорить с вами слишком много, потому что каждый раз, начиная курс гипноза, я не без труда воздерживаюсь от демонстрации в целом. Я просил вас заметить, какие вещи позволяли вам погрузиться в то состояние сознания, в котором вы были, когда в самом деле испытывали указанное вами переживание, и какие вещи это затрудняли. Что, по вашему впечатлению, возбуждало вас, и что вело вас к большему расслаблению? Что вам казалось бессвязным, и что позволяло вам немного забыться?



Преврати свой интеллектуальный потенциал в прибыль

Женщина: Все, что имело отношение к моему телу, погружало меня глубже, а все относившееся к мышлению, например, что я об этом думала или как на это реагировала, - все это меня немного сбивало.

Я хочу знать, что в точности делал другой человек. Приведите примеры.

Женщина: Хорошо. Я играла на пианино. Когда этот человек говорил: "Вы чувствуете прикосновение ваших пальцев к клавишам", это заставляло меня погружаться. Когда же он говорил: "Вы думаете, что музыка - это вы", или что-нибудь в этом роде, тогда я выходила из погружения.

Мужчина: Это было легче для меня, когда темп его голоса совпадал с частотой моего дыхания. Что же вас затрудняло?

Мужчина: Гм, когда он говорил что-нибудь несогласное с моими мыслями. Я видел себя катающимся на крытом катке, и меня отбрасывало, когда кто-нибудь упоминал о чем-нибудь снаружи.

Ну да, вы находитесь на крытом катке, а кто-нибудь говорит: "Вы смотрите вверх и замечаете, как прекрасно небо".

Женщина: Моя партнерша сказала мне: "Вы слышите и ощущаете свое дыхание". Это в самом деле возбудило меня, потому что я не могла делать одновременно то и другое. И я подумала: "Нет, нет. Этого я не могу делать".

Хорошо, а что облегчало вам погружение?

Женщина: Когда она говорила только одно, например: "Вы слышите свое дыхание".

Мужчина: Я плавал под водой, когда кто-то сказал мне: "Вы слышите, как ваша рука хлопает по воде". Я подумал: "Нет, ведь я под водой. Я не могу этого сделать".

Женщина: Мы говорили о музыке, и он сказал в какой-то момент, что можно или нужно быть созвучным всему миру, и это в самом деле погрузило меня глубже.

От чего же у вас были затруднения?

Женщина: Он ничего такого не сказал, от чего были бы затруднения.

Ну что ж, мы можем отпустить его домой.

Женщина: И еще одно. Когда один человек замедлял свой голос, а затем другой ускорял голос, это меня сбивало.

Например, один человек говорит (медленно): "вы чувствуете себя... очень... спокойно", а другой прибавляет (быстро): "очень, очень, очень спокойно".

Мужчина: Я заметил, что мои партнеры использовали только термины, относящиеся к осязанию. Вначале это очень облегчало, потому что я пользовался лишь одним чувством, но через некоторое время я сказал себе: "Хочу что-нибудь увидеть". Я_н_и_ч_е_г_о_н_е_в_и_д_е_л_.

Таким образом, чего-то в самом деле недоставало. Через некоторое время указания стали, как принято говорить, избыточными.

Мужчина: Одна вещь действительно отвлекла меня и вытянула меня из переживания, в котором я уже находился: это была фраза "Все другие переживания исчезают". Когда он это сказал, вдруг - бац! - и я был отброшен.

Вам пришлось задуматься, какие это другие переживания могли исчезнуть. Что же облегчило вам погружение?

Мужчина: Чувственные восприятия: ощущение гитары, ощущение движения моих пальцев, вид играющих музыкантов.



Преврати свой интеллектуальный потенциал в прибыль

Женщина: Мне становилось труднее, когда пропускалось что-нибудь совсем очевидное. Я писала картину, но мои партнеры ни разу не сказали об ощущении кисти в моей руке.

Каким образом это вам помешало? Какое препятствие возникло у вас в уме от того, что они об этом ни разу не сказали?

Женщина: У меня оставалось ощущение какой-то неполноты; мне надо было ее заполнить. А они говорили, что я смешиваю краски, рассматриваю пейзаж, и как замечательно получается картина. А разве вы делали что-нибудь другое?

Женщина: Видите ли, перед тем как отойти и посмотреть на картину, я ведь должна была не просто смешивать краски, но еще держать в руке кисть и писать ею.

Понятно: это не было для вас естественным переходом. Это было вроде как если бы вам сказали: "Вы стоите на пляже, вы чувствуете, как солнце согревает ваше тело, вы поворачиваетесь, смотрите на пляж и замечаете, как далеко вы уже ушли".

Как я надеюсь, в предстоящие три дня вы поймете, что в только что описанных вещах содержатся уже ответы на многие вопросы о стимулах, ведущих к измененным состояниям. Трудность перехода в состояние гипноза не обусловлена генетически. Дело вовсе не в том, что некоторые люди, будто бы, этого _н_e_ _м_o_g_y_t_. В действительности это делают все, и делают все время. Трудность в том, что никто этого не замечает. Гипноз - это очень естественный процесс, и слово "гипноз" всего лишь описывает средства, которыми вы систематически переводите кого-нибудь в измененное состояние сознания. Может быть, во время ленча вам случится подниматься в лифте на верхний этаж этого отеля, и вместе с вами окажутся незнакомые; посмотрите, что с ними происходит. Войдя в лифт, люди не ведут себя нормально. Они, в некотором роде, "захвачены" и следят за тем, как мелькают этажи. И если дверь открывается раньше, чем они приготовились выйти, то они очень часто пробуждаются и выбегают. Кто из вас выходил из лифта на другом этаже? В этом переживании есть нечто универсальное. Находить универсальные вещи в человеческом опыте - это ключ к наведению гипноза и к его применению в любом деле.

Далее, важно строить естественную последовательность. Предположим, кто-нибудь говорит вам: "Вот, я вел свою машину по дороге, я направлялся в Техас, я смотрел из окна и видел другие машины, проезжавшие мимо меня, и был прекрасный солнечный день, и я подумал: "Какой сильный дождь!". Последняя часть рассказа выбьет вас из состояния слушания. Обычно именно в такой момент кто-нибудь задает вопрос; начинает спорить или возражать. Между тем, естественные переходы ведут людей к измененному состоянию, не сбивая их.

Есть также способы навести у человека измененное состояние, сбивая его. Измененные состояния можно вызвать, пользуясь обоими способами коммуникации. Люди часто используют в качестве процедуры наведения так называемую технику замешательства. Когда вы применяете технику замешательства, вы _н_e_ строите осмыслиенные переходы. Вы начинаете с того, что вызываете у человека состояние мягкого замешательства, а _з_a_t_e_m_, отправляясь от этого момента, начинаете строить естественные переходы. Мы еще займемся этим в дальнейшем.

Когда вы слышите, какие вещи сбивают людей, обычно оказывается, что это нечто не связанное с чувственными восприятиями, или не входящее в универсальный опыт. Если вы играете на пианино, вы должны ощущать прикосновение ваших пальцев к клавишам, но вовсе не обязательно чувствуете,



Преврати свой интеллектуальный потенциал в прибыль

что "музыка - это вы". Если, например, вы разыгрываете "Чижика", то вряд ли чувствуете себя чижиком? Это совсем не обязательно.

Упражнение 2

Вскоре я предложу вам проделать то же, что раньше, но на этот раз попрошу вас ограничиться описаниями того, что д_о_л_ж_н_о_ б_ы_т_ь_ в_ ч_у_в_с_т_в_е_н_н_о_м_ п_е_р_е_ж_и_в_а_н_и_и_, и при этом выражаться н_е_о_п_р_е_д_е_л_е_н_н_о_ <означает также "неоднозначно", "неточно", "не подробно". - Прим. перев.>. Если вы скажете: "Вы слышите, как ваша рука хлопает по воде", а человек находится п_о_д_ водой, это не подействует. Но вы можете сказать: "Вы слышите звук воды", потому что какие-то звуки должны быть.

На этот раз прошу вас прибавить одну важную вещь: прошу вас соблюдать постоянный темп речи и использовать дыхание другого человека как с_к_о_р_о_с_т_ь_... и ч_а_с_т_о_т_у_... и м_е_р_у_... р_е_ч_и_..., которую вы п_р_о_и_з_в_о_д_и_т_е_ <подчеркнутые слова по-английски - односложные (кроме последнего) - Прим. перев.>. Когда вы соразмеряете чье-либо дыхание с чем-то в вашем поведении - частотой вашего дыхания, темпом вашей речи или чем-нибудь еще - это производит сильное действие. Попробуйте, и вы увидите, как это действует. Воспользуйтесь тем же переживанием, что раньше, сохранив те же группы. Упражнение займет две минуты. Не говорите о нем. Понадобится восемь-десять минут, чтобы это проделал каждый человек в группе. Обратите внимание, есть ли разница в ощущениях.

* * *

Прошу вас сказать, ощутили ли вы какую-нибудь разницу в вашем переживании от этого столь малого указания. Была ли у вас вообще какая-нибудь разница? Некоторые из вас кивают. Есть ли кто-нибудь, у кого не было вообще никакой разницы?.. Один человек. Даже с этим крошечным указанием, с этим крошечным изменением переживание изменилось у каждого в этой комнате, кроме одного человека. Для меня это глубокое различие, потому что указание, которое я вам дал, это лишь н_и_ч_т_о_ж_н_а_я_ часть возможного.

Гипноз сам по себе, как я его понимаю, это просто использование самого себя как механизма обратной связи. Это вы и делали, когда соразмеряли темп вашего голоса с дыханием другого человека. Ваше поведение стало постоянно действующим механизмом обратной связи для его поведения. Во всех случаях, когда вы хотите использовать измененные состояния - способности, позволяющие вам реагировать на поведение другого человека переходом в измененное состояние, не предопределены генетически. Это попросту механизмы коммуникации.

Если я скажу вам, чтобы вы подумали об этом (быстрая речь) "очень-медленно-и-тщательно", то несоответствие между тем, что я говорю и тем, как я это говорю, дает вам два противоречивых указания. Но если я скажу вам, чтобы вы остановились... и подумали... очень... медленно... какое именно... изменение... в нашем переживании... было... то... темп... частота моего дыхания... движения моего тела (раскачивание тела в ритме речи) не вступают в конфликт с моими словами. Более того, они у_к_р_а_ш_а_ю_т_ их и усиливают их действие.

Я слышал, как один из присутствующих сказал слово "вверх", и в то же время понизил голос. Это несоответствие. Эти вещи несовместимы. Точно так же вы можете говорить монотонным голосом, как сильно вы волнуетесь. Так делают иногда гипнотизеры. Существует старое представление, будто бы гипнотизер должен говорить монотонно. Но в действительности, если вы хотите вызвать у кого-



Преврати свой интеллектуальный потенциал в прибыль

нибудь захватывающее переживание, то гораздо эффективнее говорить возбужденным голосом. Ведь находиться в трансе - не значит быть мертвым. Многие говорят мне: "Думаю, что я не был в трансе, потому что я видел и слышал". Но если вы уже не видите и не слышите, то это смерть, а смерть - другое состояние. В действительности, в гипнозе ваша способность видеть, слышать и чувствовать, как правило, усиливается.

Я считаю, что в состоянии гипноза люди контролируют себя гораздо б_о_л_ь_ш_е_, чем они думают. Гипноз - это не процесс, в котором вы управляете людьми. Это процесс, в котором вы даете им управлять собой, доставляя им обычно отсутствующую у них обратную связь.

Я знаю, что каждый из вас способен перейти в состояние транса - даже если Наука "доказала", что это не так. В том смысле, как учёные это доказали, они правы. Если вы применяете к группе людей одно и то же гипнотическое наведение, то лишь некоторые из них перейдут в транс. Так поступают традиционные гипнотизеры. Но мы будем изучать нетрадиционный гипноз. Мы будем изучать так называемый эриксоновский гипноз, следуя Милтону

Г.Эриксону. Эриксоновский гипноз означает развитие навыков гипнотизера до такой степени, чтобы вы смогли ввести человека в транс в ходе разговора, где даже не упоминается слово "гипноз".

Уже давно я узнал, что важно не столько то, что вы говорите, а то, как вы это говорите. Если вы пытаетесь убедить кого-нибудь сознательно, одержав над ним верх, то это вызывает у него реакцию сопротивления, направленную против вас. Есть люди, не сопротивляющиеся, когда над ними берут верх, и они переходят в транс. Но ни сопротивление, ни сотрудничество ничего не доказывают, кроме того, что люди способны реагировать. Каждый живой человек может реагировать. Вопрос только, каким образом и на что. Когда вы занимаетесь гипнозом, ваша задача - з_а_м_е_т_и_т_ь_, _н_а_ч_т_о_ч_е_л_о_в_е_к_р_е_а_г_и_р_у_е_т_е_с_т_е_с_т_в_е_н_н_о_.

Человек приходит ко мне на прием и говорит: "Меня пытались гипнотизировать много лет, и ничего из этого не вышло". Он садится и говорит: "Возьмитесь и попробуйте меня гипнотизировать". Я говорю ему: "Я не смогу вас гипнотизировать". Но он говорит: "Вы все-таки попытайтесь". Я говорю ему: "Я не могу этого сделать. Я вообще ничего не могу сделать; если я решил заставить вас не закрывать глаза, то вы закроете глаза. Я попробую. Держите глаза широко открытыми. Будьте насторожены и бдительны. Все, что вы делаете, вы делаете здесь и сейчас". И вот человек сопротивляется мне, пока не впадает в транс. Используемый мною принцип состоит попросту в том, что я замечаю реакции сидящего передо мною человека и доставляю ему контекст, в котором он может надлежащим образом реагировать естественным для него способом. В большинстве случаев люди не оказывают столь решительного сопротивления. Но иногда вам попадается нечто в этом роде. И если вы поймете, что человек делает, и измените ваше поведение, это может оказаться совсем нетрудным.

Эстрадный гипнотизер выбирает обычно из аудитории человек двадцать и дает им несколько приказов. Затем он выгоняет всех сильно поддающихся гипнозу и оставляет просто послушных. Помоему, это не свидетельствует об искусстве; это статистический подход к гипнозу. Я хочу научить вас видеть, как человек реагирует, чтобы вы могли изменить свое поведение, доставив ему контекст, в котором он сможет реагировать надлежащим образом. Если вы этому научитесь, вы сможете перевести кого угодно в измененное состояние, в котором сможете внушить ему, что хотите.



Преврати свой интеллектуальный потенциал в прибыль

Как я заметил, люди реагируют с большей легкостью, находясь в состоянии, которое гипнотизеры называют раппортом. По-видимому, раппорт строят, соразмеряя свое поведение с поведением человека. Разногласия с ним не способствуют раппорту. Раппорт не получается, если вы говорите быстрее, чем он может слушать. Раппорт не получается также, если вы говорите об ощущениях, когда человек видит зрительные образы. Но если вы приспособливаете темп вашей речи к частоте его дыхания, если вы моргаете с той же частотой, как он моргает, если вы киваете с той же частотой, как он кивает, если вы раскачиваетесь с той же частотой, как он раскачивается и если вы говорите, что на самом деле должно быть или что, как вы замечаете, происходит, тогда вы построите рапорт. Если вы говорите: "Вы ощущаете температуру своей руки, звуки в комнате, движения вашего тела при дыхании", то ваши слова соответствуют переживаниям человека, потому что все это происходит. Этот род соответствия мы называем "подстройкой" <... означает приспособление своей походки к способу ходьбы другого или соблюдение темпа в зависимости от внешних обстоятельств. - Прим. перев.>.

Универсальный опыт в этой стране состоит в том, что вы ведете машину по дороге и замечаете, что кто-нибудь поблизости едет с той же скоростью. Если вы едете быстрее, то и он увеличивает скорость вслед за вами, а если вы едете медленнее, то и он замедляет ход. Когда вы вступаете с кем-нибудь во взаимодействие, вы строите цепь обратной связи, и у другого возникает тенденция делать все, что вы делаете, или все, о чем вы говорите. Если вы приспособливаете темп, частоту и ритм вашей речи к дыханию другого, а затем начинаете медленно снижать эту частоту, то его дыхание также замедлится. И если вдруг... вы остановитесь, то же произойдет с ним. Таким образом, когда вы начинаете с того, что подстраиваетесь, словесно или не словесно, к поведению другого, то вы оказываетесь в состоянии изменить то, что вы делаете, и заставить его следовать за вами.

Когда вы снова приметесь за это упражнение, я попрошу вас сначала подстроиться под н_ы_н_е_ш_н_е_е_ переживание другого. В прошлый раз вы описывали, что должно было быть в некотором п_р_е_ж_н_е_м_ переживании другого человека. Теперь вы начнете с описания того, что он должен переживать с_е_й_ч_а_с_. Если бы, например, я работал с Чарли, я сказал бы ему что-нибудь в таком роде: "Вы слышите звук моего голоса... и чувствуете тепло там, где ваша левая рука лежит на бедре..."

Выбор этих предложений требует некоторого искусства. "Пока я не скажу эту фразу, вы не почувствуете температуру и ощущение в вашем левом ухе", и вдруг вы ощущаете это. Я говорю Энн: "Вы почувствуете тепло там, где ваша рука касается подбородка"; до этой фразы она этого, вероятно, не сознавала. Но как только я это сказал, она сразу же может проверить, что моя вербализация и в самом деле правильно изображает ее переживание. Я начинаю приобретать доверие, и в то же время усиливаю переживания, которые в самом деле есть, но оставались подсознательными, прежде чем я о них сказал.

Если я продолжу такие кинестетические предложения, а затем скажу: "Вы слышите шорох, в комнате перелистывают бумагу", то она снова переведет свое сознание, чтобы проверить, правильна ли моя вербализация ее переживания. Я возвращаю обратной связью вещи, которые являются частью ее переживания, но в нормальных условиях не осознаются. Таким образом я строю рапорт, и в то же время тем же маневром уже меняю ее сознание.



Преврати свой интеллектуальный потенциал в прибыль

Сегодня мы исследуем только основы н_а_в_е_д_е_н_и_я_ измененных состояний. Как использовать измененное состояние после того, как вы его вызвали, это отдельный вопрос, которым мы займемся завтра.

В течение долгого времени гипнотизеры были озабочены тем, насколько "глубоко" погружение. Глубина служила им признаком того, что они могли и чего не могли. Насколько я понимаю, глубина не является осмысленным способом думать о трансе; в некоторых измененных состояниях определенные гипнотические явления возможны, а другие нет. Гипнотические явления ipso factum <Сами по себе (лат.) - Прим. перев.> не так уж ценны. Способность к положительным или отрицательным галлюцинациям сама по себе не является чем-то особенно ценным. Галлюцинации можно использовать как средство для достижения других целей, но сами по себе они не так уж ценны.

Я обнаружил, что можно даже научить людей производить гипнотические явления в бодрствующем состоянии - положительные галлюцинации, отрицательные галлюцинации, контроль над болью и так далее. В этой комнате есть кое-кто, умеющий делать эти вещи в бодрствующем состоянии. Есть ли здесь кто-нибудь, кто мог в детстве увидеть воображаемого друга или животное? Есть кто-нибудь? Поднимите смелее руки, мы вас не арестуем. (Некоторые поднимают руку). Все в порядке, вы способны галлюцинировать в бодрствующем состоянии. Э_т_о_ _и_ _е_с_т_Ь галлюцинация. Надеюсь, вы это поймете. Если нет, то мы поставили за дверью психиатра с машиной электрошокового лечения.

Многие из вас способны к отрицательным галлюцинациям, то есть вы можете смотреть на кого-нибудь и не видеть его. Многие из вас рассматривали свой стол, пытаясь что-нибудь найти, и сколько ни искали, не могли увидеть. А этот предмет все время был прямо перед вами. То же происходит с людьми в глубоком трансе. Дети все время отрицательно галлюцинируют своих родителей, когда те к ним обращаются! Кто из вас может ощутить запах розы, которой нет? Кто может глубоко втянуть воздух и почувствовать запах розы - вот сейчас? По карте гипноза вы уже прошли три четверти пути к самому глубокому трансу, в каком вы можете быть! Это значит, что либо вы никогда не были в бодрствующем состоянии, либо те, кто составляет такие карты, не знают, что они говорят.

Дело здесь не в глубине; если бы любой из вас мог на мгновение испытать сознательное состояние сидящего рядом, то ЛСД <Диэтиламид лизергиновой кислоты. Галлюциногенное вещество, получаемое из алкалоидов ржаной спорыньи.

- Прим. перев.> показалась бы нам тривиальной. Транс всего лишь изменяет ваше сознательное переживание, превращая его в нечто другое.

В Калифорнии теперь принимают закон, по которому лишь дипломированным гипнотизерам будет позволено наводить измененные состояния. Этот закон может привести к очень интересным последствиям, потому что когда люди занимаются любовью, они несомненно наводят измененные состояния друг другу. Во всяком случае, если заниматься любовью - не то же самое, что подстригать газоны! Хотел бы я знать, как будет соблюдаться этот закон. Всякий желающий вступить в брак должен будет, по-видимому, стать дипломированным гипнотизером.

Теперь вернемся к нашему делу. Чтобы добиться раппорта, вы должны подстраивать ваши высказывания к переживаниям человека, но когда вы уже достигли раппорта, вы должны уметь его использовать. Ключ к этому - способность производить п_е_р_е_х_о_д_ы_. Вам нужен приятный способ перевести человека из его нынешнего состояния в состояние транса - начиная с описания его



Преврати свой интеллектуальный потенциал в прибыль

нынешнего состояния и кончая описанием того состояния, в которое вы хотите его привести. С помощью переходных слов это можно сделать гладко. Переходные слова, к которым относятся, например, слова "если" или "когда", это слова, подсказывающие наличие осмыслинной связи между двумя утверждениями. _Е_с_л_и_ вы сидите здесь, то вы можете понять, что я собираюсь кое-что сказать вам". Между тем, что вы здесь сидите, и пониманием чего-нибудь - нет никакой связи. Но это _з_в_у_ч_и_т_ осмысленно: тон голоса и переходное слово "если" подсказывают некий смысл.

Начав с информации, основанной на чувственных переживаниях, вы получаете затем возможность совершать переходы и вызывать реакции, наводящие измененные состояния. Сенсорное основание для переходов должно быть чем-то, что человек, с которым вы работаете, может обнаружить. Это не обязательно должно быть чем-то уже присутствующим в его сознании, но он должен быть в состоянии это обнаружить. Вот я сижу здесь, смотрю на Стена и говорю: "Стена, вы чувствуете плотность вашего уса, и _е_с_л_и_ вы проведете по нему пальцем, то заметите, что у вас только что промелькнула улыбка. Вы можете даже почувствовать локоть другой руки _и_ ощущать, как поднимается и опускается ваша грудь, _к_о_г_д_а_ вы дышите. _И_, быть может, вы этого еще не знаете, но вы сейчас осознаете температуру вашей правой ноги".

Джо: Я все-таки не понял, что вы называете "переходом".

Если я говорю вам: "Вы задали вопрос, _к_о_г_д_а_ сидели на стуле", то я совершаю переход. Я пользуюсь словом "когда", указывающим, что две вещи связаны. "Вы задали этот вопрос, _п_о_т_о_м_у_ _ч_т_о_ хотите узнать нечто важное". Разные вещи чаще всего не обязательно связаны друг с другом, но с помощью слов _п_о_т_о_м_у_ _ч_т_о_ можно их связать. Если я говорю: "_К_о_г_д_а_ вы сидите на стуле, вы делаете вдох, а потом выдох", это связывает две вещи во времени. Они не обязательно связаны, но я связываю их во времени словом "когда".

Я говорю о связывании предложений переходными словами. Если я скажу кому-нибудь: "Вы сидите на этом стуле. Вы моргаете. Вы ждете", это и отдаленно не напоминает плавного течения следующей фразы: "Вы сидите на стуле, _и_ моргаете, _и_ пытаетесь понять, что все это значит". Такие слова, как "и", "если", "когда", "потому что", устанавливают связь между частями предложения. Одна такая связь - это следование во времени. Эта связь позволяет человеку двигаться без перерыва от одной идеи к другой. Это все равно что сказать: "Вы стоите на пляже, чувствуя, как солнце греет ваше тело, и вы смотрите назад на пляж, когда вы снова заплыли". Если даже идеи не связаны между собой, они _с_т_а_н_о_в_я_т_с_я_ более связанными просто от добавления этих соединительных слов. Вы можете взять идеи, не подходящие друг к другу, и связать их в одно целое, изящным образом применяя такие слова. Когда люди слушают что-нибудь, эти особенные слова составляют часть того, что позволяет им переходить от одной идеи к другой. _И_ _в_о_т_ вы здесь, потому что вы хотите научиться производить определенные явления, называемые гипнозом. _И_ _п_о_с_к_о_л_ь_к_у_ вы пробудете здесь еще три дня, я научу вас ряду вещей, которые позволят вам легче работать. Почему это действует, я не знаю. Но _к_о_г_д_а_ вы начнете применять некоторые из этих вещей, вы обнаружите на собственном опыте их воздействие. _Д_а_ж_е_ _с_е_й_ч_а_с_, _к_о_г_д_а_ я вам это говорю, я пользуюсь такими словами, _и_ они делают мою речь более осмыслинной.

Джо: Слова "Даже сейчас, когда", только что употребленные вами, - это еще один пример перехода?

Да.



Преврати свой интеллектуальный потенциал в прибыль

Джо: Хорошо, теперь я понимаю, что вы говорите. Вы говорите, чтобы мы придумывали слова, перекидывающие мосты между нашими фразами.

Да. Я мог бы сказать, например: "К_о_г_д_а_ вы сидите на этом стуле, вы ощущаете тепло вашей руки, лежащей на вашем плече, и_ вы чувствуете прикосновение блокнота к вашим ногам. Е_с_л_и_ вы прислушаетесь, вы можете услышать даже биение вашего сердца, и вы в самом деле не знаете... в точности... почему вы должны научиться в ближайшие три дня, н_о_ вы можете себе представить, что есть много новых идей и_ есть новые переживания и_ новое понимание, которые могут быть вам полезны".

Все эти вещи не обязательно связаны логически. Тот факт, что вы касаетесь рукой вашего плеча, и что ваш блокнот лежит у вас на коленях, вовсе не означает, что вы чему-то научитесь. Но все это звучит осмысленно и служит некоторой цели. Цель эта - не обман, а переход.

Многие представляют себе гипноз как состязание. Представлять себе гипноз в виде состязания значит попросту терять время. Вопрос состоит в следующем: "Как структурировать мою коммуникацию, чтобы помочь этому человеку к_а_к_ _м_о_ж_н_о_ _л_е_г_ч_е_ выполнить то, что он хочет сделать?" Если пришедший ко мне человек хочет, чтобы его погрузили в транс для некоторых терапевтических изменений, или если я применяю гипноз для какой-нибудь медицинской цели, для контроля над болью или для улучшения памяти, то я хочу как можно легче достигнуть этих целей. Того же я хочу для людей, с которыми я устанавливаю коммуникацию. И когда я нахожусь в коммуникации с человеком, я применяю слово "когда" и ему подобные, связывая этими словами идеи, чтобы ему не приходилось перепрыгивать от одной идеи к другой.

Мужчина: Вы хотите сказать, что стараетесь связать ваше указание с чем-то в непосредственном конкретном опыте человека, чтобы сделать это указание более заслуживающим доверия?

Б_е_з_у_с_л_о_в_н_о_. Вы ведь в самом деле м_о_ж_е_т_е_ ощутить рукой ваше плечо и м_о_ж_е_т_е_ ощутить ваш блокнот. И я могу связать с этим некое поучение. Оно становится от этого более заслуживающим доверия, и кроме того, не возникает в виде скачка. Вначале я объяснял себе силу соединительных слов только тем, что они делают предложение более заслуживающим доверия. Но, кроме того, то обстоятельство, что человеку не приходится делать прыжки, облегчает ему настоящее включение в процесс.

Когда я занимался с людьми такими вещами, как контроль над болью, я исходил обычно из того, что они могли проверить. "Вы чувствуете боль в руке, она у вас сильно болит, но вы ощущаете также биение сердца, движение пальцев на ваших ногах, и вы слышите звук в ушах, когда ваше сердце бьется. Вы ощущаете очки у вас на носу и, возможно, вы начнете ощущать другую руку, и эта другая рука может вызвать у вас очень сильное ощущение. Вы чувствуете каждый палец, более того, вы можете собрать все ощущения одной руки и направить их в другую".

Как я полагал, убедительность таких предложений объясняется тем, что они логичны. Конечно, так называемая логика составляет часть того, что делает их эффективными, но эти предложения не только логичны, они представляют собой последовательность указаний на нечто правдоподобное. И это правдоподобие облегчает реакции, пока человек остается в постоянном, не нарушенном состоянии сознания. Видите ли, гипноз позволяет человеку контролировать частоту его сердцебиения. Но когда человек пытается контролировать свое сердцебиение, или еще что-нибудь в этом роде, он начинает обычно говорить с самим собой, потом начинает думать о своей тете Сюзи, а потом говорит:



Преврати свой интеллектуальный потенциал в прибыль

"Интересно, подействует это или нет". Эти скачки между идеями представляют изменения в сознании - хотя бы и не резкие.

Строя переходы, я поддерживаю связь между предложениями, так что вы не перепрыгиваете от одного к другому, а продвигаетесь через них гладко. И когда вы более приятным <... означает также "изящным". - Прим. перев.> способом переходите от одного состояния сознания к другому, это облегчает выполнение разных задач, в особенности связанных с непроизвольными системами вроде сокращения сердца или кровяного давления. Это не механизм убеждения; это механизм _о_б_л_е_г_ч_е_н_и_я_.

Один из главных критериев, которыми я оцениваю любой метод, состоит в том, что он должен не просто действовать, но _л_е_г_к_о_ действовать. Я не думаю, что терапия должна быть трудной для клиента _и_л_и_ для терапевта. Если что-нибудь делается с трудом, это указывает на нечто, чего мы не знаем. Гипноз не должен быть трудным или неестественным. Он должен быть самой естественной вещью на свете. Если вам приходится делать над собой усилия и пытаться, это означает, что вы пользуетесь недостаточно изощренной технологией. Это не значит, что то, что вы делаете, плохо, но свидетельствует о серьезном недостатке знаний. Имеет ли это смысл?

Мужчина: Мне как-то удалось уследить за последней фразой.

Благодарю вас. Вы это сделали превосходно. То, что я говорю, и в самом деле не имеет смысла; но это действует. Когда я перестаю употреблять выражения вроде: "если", "когда", или "в то время как" и внезапно высказываю дизъюнктивное суждение, например, "имеет ли это смысл?", то я вызываю этим весьма разнообразные реакции. Вы начинаете возвращаться к тому, что я сказал, и вам трудно сделать переход к последней фразе, потому что этого перехода нет. Если вы проследите за вашими переживаниями в тот самый момент, когда я вам что-нибудь говорю, то увидите, что когда я вам это описываю, вы движетесь от одной идеи к другой. Легкость <... означает также "приятность", "изящество". - Прим. перев.>, с которой вы движетесь от одной идеи к другой, и составляет предмет нашего разговора. Если я хочу знать, понимаете ли вы это сознательно, - а это не то же самое, что переживать это или быть к этому способным, - то я должен суметь совершить гладкий переход к вашему сознательному пониманию. Если вы здесь сидите и раздумываете об этом, становится ли это для вас более осмысленным?

Мужчина: Мне кажется, вы говорите об использовании различных мостов: например, о том, чтобы сделать ваш стиль похожим на стиль пациента, или, может быть, принять манеры...

Нет, я не говорил о манерах. Может быть, вы захотите отражать положения тела, но если человек почешется, вам не обязательно чесаться. Если вы перенимаете манеры человека в открытой форме, это имеет тенденцию вторгаться в сознание, а вы в качестве гипнотизера как раз не хотите вторгаться в человеческое сознание. Вы хотите найти более тонкие механизмы - например, дыхание с той же частотой. Такую вещь человек нелегко осознает. Но подсознательно он это воспримет, и будет на это реагировать.

Мужчина: Хорошо. Эти вещи - другой способ построить связь между идеями, которые вы хотите протащить. Мне трудно отчетливо сказать, что я думаю: вы будете как-то внушительнее, если между разными тонкими средствами будет некоторое сходство.

Да, и я делаю кое-что еще, весьма облегчающее мне успешную работу в качестве гипнотизера. Я не представляю себе это как внушение. Многие, занимающиеся гипнозом и пишущие о нем, говорят о



Преврати свой интеллектуальный потенциал в прибыль

"внушении", о "преимуществе", о "мета-позиции" или о "контроле". Себя они называют иногда "операторами", что всегда казалось мне очень забавным. Эти же люди пишут о "сопротивлении", потому что если гипноз понимается как "контроль", то очень нетрудно натолкнуться на сопротивление. Можно описать то, что я имею в виду, как большую внушительность. Другой способ - назвать это большей _e_c_t_e_c_t_v_e_n_h_o_c_t_y_ю_. Вы более естественно реагируете на вещи, подходящие друг к другу, чем на не подходящие.

Вот вам пример. Закройте на минуту глаза. Все вы, вероятно, находились когда-нибудь поблизости от зеленой рощи. И когда вы там стояли и смотрели на эти деревья, вы видели и ветви, и ощущали запах деревьев. Вы ощущали погоду, температуру воздуха; возможно, вы начали даже чувствовать легкий ветерок и заметили, как ветви и листья стали раскачиваться в такт ветерку. Повернувшись налево, вы увидели, как прямо на вас мчится громадный носорог.

Если это не разрывает вашу действительность, ее разорвать невозможно. В наведении измененных состояний разрыв может иметь свою ценность и свою функцию. Но эта функция состоит не в том, чтобы мягко завлечь кого-нибудь в какое-нибудь место.

Разрывная коммуникация - очень сильное средство в семейной терапии. Часто случается, что приходит человек и говорит что-нибудь в таком роде: "Я хочу, чтобы моя жена оставила меня в покое ". "Хорошо, - говорю я, - заприте ее в чулан".

"Да нет, я не этого хочу".

"Хорошо; так _ч_e_g_o_ж_e_ вы хотите?"

"Я просто хочу, чтобы она перестала говорить мне, что ей нужны разные вещи".

"Значит, вы хотите, чтобы она писала вам письма?"

Это - не естественные переходы, и они вызывают различные реакции. Они очень полезны в рамках семейной терапии, где требуется быстрое продвижение, и часто приходится обходить ограничения сознательной психики, нанося ей сокрушительные удары.

Можно использовать отсутствие переходов, чтобы вызвать очень и очень сильные реакции. Мы говорили здесь о мягком наведении измененных состояний. Но можно также очень быстро вытолкнуть человека в измененное состояние с помощью коммуникации без логических, осмысленных и гладких переходов. Этим мы потом займемся. Это более радикальный метод, и я не хочу учить вас двум вещам сразу. Я хочу научить вас сначала одному, а потом другому. Понимание всегда облегчается, если разбить предмет на части.

Я заметил кое-что в ходе моего преподавания, о чем вам расскажу.

Забавно, каким образом люди учатся, делая обобщения. Если вы скажете человеку: "Знаете ли, я думаю, что Канзас-Сити и в самом деле приятный город", он вам на это ответит: "А разве Даллас хуже?" Это не особая идиосинкразия, связанная с психологией и коммуникацией, а очень распространенное явление. Я преподавал во многих местах этой страны, и когда я говорил людям: "Эта вещь действует", то они каким-то образом приходили к заключению, что какая-нибудь другая вещь _н_e_ действует. Так вот, я не говорю, что если вы _н_e_ будете пользоваться переходами, это не подействует. Я говорю, что использование переходов помогает. Они усиливают то, что вы делаете, и помогают делать это лучше. Обратный подход тоже может действовать, но применять его надо иначе.



Преврати свой интеллектуальный потенциал в прибыль

В том, что касается гипноза, вы не продвинетесь быстрее, если будете торопиться. Вы продвинетесь быстрее, если будете неторопливы. Вы попросту приводите сознание вашего субъекта в состояние ожидания <... означает также "в неопределенное, скрытое (состояние)". - Прим. перев.>. Это можно описать еще иначе: вы переключаете содержимое его сознания, переводя его в измененное состояние сознания. Дело обстоит не так, что он теряет сознание, не может видеть и слышать; но парадигма <Правило, образец. - Прим. перев.>, управляющая его сознанием, не действует. Это сознание по-прежнему присутствует, оно не исчезло, но когда вы перевели человека в измененное состояние, вы можете логично, систематически и строго организовывать новое обучение. И первый шаг к этому - научиться переводить человека в измененное состояние, используя мягкие <... означает также "легкие, постепенные". - Прим. перев.> переходы.

Мужчина: Я убедился в полезности переходов, особенно когда вы имеете дело с относительно не связанными понятиями. Но необходимы ли переходы, когда понятия связаны - например, в случае релаксации, когда вы употребляете выражения "ощущение спокойствия, уюта, благополучия" и т.п.? Необходимы ли переходы и в связывании выражений этого рода?

"Необходимость" - любопытное слово. Необходимость всегда связана с результатом. Конечно, в этом нет необходимости; все дело в том, "Чего вы хотите добиться?"

Мужчина: Что позволяет измерить, как часто надо применять переходы?

Ваши глаза. Когда вы начнете этим заниматься, вы заметите, что в измененных состояниях люди выглядят иначе, чем в своих нормальных трансах бодрствования; а когда вы начнете замечать это, вы начнете также замечать, чем вы создаете разрывы в их переживаниях. Для гипноза необходимо очень хорошее зрение, потому что большую частью люди, находящиеся в трансе, не доставляют вам столь отчетливой обратной связи, как в нормальном состоянии. Они мало говорят и ведут себя не столь определенно. В одном смысле это облегчает вашу задачу, поскольку у вас меньше поводов запутаться, но это требует от вас более острого зрения. Если у вас его нет, вы можете кончить тем, что делают многие гипнотизеры - полностью положиться на сигналы пальцев, дающие ответ на ваши вопросы в форме "да" или "нет". В этом нет необходимости. Это полезно знать, когда вы не можете добиться нужной вам обратной связи, и это можно использовать для развития вашей чувствительности. Но если у вас хорошее зрение, вы можете получить любую желательную обратную связь, не прибегая к искусственно построенному механизму обратной связи. Люди реагируют внешним, видимым образом на то, что с ними происходит внутренне.

Когда вы говорите человеку, что он чувствует себя "спокойно", "расслабленно" или "уютно", это может вызвать у него ощущение внутренней разорванности, если он чувствует себя иначе; в таком случае вы можете заметить его несловесные реакции, указывающие на это. И если вы видите нечто в этом роде, то имеет смысл об этом сказать. Некоторые говорят: "Почему вы не успокоились?", и вы пытаетесь успокоиться, но это вам трудно, и не удается вам, и вы говорите себе: "Если бы я мог". Я мог бы сказать вам: "Чувствуйте себя уютно", но ведь трудно привести себя намеренно в _у_ю_т_н_о_е_ состояние. Между тем, вам очень легко представить себе "каплю дождевой воды, приставшую к листу". И хотя эти вещи не связаны, человек гораздо лучше успокоится, думая о капле воды, чем если он будет _с_т_а_р_а_т_Ь_с_я_ успокоиться.

Одно из самых сильных впечатлений, произведенных на меня Милтоном Эриксоном, состояло в том, что он не применял гипноз как прямое средство. Если он хотел, чтобы человек потерял цветное



Преврати свой интеллектуальный потенциал в прибыль

зрение, он не говорил ему: "Перестаньте различать цвета". Он говорил, например: "Вы читали когда-нибудь книгу? Что значит, что вы читали ее красной <Непереводимая игра слов. "Читал" в прошедшем времени (read) и "красный" (red) произносятся одинаково. Последняя фраза буквально переводится: "Что это значит, что вы прочли книгу", и в то же время воспринимается на слух иначе: "Что значит иметь книгу красной?". - Прим. перев.>. Это ровно ничего не значит. Кто-то сказал мне однажды, что был "синий понедельник". Я подумал: "Синий понедельник. Это ничего не значит. Эти вещи как-то сочетаются, но не имеют смысла". Они для меня ничего не значат. Они ничего _н_e_ _д_o_л_ж_n_y_ значить для вас".

Разница между Эриксоном и другими гипнотизерами, которых я видел и слышал и с которыми я работал, состояла в том, что для Эриксона не было неподдающихся клиентов. Это значит, что он либо очень уж хорошо выбирал себе клиентов, либо делал нечто важное, чего не делали другие. Милтон наблюдал, как люди реагировали, и давал им то, что им подходило. Использование переходов - это нечто подходящее в работе с любым человеком, чей родной язык - английский, _п_o_t_o_m_u_ _ч_t_o_ переходы составляют часть основной структуры английского языка; они входят, как часть, в строение нашего языка. И _п_o_s_k_o_l_y_k_u_ вы применяете гипноз, _e_c_l_i_ вы используете переходы, они вам помогут.

Я видел однажды, как Милтон произвел официальное наведение транса, что случалось, поверьте мне, очень редко. Большею частью люди приходили, начинали говорить с ним на интеллектуальные темы... и вдруг время исчезало для них. Но однажды он официально произвел транс. Он попросил человека сесть и сказал: "_И_ _к_o_г_d_a_ вы там сидите, я хочу, чтобы вы рассматривали пятно на стене, _и_ _к_o_г_d_a_ вы рассматриваете это пятно, вы можете понять, что делаете сейчас то же самое, что делали, когда впервые пошли в школу и учились писать числа и буквы алфавита. Вы учитесь... учитесь чему-то, чего вы в самом деле не знаете. И если даже вы этого не поняли, ваше дыхание уже изменилось (темп его голоса замедлился), и вы чувствуете себя уютнее, спокойнее". Эти переходы помогали строить непрерывность. Между тем, хождение в школу и обучение числам и буквам алфавита имеют весьма отдаленное отношение к успокоению.

Дело в том, что смысл _л_ю_б_о_г_о_ сообщения - не только в гипнозе, но и в жизни - не в том, что оно, по вашему мнению, означает; смысл его в той реакции, которую оно вызывает. Если вы пытаетесь сделать кому-нибудь комплимент, а он чувствует себя оскорблением, то смысл вашего сообщения - оскорблением. Если вы говорите, что он обиделся потому, что вас не понял, вы оправдываетесь таким образом в вашей неспособности к общению. Но само сообщение было все-таки оскорблением. Вы можете, конечно, оправдывать и объяснять происходящее, но вы можете также извлекать из него уроки. Если я что-нибудь сообщаю, а это воспринимается как оскорблением, то в следующий раз я могу изменить способ общения. Если же я хочу в дальнейшем оскорблять этого человека, то я в точности знаю, как это делается!

Хотя переходы не исчерпывают все искусство, они являются важным средством. Нет никакой принятой формулы гипноза. Вы можете рассчитывать лишь на одно: когда вы общаетесь с людьми, они реагируют. И если вы дадите им достаточно разнообразной коммуникации, то найдете, на что они реагируют надлежащим образом.

То, что я вам до сих пор сказал - всего лишь начало. Хочу также, чтобы вы обращали внимание на ваш темп. Темп - это очень, очень сильная вещь. Один весьма традиционный гипнотизер по имени



Преврати свой интеллектуальный потенциал в прибыль

Эрнест Хилгард доказал, после сорокалетних исследований, что способность человека переходить в измененное состояние сознания не связана с темпом голоса гипнотизера. Он доказал это статистически. Но если вы обратите внимание на ваши собственные переживания, когда я говорю с вами здесь и сейчас и когда... я меняю мой темп... на другой темп... который совсем... другой... и более медленный... это производит заметное действие. И поскольку это производит заметное действие, меня не беспокоит, что об этом говорит "наука".

Я сказал вначале, что занимаюсь моделированием. Тот, кто моделирует, всего лишь составляет описания. Описания - это единственный способ заставить вас обращать внимание на некоторые вещи. В данном случае цель этих описаний состоит в том, чтобы заставить вас обращать внимание на ваш тон и ваш темп. Вспоминаю первого гипнотизера, с которым я познакомился в своей жизни. Когда я вошел в комнату, он сидел там, пытаясь ввести какого-нибудь человека в транс. Он хотел научить меня гипнозу, и вот, он говорил неприятным высоким носовым голосом: "Вы должны чувствовать себя очень спокойным". Даже _м_н_е_ было ясно, что я не мог чувствовать себя спокойным, когда кто-то говорит со мной визгливым голосом. Но он "знал", что требовалось только говорить неизменным тоном, потому что во всех книгах было написано, что надо говорить монотонно. Он "знал", что если тон голоса не меняется, то все равно, каким тоном он говорит.

Но, насколько я понимаю, монотонность речи - это лишь один из способов избежать неровности. Вы избегаете неровности речи, говоря все время одним тоном. Если в вашей речи _и_ _е_с_т_ь_ неровность, ее никто не заметит, потому что в вашем голосе нет вариаций. Однако вариации голоса могут быть также орудием, _у_с_и_л_и_в_а_ю_щ_и_м_ эффект вашей работы.

Мужчина: Я заметил, что когда вы делали внушения, вы иногда применяли слова, означающие управление, например: "вы почувствуете" или "вы чувствуете", в отличие от выражений, означающих, что "это может произойти". Делаете ли вы различие, выбирая управляющие слова?

Да. Руководящее правило состоит в следующем: я не хочу, чтобы человек, с которым я занимаюсь гипнозом, потерпел в чем-нибудь неудачу. Если я внушаю что-нибудь легко поддающееся проверке, я скорее всего применю такие слова, как "может" или "может быть", которые мы называем "модальными операторами возможности". "Ваша рука, _м_о_ж_е_т_ _б_ы_т_ь_, начинает подниматься..." Если при этом то, что я внушаю, не происходит, то человек не испытывает "неудачи". Если же я внушаю нечто совершенно не поддающееся проверке, то я скорее применю слова, означающие причинение: "Это _п_о_г_р_у_ж_а_е_т_ вас глубже в транс", или "Это _д_е_л_а_е_т_ вас более спокойным". Поскольку такое внушение нельзя проверить, человек не может прийти к заключению, что он потерпел неудачу.

Если я уже применил пять или шесть модальных операторов возможности, и если человек реагировал на каждый из них, то на этой стадии, по-видимому, я могу безопасно переключиться на слова, означающие причинение. Впрочем, если мое ближайшее внушение имеет очень уж критический характер, я могу продолжить применение модальных операторов возможности. Главное правило - следить за тем, чтобы человек ни в чем не потерпел неудачу.

Многие гипнотизеры доводят человека до пределов выполнимого, давая ему так называемые тесты восприимчивости. Эти гипнотизеры приводят клиента в измененное состояние и пытаются ставить ряд все более трудных гипнотических заданий, так что клиент выполняет некоторые из них, а



Преврати свой интеллектуальный потенциал в прибыль

в других терпит неудачу. Вследствие этого гипнотизер и клиент так или иначе приходят к выводу, что к некоторым вещам они не способны.

Когда я преподавал в университете и вел в вечернее время занятия по гипнозу, многие приходили на эти занятия и говорили мне: "Знаете ли, я уже много раз бывал в трансе, но я могу дойти лишь до некоторого уровня, и не дальше". Не знаю, откуда взялось это представление об уровнях. Каким-то образом человек измеряет качество своего гипнотического транса вроде того, как меряют высоту; его самочувствие от этого повышается, но успехи в гипнозе становятся ниже. Некоторым нужно настоящее измененное состояние, чтобы увидеть положительную галлюцинацию. Другие же видят положительные галлюцинации все время, называя это мышлением. Если я в качестве гипнотизера заталиваю человека в некоторое положение, это подготовит его к неудаче. Если я скажу ему: "Вы откроете глаза и увидите французского пуделя длиной в шесть футов", и если, открыв глаза, он не увидит французского пуделя, то он может подумать, что он не способен к положительным галлюцинациям. Если он воспримет такое указание как свидетельство о самом себе, а не о данном конкретном гипнотизере, то он, вероятно, решит, что это для него недоступно.

Как правило, клиент приходит и говорит мне: "Вот какая штука, я всегда хотел, чтобы у меня были положительные галлюцинации, но это не выходит. Я же знаю, что к этому способен каждый, и что каждый человек, вероятно, не раз уже это испытал. И если он говорит, что у него не выходит, значит, нечто _у_б_e_d_i_l_o_ его, что это выходит за пределы его возможностей, так что мне будет намного труднее этого добиться. Чтобы вызвать у него это переживание, мне придется незаметно выведывать его представления. Но я могу поступить иначе, попросту принять его представление и сказать ему: "Ну что же, это, знаете ли, генетическое ограничение, но вам вовсе нет надобности переживать это явление, если только вы не инженер-строитель".

Потому что инженеры-строители делают это, как известно, всю свою жизнь. Они ходят и рассматривают какие-нибудь долины, где ничего особенного нет, и галлюцинируют дороги или плотины, а затем их измеряют. Им надо лишь иметь галлюцинации _о_p_r_e_d_e_l_e_n_h_o_g_o_ рода, а не какие-нибудь другие. Для них естественно увидеть шоссе, где его нет, это называется "работой". Если же они видят, как по шоссе движутся в разные стороны маленькие синие человечки, в _э_t_o_m_ случае у них что-то не в порядке.

Поскольку я не хочу, чтобы люди испытывали неудачи и приходили к неверным обобщениям, я продвигаюсь очень, очень медленно, вызывая поддающиеся проверке эффекты, подобные классическим гипнотическим явлениям. Очень немногие из встречавшихся мне людей имели сильную потребность в левитации руки или в отрицательной галлюцинации. У большинства то и другое происходит все время, но они этого не знают. Эти явления сами по себе лишены всякой ценности.

В действительности моя задача состоит в том, чтобы провести человека через переживания, которые убежат его, что он способен к изменениям, желательным для него самого. Хочет ли он научиться контролировать боль, когда идет к дантисту, или изменить привычки сна, или произвести очень глубокие психологические изменения, я хочу помочь ему в достижении этих результатов, поскольку гипноз может быть очень сильным средством, содействующим психотерапевтическому изменению.

Многие спрашивают: "Что можно делать с помощью гипноза?" Но вопрос состоит не в том, "_Ч_t_o_" можно конкретно сделать, пользуясь гипнозом?", а в том, "Как можно использовать гипноз,



Преврати свой интеллектуальный потенциал в прибыль

делая то, что вы хотите сделать?" Гипноз - это не лечение, а набор инструментов. Если у вас есть набор гаечных ключей, это еще не значит, что вы можете починить машину. Для этого вам надо использоватьключи определенным способом. Из всех аспектов гипноза этот вызывает наибольшее недоразумение: его рассматривают как в_е_щ_ь. Гипноз - это не вещь: это набор процедур, которые можно использовать, чтобы изменить состояние сознания. Совсем другой вопрос, каким состоянием сознания надо воспользоваться для решения некоторой задачи. Это важный вопрос, которым мы займемся в дальнейшем. Но прежде всего надо научиться быстро и мягко переводить человека из одного состояния в другое.

У_п_р_а_ж_н_е_н_и_е_3

Прошу вас выполнить в течение десяти минут то же упражнение, что раньше, с теми же группами по три человека. Прибавьте на этот раз усовершенствования, о которых была речь. Поскольку прошло уже некоторое время с тех пор, как я их описал, я снова изложу их во всех подробностях. На этот раз вы не начнете описывать переживание, которое должно быть у человека, а усадите его с закрытыми глазами и начнете с описания элементов его нынешнего переживания. Используйте три предложения, служащие для подстройки и описывающие подлинное переживание. "Вы сидите на стуле... Вы чувствуете, где ваше тело касается стула... Вы чувствуете, как ваши руки сложены накрест... где ваша нога касается пола... температуру вашего лица... движение ваших пальцев... Вы слышите звуки в комнате, когда движутся другие люди... Вы ощущаете температуру воздуха... Вы слышите звук моего голоса..."

Все эти предложения можно проверить. Скажите три предложения, которые можно проверить, а затем прибавьте к ним ч_т_о_-н_и_б_у_д_ь, что н_е_ так легко проверить. Вы можете прибавить любое предложение, описывающее, чего вы хотите от этого человека. "...И вы чувствуете себя спокойнее...", "и вам становится все более уютно...", "и вы не знаете, что я сейчас скажу". Итак, вы произносите три подстроечных предложения, применяете переходное слово и прибавляете одно предложение, ведущее человека в желательном для вас направлении. "Вы дышите... в комнате слышны звуки... Вы слышите, как люди движутся... и вы спрашиваете себя, вы в самом деле спрашиваете себя, что же вы делаете". Переходы делайте как можно естественнее. Один из вас пусть будет субъектом, а два других по очереди скажут ему подстроечные предложения, сопровождаемые ведущим предложением. После того, как каждый из вас выполнит дважды всю последовательность, начните включать в ваши подстроечные и ведущие предложения описания тех же переживаний, которые вы использовали в первых двух упражнениях: "...в то время как вы медленно вспоминаете и думаете о том, как вы бегали трусцой". Обратите внимание, насколько иначе это получается теперь.

О_п_я_т_ь_-т_а_к_и_, полезны будут несловесные виды подстройки: дышите с той же частотой, как человек, которому вы это говорите, или соразмеряйте темп вашего голоса с дыханием. Существенно, чтобы содержание вашей речи было согласно с тем, как вы говорите.

Когда ваш субъект погрузится в переживание так же глубоко, как раньше, или еще глубже, вы начнете нарушать эти принципы, каждый раз по одному. Измените вдруг темп вашего голоса на прямо противоположный. Обратите внимание, произвело это действие, или нет. Затем вернитесь к тому, что вы делали раньше, а потом измените ваш тон. После этого попробуйте обойтись без переходов. "Вы сидите здесь. Вам уютно. Вы спокойны. Вы не знаете, что произойдет дальше". Обратите внимание, что происходит, когда вы это говорите. Попробуйте добавить ч_т_о_-



Преврати свой интеллектуальный потенциал в прибыль

н_и_б_у_д_ь_ несущественное. "Вы чувствуете ваши пальцы на клавишах... и вы знаете, что в этом доме г_д_е_-т_о_ есть кухня". "Вы чувствуете, как ваша нога опирается об пол... и вы ощущаете энтузиазм и интересы политиков в Вашингтоне".

[Академия Знакомств [Soblaznenie.Ru] - это практические тренинги знакомства и соблазнения в реальных условиях - от первого взгляда до гармоничных отношений. Это спецоборудование для поднятия уверенности, инструктажа и коррекции в "горячем режиме". Это индивидуальный подход и работа до положительного результата!]

Сосредоточьтесь сначала на применении всех упомянутых элементов. Когда вы заложите твердую основу, измените один маленький кусочек и обратите внимание, что при этом происходит. После этого вернитесь к применению всех элементов, а потом измените другой кусочек. Обратите внимание, как это отражается на лице человека, на его дыхании, на цвете его кожи, на форме его нижней губы, на движениях его ресниц. Во время транса люди говорят немного, так что вы должны научиться получать обратную связь иными путями. Если вы заметите ч_т_о_-н_и_б_у_д_ь_ потом, будет поздно. Вы должны отмечать происходящее в каждый момент, когда оно происходит, и лучшим средством для этого будет ваше зрение.

У каждого из вас уйдет на это три или четыре минуты. Приступайте.

Вы заметили, что если упражнение выполняется таким способом, то это еще более усиливает процесс? В течение сегодняшнего утра я дал вам проделать его произвольно, затем с небольшими указаниями, и потом еще раз; этим я хотел научить вас рассматривать гипноз как процесс усиления. Если вы будете представлять себе гипноз как способ в_н_у_ш_е_н_и_я_, то в конечном счете вы и отдалено не достигнете подобных результатов. И если вы будете представлять себе гипноз как способ у_п_р_а_в_л_е_н_и_я_, вы и отдаленно не достигнете их. Мы выбираем некоторую ситуацию, в которой человек реагировал определенным образом, а затем, используя специальную технику, связанную с этой реакцией, мы могли ее усилить.

Женщина: Что вы скажете о левитации руки и тому подобных вещах? Это тоже усиление?

Гипнотизеры очень хитро выбирают реакции, которые, к_а_к_-и_м_-и_з_в_е_с_т_н_о_, в_о_-в_с_е_х_-с_л_у_ч_а_я_х_-д_о_л_ж_н_ы_-п_р_о_и_с_х_о_д_и_т_ь_-. Левитация руки - это один из эффектов, которых добиваются многие гипнотизеры. Одно из первых указаний, ведущих к левитации руки, состоит в следующем: "Обратите внимание на вашу руку, и вы почувствуете, что она становится легче". Попробуйте вдохнуть воздух поглубже, и обратите внимание, что происходит с вашими руками... Возникает ощущение, что при вдохе ваши руки стали немного легче, потому что при вдохе ваша грудь поднимается и подталкивает ваши руки вверху. Таким образом, если давать указания о легкости рук в моменты вдоха, то это будет верно.

Хорошие гипнотизеры выбирают такие вещи, которые, как им известно, все равно должны произойти. Но не все они сознают, как они это делают. Есть старый способ наведения, показываемый в кино, когда гипнотизер раскачивает часы взад и вперед. Гипнотизер говорит: "Часы медленно движутся взад и вперед, и вы смотрите на часы, и вы видите, как время проходит перед вами. Когда вы смотрите, как часы движутся взад и вперед, ваши глаза начинают уставать".



Преврати свой интеллектуальный потенциал в прибыль

В начале века людей гипнотизировали, заставляя их на ч_т_о_-н_и_б_у_д_ь смотреть. Субъект садился, гипнотизер становился перед ним, поднимал два пальца и говорил: "Так вот, смотрите на эти два пальца, и когда вы смотрите на эти пальцы, смотрите на них внимательно... И когда ваши глаза начинают уставать, ваши веки наливаются тяжестью, и вы уже знаете, что начинаете погружаться в гипнотический транс". Если вы смотрите на ч_т_о_-н_и_б_у_д_ь достаточно длинное, находящееся над вами, ваши глаза и в самом деле начинают уставать. "И когда ваши глаза начинают уставать, вы начинаете замечать изменение в фокусе вашего зрения". Если вы смотрите на ч_т_о_-н_и_б_у_д_ь достаточно долго, то ваш фокус и в самом деле меняется. "И ваши веки наливаются тяжестью. Вы чувствуете, что вам хочется закрыть веки". Конечно, вам захочется закрыть веки. Все это делают все время. Это называется морганием.

И если я после этого скажу вам: "И когда вы закроете глаза, они останутся закрытыми", то очень вероятно, что так и выйдет. Ведь я взял три куска поддающихся проверке переживаний, присоединив к ним еще один, не поддающийся проверке. Я сделал это с естественным переходом и плавностью, согласованной со всем, что вы переживали. Я построил последовательный процесс, шаг за шагом ведущий к некоторому результату. Я говорю: "У вас сейчас т_а_к_о_е_-т_о переживание, оно ведет к другому переживанию, а это к третьему переживанию", и все три предложения можно проверить. Ваши глаза и_ _в_ _с_а_м_о_м_ _д_е_л_е начинают уставать, ваши веки и_ _в_ _с_а_м_о_м_ _д_е_л_е хотят закрыться, ваш фокус и_ _в_ _с_а_м_о_м_ _д_е_л_е меняется. Но вы не сознаете, что все эти явления составляют естественную часть вашего опыта, и когда я их описываю одно за другим, каждое естественным образом ведет к следующему. И если я прибавляю затем нечто, н_е_ являющееся естественной ч_а_с_т_ь_ю_ _в_а_ш_е_г_о_ _о_п_ы_т_а, а вы уже следите за моим описанием шаг за шагом, то вы попросту сделаете еще один шаг. Это не значит, что вы убеждены. Вы даже не подумали, верно это или нет. Вы просто следите тем же путем. С помощью переходов вы можете легко следовать тем же путем.

Если вы будете представлять себе гипноз как состояние, в котором вы управляете другим человеком или ч_т_о_-н_и_б_у_д_ь внушаете ему, то вы проиграете. Вы ограничите этим число людей, на которых вы действуете эффективно. Вы проиграете также в вашей личной жизни, потому что начнете беспокоиться о том, кто управляет вами. По моим наблюдениям, люди гораздо больше уважают себя в гипнотических измененных состояниях, чем в бодрствующем состоянии. Я могу внушать человеку нечто отрицательное и вредное в бодрствующем состоянии, и он <В подлиннике "она". - Прим. перев.> будет гораздо более склонен сделать это, чем если он находится в трансе. Если вы припомните все неприятные вещи, какие вы сделали по наущению людей, то, вероятно, вы делали их в бодрствующем состоянии. В трансах очень трудно заставить человека сделать ч_т_о_-н_и_б_у_д_ь, не ведущее к осмысленной и положительной цели. П_о_-в_и_д_и_м_о_м_у, в измененных состояниях люди лучше различают такие вещи. Гораздо легче обмануть человека или злоупотребить волей человека в бодрствующем состоянии, чем в любом другом состоянии сознания, какое мне известно.

Я думаю, что в действительности гипноз - это биологическая обратная связь. Но машина биологической обратной связи не говорит вам, чтобы у вас замедлился пульс. Она говорит вам только, каков он сейчас. Если вы хотите, чтобы ваш пульс замедлился, или чтобы ваше кровяное давление изменилось, то вы должны стремиться к этому результату. Машина лишь доставляет вам



Преврати свой интеллектуальный потенциал в прибыль

обратную связь. В качестве гипнотизера вы можете делать и то, и другое. Вы можете доставить человеку сообщения, соответствующие тому, что происходит, в точности как это делает машина биологической обратной связи. А затем вы можете прибавлять шаг за шагом другие вещи, ведущие к _ч_е_м_у_-т_о_ другому, и человек будет следовать за вами естественным и удобным путем. Вы можете создать ситуацию, в которой он должен всего лишь реагировать, а это люди делают все время, и делают лучше всего.

В измененном состоянии гораздо легче произвести изменение личности, чем в бодрствующем состоянии. Тот факт, что у вас нет желательного выбора, зависит от состояния сознания, в котором вы находитесь. По определению, ваше нормальное состояние бодрствования есть описание ваших возможностей и ограничений. Если вы находитесь в состоянии, в котором ваши возможности ограничены, и если вы пытаетесь изменить эти ограничения в вашем нормальном состоянии сознания, это ситуация "один против всех" <В подлиннике "Catch-22", выражение, относящееся к игре в крикет. - Прим. перев.>. Эти же ограничения сузят ваши способы справиться с ограничениями, и у вас будет немало трудностей. Если же вы переходите в измененное состояние, то вы встретитесь уже не с вашими обычными ограничениями. У вас будут ограничения, но _д_р_у_г_и_е_. И если вы будете пробовать разные измененные состояния, то вы можете так сильно измениться, что ваше состояние бодрствования уже не будет похоже на прежнее.

Кто из вас клиницисты? Кто из вас испытал однажды такое изменение, что уже не вернулся к своей прежней личности?.. Кто из вас этого никогда не испытал?.. Я рассчитывал, что хотя бы один из вас поднимет руку, и тогда я сказал бы: "Как вы смеете быть клиницистом!" Человек, обязанный изменять других и сам неспособный меняться - это предел лицемерия. Для меня гипноз - это лишь способ содействовать изменению. И наша задача здесь - научиться выполнять естественные переходы из одного состояния в другое.

Мужчина: Я все еще не понимаю, как можно различить, когда человек входит в транс. Вы просили нас обращать внимание на изменения, и я заметил некоторые изменения, но по каким признакам я узнаю, что человек <В подлиннике: "что она входит в транс" - Прим. перев.> входит в транс?

Понимаю. Скажите, какого рода изменения вы все видели, когда выполняли наведения? Я просил вас обращать внимание на то, что приводило к изменениям. Какие же изменения вы заметили?

Женщина: Мне показалось, что мускулы на ее лице расслабились, и что ее лицо стало более плоским.

Это характерно. В трансе бывает уплощение или дряблость мускулов лица, а также симметрия, не характерная для бодрствующего состояния. Я обнаружил, что вначале, когда человек входит в транс, у него усиливается асимметрия лица. И если вы снова видите симметрию, значит, вы добились довольно глубокого транса; эта симметрия более уравновешена, чем типичная симметрия в состоянии бодрствования. Когда же человек выходит из транса, вы можете определить, как далеко он продвинулся к нормальному состоянию сознания. Он начинает с предельной симметрии лица, затем проходит через относительно асимметричное состояние, и наконец достигает нормальной для данного субъекта симметрии. Что же вы еще видели?

Мужчина: Были небольшие модулирования пальцев и других частей тела.

Любые бессознательные движения - порывистые, непроизвольные вздрагивания



Преврати свой интеллектуальный потенциал в прибыль

- являются верным признаком наступающего транса.

Женщина: Дыхание в самом деле изменялось.

Верно, и вы хорошо об этом сказали. Тип дыхания значительно варьирует, когда человек находится в нормальном состоянии, но если он переходит в измененное состояние, то меняются все характерные для него формы дыхания. Если у вас клиент с весьма выраженной зрительной ориентацией, который в нормальном состоянии сознания дышит поверхностно, верхней частью груди, то его <В подлиннике "ее". - Прим. перев.> дыхание часто перемещается ниже, в живот. Если у вас человек с весьма выраженной кинестетической ориентацией с типичным в таких случаях медленным дыханием животом, то он перейдет к к_а_к_о_й_-н_и_б_у_д_ь другой форме дыхания. Формы дыхания связаны с сенсорными модами, и они меняются, когда изменяется состояние сознания.

Женщина: Если я вижу человека, для которого типично асимметричное лицо, значит ли это, что у него сильная полярность, или сильное различие между сознанием и подсознанием?

Я не пришел бы к такому выводу. Если вы видите чрезмерную лицевую асимметрию, то вы узнаете по этому признаку, что происходит ч_т_о_-т_о необычное. Я делаю отсюда заключение, что имеется некоторая неудовлетворенность: либо в химии, либо в поведении, либо в том и другом. Я не назвал бы это различием между сознанием и подсознанием.

Мужчина: Я заметил, что когда люди погружались глубже, руки у них становились теплее и краснели.

Когда человек входит в более глубокие стадии транса, происходит более выраженное расслабление мускулов и усиливается приток крови в конечности.

Мужчина: Как связано с измененными состояниями закатывание глаз?

Насколько я знаю, никак. Если у человека очень уж сильно закатываются глаза, это, конечно, верный признак довольно глубокого транса. Но многие люди переходят в глубокий транс с открытыми глазами, так что это не обязательный признак измененного состояния.

Мужчина: Что означают движения глаз?

Есть два вида движений. В одном случае вздрагивают веки, а в другом - глазное яблоко движется под веком, но само веко не вздрагивает. Второй вид называется "быстрым движением глаз" и свидетельствует о зрительных образах.

Подведем итоги. Вы познакомились с общими признаками транса, и в добавок к ним сможете увидеть много других изменений, специфических для вашего субъекта. Эти изменения просто свидетельствуют о том, что человек перемещается в другие состояния сознания. Когда вы спрашиваете, как выглядит состояние транса, вопрос в том, "какое это состояние", и "у кого". Д_о того, как вы приступаете к наведению, вы наблюдаете мышечный тонус человека, цвет его кожи, формы его дыхания, и тем самым узнаете, как выглядит его нормальное состояние. Когда вы производите наведение, вы наблюдаете за изменением этих параметров и узнаете, что состояние человека меняется.

Следя за общими признаками, указывающими, как у человека меняется состояние сознания, вы должны в то же время следить и за признаками раппорта. Человек реагирует соответственно или не соответственно тому, чего вы хотите, и это хороший признак степени раппорта. Конечно, если вы потеряете раппорт, он начнет возвращаться в свое бодрствующее состояние.

P_e_z_y_m_e_



Преврати свой интеллектуальный потенциал в прибыль

А. Транс можно представлять себе как усиление реакций и переживаний. Когда вы описываете переживание, говоря, _ч_т_о_ _в_ _н_е_м_ _д_о_л_ж_н_о_ _б_ы_т_ь_, вы помогаете человеку усилить его реакции.

Б. Настойка образует рапорт и лежит в основе перевода в измененное состояние. Вы можете настроиться на любую часть наблюдаемого поведения человека. Особенно полезно настроиться на _ч_т_о_-н_и_б_у_д_ь_ вроде частоты дыхания, что всегда есть, но чего он обычно не сознает. Если вы соразмерили темп вашего голоса с частотой его дыхания, то вы можете просто замедлить вашу речь, и у него замедлится дыхание. Другой способ настройки - вербализация того, что присутствует в его текущем переживании. "Вы улыбаетесь, когда смотрите на меня, вы слышите мой голос, когда я говорю..."

В. Гладкие переходы дают человеку возможность легко переходить в измененное состояние. Переходы смягчаются соединительными словами: "если", "когда", "и" и другими в том же роде.

Г. Общие признаки транса: вначале лицевая асимметрия, затем более чем обычная лицевая асимметрия. Общее расслабление мускулов, небольшие непроизвольные мускульные движения, покраснение, изменение форм дыхания.

II. _П_р_о_с_т_ы_е_ _в_и_д_ы_ _н_а_в_е_д_е_н_и_я_

Сейчас <В подлиннике "сегодня днем". Содержание первой главы было пройдено утром первого дня семинара. - Прим. перев.> мы займемся рядом специальных методов гипнотического наведения. Мы опишем эти методы, продемонстрируем их и проведем по ним систематические упражнения, чтобы дать вам выбор в способе наведения транса. Для некоторых людей будет достаточно того, что вы делали сегодня утром, но с другими вы потерпите неудачу, если не расширите свой репертуар.

Если верить исследованиям традиционных гипнотизеров, они "доказали", что лишь определенная часть людей поддается гипнозу. Они доказали это, применяя во всех случаях один и тот же способ наведения, а это, конечно, приводило к успеху лишь для некоторых людей. Если имеется лишь один способ наведения, то он подействует на некоторых людей, но не подействует на других. Традиционные гипнотизеры в большинстве случаев даже не дают себе труда прибавлять основные приемы, использованные вами сегодня утром, например, подстраивать темп голоса к дыханию субъекта. Чем шире станут ваши возможности в наведении гипноза, тем больше будет число людей, с которыми вы будете успешно работать.

Сегодня утром мы говорили о физиологических признаках, сопровождающих измененные состояния сознания. В людях, которых вы переводили в измененные состояния, вы могли заметить, по крайней мере, некоторые отчетливые изменения мышечного тонуса, форм дыхания, цвета кожи, размера нижней губы и т.д. Эти особые признаки измененного состояния вы будете наблюдать и слышать, когда мы продолжим изучение наведения.

Главное правило гипнотического наведения - наблюдать за физиологическими признаками, сопровождающими наступление измененных состояний и делать все возможное, чтобы усилить эти признаки. Есть также специальные процедуры. Есть обобщения - приемы, применение которых, _в_о_з_м_о_ж_н_о_, поможет вам продвинуться к цели - изменению состояния субъекта. Напомню, что все обобщения, какие мы вам предлагали, ложны: это значит, что они подействуют не на каждого человека и не каждый раз. Но это хорошие обобщения, потому что они заставляют вас обратиться к сенсорным переживаниям и замечать, что происходит. И все же, _в_с_е_г_д_а_ отказывайтесь от



Преврати свой интеллектуальный потенциал в прибыль

к_а_к_о_г_о_-н_и_б_у_д_ь_ обобщения или приема в пользу того, что вам говорит в данный момент сенсорная обратная связь. Мы изложим вам эти приемы, чтобы дать вам специальные способы работы. Если, по мере вашего продвижения, вы видите у человека признаки наступающего транса, то продолжайте; это значит, что ваш способ действует. Если же вы не видите развития этих признаков, делайте ч_т_о_-у_г_о_д_н_о_- другое.

Первые два метода, которые я хочу вам продемонстрировать, похожи на те, которые вы уже применяли сегодня утром. Но они настолько важны и полезны, что я хочу описать их вам в несколько иной форме.

С_л_о_в_е_с_н_а_я_-п_о_д_с_т_р_о_й_к_а_-и_-в_е_д_е_н_и_е_-
у_п_р_а_ж_н_е_н_и_е_-5-4-3-2-1

Сегодня утром вы выполняли словесную подстройку и ведение: говорили три поддающихся проверке предложения, основанных на сенсорных восприятиях, использовали переход и прибавляли не поддающееся проверке предложение. Вы можете сделать этот метод более изящным, направляя ваши начальные предложения почти исключительно наружу, а затем постепенно увеличивая число не поддающихся проверке предложений, направленных внутрь. Милтон Эриксон часто описывал транс как состояние с внутренним фокусом внимания. Постепенно увеличивая число предложений, направленных внутрь, вы подстраиваетесь и ведете человека, смешая его внимание внутрь.

Итак, применяя этот метод, начинайте с пяти предложений: четырех сенсорных, а затем одного, направленного внутрь. Свяжите их к_а_к_и_м_и_-н_и_б_у_д_ь_ переходными словами вроде "и" или "когда". "Вы слышите звук моего голоса и вы замечаете цвета в этой комнате, к_о_г_д_а_ вы ощущаете вашу руку, опирающуюся на стул, и вы начинаете испытывать удовлетворение". Затем вы говорите три поддающихся проверке предложения, сопровождая их двумя не поддающимися, затем два и три, одно и четыре, и к этому моменту у вас уже должно развиваться вполне приличное состояние транса.

А теперь подумайте: требуется привести пример описания, не основанного на сенсорных восприятиях, которое можно было прибавить вслед за вашими предложениями, поддающимися проверке. Я хочу проверить понимаете ли вы, что такое несенсорное описание внутреннего переживания.

Мужчина: И вам будет уютно.

Женщина: И вы испытываете удовольствие.

Женщина: Удовлетворение.

"И вы почувствуете удовлетворение от того, что вы продвигаетесь".

Мужчина: И вы почувствуете, что к_о_е_-ч_т_о_- изменилось.

Мужчина: И вам придут на память приятные истории.

"И вам придет на память одна приятная история".

Мужчина: Намеренно ли вы применяете будущее время?

В действительности я предлагаю применять в этом случае настоящее время, с выражениями, означающими начало некоторого переживания. <В подлиннике: "применять в этом случае ..." (глагольная форма, описанная предыдущей фразой; см. следующие дальше примеры). - Прим. перев.> "И вы н_а_ч_и_н_а_е_т_е_- испытывать восхитительное переживание, и вы начинаете вспоминать...", "Теперь вы н_а_ч_и_н_а_е_т_е_- чувствовать, что значит научиться гипнозу".

25



Преврати свой интеллектуальный потенциал в прибыль

Прошу вас, Барб, подойдите сюда. Я хочу провести демонстрацию.

Когда я буду ее проводить, прошу всех остальных обращить внимание на две вещи. _B_o_-_p_e_r_v_y_x, следите за физиологическими изменениями, которые будут заметны у Барб во время изменений ее сознания. _B_o_-_v_t_o_p_y_x, следите за моим словесным поведением, потому что я буду применять только что описанные приемы. Таким образом вы сможете корректировать мое поведение и ее реакции.

Так вот, Барб, садитесь, пожалуйста, вот здесь, с открытыми или закрытыми глазами - как вам удобнее - и послушайте некоторые словесные описания. Возможно, вы захотите проверить, правильно ли я описываю ваши текущие переживания. Например, сейчас вы сидите здесь и слышите мой голос. И вы чувствуете теплоту ваших переплетающихся пальцев.

Что сейчас произошло? Надеюсь, вы это заметили, потому что сейчас была реакция Барб, и она представляет собой важное начало.

Мужчина: Она кивнула.

Да, кивнула, но было и _c_t_o_-t_o другое, глубже этого.

Мужчина: Она закрыла глаза, а потом открыла.

Да, и ее зрачки расширились. Даже из последнего ряда можно было заметить, что у нее сгладились мускулы лица. Знаете ли вы, что называют "отсутствующим взглядом"? Вы s_k_e_m_-n_i_b_u_d_y_d говорите, и вдруг ощущаете, что его нет. В Северной Калифорнии это обозначается термином "отстранение" <..., в первоначальном смысле - "набор вразрядку", типографский термин. - Прим. перев.>.

Я сказал Барб две вещи, каждую из которых она могла непосредственно проверить. Когда она проверила, что оба эти предложения верны, и особенно когда она проверила второе, тут же возникло совпадение между тем, что она слышала, и тем, что она чувствовала, и от этого у нее начало меняться восприятие окружающего мира. Она начала переходить в измененное состояние. Теперь я пойду немного дальше, и вы сможете это наблюдать.

Как я сказал, Барб, вы можете делать это с открытыми или закрытыми глазами, как вам удобнее. И когда вы здесь сидите, вы чувствуете, как нижняя часть вашей спины опирается на стул, и вы чувствуете место, где ваша нога опирается на перекладину прямо под вашей пяткой. И когда вы здесь сидите, вы замечаете теплоту там, где ваши руки лежат на ваших ногах и бедрах, и вы чувствуете себя все более уютно. И когда ваши g_l_a_z_a снова начнут z_a_k_r_y_v_a_t_y_c_y, вы просто o_s_t_a_v_y_t_e их в таком положении, и вы испытаете приятное, все большее чувство внутреннего уюта. (Кто-то чихает). Звук чихания проходит через вас, и вам становится еще уютнее. И когда вы здесь сидите и делаете вдох... и выдох... вы испытываете все большее чувство... уюта... Слушайте эти звуки... и чувствуйте все более приятную... уверенность... в том, для чего вы здесь...

И вот сейчас, Барб, я хочу, чтобы ваше подсознание сделало выбор... чтобы дать вам чувство свежести... и обновления... и когда вы здесь сидите, слушая звук моего голоса... и v_m_e_c_t_e_c_t_e_m слышите, как позвякивает фарфор... но с чувством растущей независимости от всего, что вас окружает... и с уютом... внутренним... и для той цели, для которой мы сюда пришли... и в демонстрации... вы уже все сделали очень хорошо.

И я попрошу ваше подсознание... чтобы оно сделало так... чтобы одна... или обе... ваши руки стали подниматься, только... это происходит... маленькими... честными... бессознательными



Преврати свой интеллектуальный потенциал в прибыль

движениями... и вы удивляетесь... когда вы здесь сидите... и делаете вдох... и выдох... что эта особенная реакция выбирается вашим подсознанием... или... столь же полезно... для цели, для которой мы сегодня здесь... было бы, чтобы ваше подсознание... дало вам чувство... уюта... и если это лучше подходит... дало бы вам... чувство свежести..., с которым вы медленно возвращаетесь и вместе с нами... здесь... в этой комнате... радуетесь тому, как скоро вы смогли научиться... этим начальным фазам... измененных состояний сознания.

Во всяком случае... я хотел бы по этому случаю... просить ваше подсознание подготовить некоторый материал... Подходит плотник... постройка дома... имеет... в своей основе... доски... гвозди... и он приносит инструменты... Доски и гвозди... не имеют смысла... пока они не собраны вместе... в особом виде... и не связаны вместе... И так те значки на бумаге... Отдельные значки на бумаге, они составляют алфавит и состоят... из маленьких... крючков и палочек... И гораздо легче... конечно... увидеть готовый... дом... или гараж... который плотник... может подстроить... чем увидеть все это... когда доски... и гвозди лежат отдельно... друг от друга...

Имеются естественные пути... восприятия... чему можно научиться... С птичьего полета... весь горизонт... например... весь берег в Сан-Франциско... можно увидеть одним взглядом... и понять его смысл... И в самом деле... С самолета гораздо легче видеть такие вещи... и охватить... в целом весь... смысл берега в Сан-Франциско... чем блуждать внизу между домами... И так же во многих других областях жизни...

И если ваше подсознание сделает выбор... вернуться с чувством освежения... или погрузиться глубже, пусть оно даст мне знак, подняв одну руку или обе руки... Этот выбор я всецело предоставляю вашему подсознанию... И какой бы выбор оно ни сделало, я прошу его собрать эти материалы... о чем я уже говорил... чтобы можно было организовать ваши восприятия... новым и более эффективным способом... (Она открывает глаза и вытягивается).

Я начал с применением образцов, о которых вас предупредил, но как обычно, занимался этим лишь примерно в четырех фразах; а затем я просто делал все, что хотел. Я начал с предложений, которые Барб могла непосредственно проверить, сравнив их со своими переживаниями. В любой момент нам доступно потенциально бесконечное множество переживаний, основанных на сенсорных восприятиях. Искусство состоит в том, какую часть этих сенсорных восприятий выбрать, чтобы о них сказать. Особенно полезно выбрать _ч_т_о_ - _н_и_б_у_д_ь_ такое, что, как вы догадываетесь, не осознается человеком, _п_о_к_а_ - _в_ы_ - _е_м_у_ - _о_б_ - _э_т_о_м_ - _н_е_ - _с_к_а_ж_е_т_е_. Можно было, например, с уверенностью предполагать, что Барб осознает тон моего голоса. Так оно и было, и здесь не было никакой неожиданности. Но она меньше сознавала ощущение перекладины стула, на которую опиралась ее пятка. И когда я об этом сказал, вы могли видеть у нее более заметные изменения. Чтобы проверить правильность того, что я сказал, она должна была изменить свое состояние сознания.

Этот маневр имел два последствия. Во-первых, я приобрел доверие; то, что я сказал, оказалось согласно с ее переживанием. _В_о_ - _в_т_о_р_ы_х_, поскольку она прежде не обращала внимание на ощущение своей ноги, касавшейся перекладины стула, когда я об этом сказал, это было также скрытым указанием изменить прежнее состояние сознания - в данном случае в направлении внимания к физическому ощущению.



Преврати свой интеллектуальный потенциал в прибыль

Я сделал пять или шесть замечаний этого рода. А затем вербализация, которую я предлагал Барб, внезапно смешилась. Что же я сделал?

Женщина: Вы перешли к метафорам.

Я сделал к_о_е_-ч_т_о_ еще.

Мужчина: Вы начали вести.

Да. Вначале я просто подстраивался: я говорил предложения, описывающие ее переживания. Какие же предложения я сказал затем?

Мужчина: Указание закрыть глаза.

Я сделал указание закрыть глаза, но она и без того уже их закрывала. Мы назовем это в_к_л_ю_ч_е_н_и_е_м_. Она ч_т_о_-т_о_ делала, и я включил это в то, что сказал.

Сразу же после того, как она закрыла глаза, я начал произносить предложения о внутренних состояниях, которые я хотел у нее вызвать. Я говорил об "усилении чувства уюта и спокойствия, когда вы сидите здесь", и тому подобном. Я называю словом "уют" несловесные признаки, которые она уже проявила: замедленное дыхание, релаксацию мускулов и т.п. Для Барб оно может иметь другой смысл. Слово "уют" имеет столько разных значений, сколько людей в этой комнате. Когда я употребляю такие слова, как "уют", я не имею в виду их сенсорный смысл. Я хочу сказать, что у нее наступают определенные состояния - что бы они не значили для нее.

Надеюсь, вы составили себе некоторое понятие о цели моих остальных предложений. Надо сказать, что раньше Барб просила меня произвести некоторое специальное изменение, касающееся ее академической работы. Я высказал ряд метафор, подготавливающих ее к этому изменению. Может быть, вы сумеете вложить в это к_а_к_о_й_-т_о_ смысл, а может быть нет. Но она вложит в это определенный смысл, что и требуется.

Барб: Я не могла это сделать, когда вы говорили. Было очень уж много слов. Я просто не могу все это сознательно связать.

Вот именно. И это одна из желательных реакций. "Было очень уж много слов, и не могу связать их. О чём же вы, черт побери, говорили? Плотники и берег в С_а_н_-Ф_р_а_н_ц_и_с_к_о_. И с самолета это выглядит иначе, чем если ходить между домами".

Иными словами, последняя часть была построена с целью, о которой она меня просила раньше. Когда я произносил эти метафоры, ее сознание их не понимало. Но я заметил признаки, что ее подсознание поняло, к чему они относятся, и начало подготовку, о которой я просил. Есть ли вопросы о том, что я делал?

Мужчина: Вы решили не настаивать на левитации руки?

Нет, я предложил ей выбор. Я всегда так делаю.

Мужчина: Значит ли это, что вы встретили сопротивление левитации, и тогда предложили ей выбор?

Сопротивления не было. Ее рука уже начала подниматься. Уже заметны были движения ее пальцев. Тогда я предложил ей второй вариант, и ее подсознание выбрало второй. Если бы я не предложил ей выбора, ее рука продолжала бы подниматься.

Я сделал указание о левитации руки и увидел подергивания, почти всегда предшествующие настоящему движению. В этот момент я вспомнил, что должен был демонстрировать наведение, я не



Преврати свой интеллектуальный потенциал в прибыль

явления транса. Тогда я сделал указание, чтобы она вышла из транса с ощущением свежести, обновления и удовольствия, что она и выполнила очень быстро.

Хороший гипнотизер похож на хорошее правительство. Чем меньше вы делаете для достижения требуемого результата, тем лучше вы знаете ваше дело. На моем метафорическом языке, Барб позволила мне включиться в ее цепь, так что я мог передать ей обратной связью некоторую часть ее переживаний, а это позволило ей радикально изменить свое состояние сознания. Но в течение всего времени о_н_а_ вела процесс, в том смысле, что я был чувствителен к происходившим в ней переменам, включая их, а затем делал указания, куда нам двигаться дальше. Она приняла все мои указания. Если бы она в к_а_к_о_й_-_н_и_б_у_д_ь_ момент подала знак, что мое указание ей не подходит, я предложил бы альтернативы.

Мужчина: Как бы вы узнали, что указание ей не подходит?

Об этом свидетельствовало бы обращение всех нарастающих признаков транса. Любое обращение вялости мышц, изменений в дыхании, размера нижней губы или цвета кожи было бы для меня признаком, что я предложил ей нечто, для нее не подходящее.

Мужчина: Я хотел бы знать, что вы думаете о ее нервной усмешке в самом начале, когда вы сказали, что ее руки ощущают тепло. Она усмехнулась, но вы не обратили на это внимание.

Это было когда я сделал перерыв и сказал: "надеюсь, вы заметили эту реакцию". Реакция, о которой я говорил, состояла в вялости мышц, расширении зрачков и, сразу же за этим, в колебании тела. Вслед за моим замечанием она усмехнулась. Она не усмехнулась бы, если бы я продолжал наведение. Ее смех был признанием того, что наведение действовало. Я успел сказать лишь две фразы, и они уже подействовали, так что она обнаружила изменение. Не правда ли, Барб?

Барб: Да.

Итак, усмешки не было бы, если бы я продолжал наведение. Ее реакция была столь непосредственной и отчетливой, что я хотел проверить, все ли вы ее заметили.

Женщина: Когда вы делали наведение, со мной было ч_т_о_-_т_о_ странное. Я пыталась следить за вами, то есть выполнять мою задачу, но вместо этого сама через все это прошла. Я в самом деле была в замешательстве, потому что моя рука поднималась и - ...

Ну что ж, это было не только с вами. Около тридцати присутствующих испытали это, и вам незачем смущаться.

Ларри: Вы не могли бы дать нам больше слов, которыми вы обозначаете внутренние реакции - ее внутренние ощущения, которые вы угадывали?

Нет, я не угадывал. В это время я вел. Я предлагал ей с_о_з_д_а_в_а_т_ь_ эти переживания. Применяя такие слова, как "уют" или "спокойствие", я не исходил из того, что видел, потому что не знаю, означают ли для нее эти видимые знаки спокойствие и уют. Я знаю только, что эти общие слова часто бывают связаны с расслаблением мышц.

Ларри: Хорошо. Я пытаюсь найти другие слова, пригодные для этой цели.

Их очень много. Можно применять такие слова, как легкость, мир, ясность, безмятежность или сосредоточенность. Все это правильные слова. У них нет никакого внутреннего смысла. Каждый толкует их п_о_-_с_в_о_е_м_у_ для собственных надобностей.

Я хотел бы подчеркнуть различие между описаниями, основанными на сенсорных восприятиях, и описаниями, не основанными на сенсорных восприятиях. Сенсорные описания позволяют мне



Преврати свой интеллектуальный потенциал в прибыль

достигнуть синхронности с нею <Здесь и дальше автор проводит объяснения на примере Барб. - Прим. перев.>. Не сенсорные описания позволяют мне предложить ей очень общие процедуры, которые она может использовать идиосинкретически. Ее истолкование этих процедур будет богато, осмысленно и индивидуально. Я не имею понятия, в чем оно состоит, но это хорошо. Это ее удовлетворяет и принадлежит ей. Мое дело

- направлять процесс.

Это очень простое словесное наведение, и вы всегда можете к нему вернуться. Оно подействует. Правда, оно занимает больше времени, чем другие, более изысканные. Когда вы им пользуетесь, не забывайте _с_в_я_з_ы_в_а_т_ь_ предложения о сенсорных переживаниях с предложениями о внутренне ориентированных состояниях. Это называется "причинным моделированием". Простейший и самый слабый способ связывания предложений состоит в применении слова "и". "Вы слышите звук моего голоса, _и_ вы чувствуете тепло там, где ваши руки опираются на ваши бедра, _и_ вы чувствуете все большее ощущение уюта, _и_...". В наведении, выполненном с Барб, я начал соединение со слова "и", а затем перешел к более сильному виду соединения. "Ощущение тепла и поддержки, _к_о_г_д_а_ ваше тело прилегает к стулу, _д_о_с_т_а_в_л_я_е_т_ вам все большее уюта".

Есть три вида соединения. Простейший из них - "X и Y". Более сильный вид соединения - "_К_о_г_д_а_ X, Y". "_К_о_г_д_а_ вы слышите звук моего голоса, вам становится уютнее", или "Когда я протяну руку и коснусь вашего колена, у вас возникнет ощущение, что вы погружаетесь в еще более расслабленное состояние", или "_В_ _т_о_ _в_р_е_м_я_ как вы сидите здесь и слышите звук моего голоса, ваше подсознание приготовляет интересное воспоминание о приятном переживании в детстве". Самый сильный вид - "X _в_ы_з_ы_в_а_е_т_ Y", с применением слов "_в_ы_з_ы_в_а_е_т_", "_д_е_л_а_е_т_", и т.п. "Поднятие руки _в_ы_з_о_в_е_т_ у вас приятное воспоминание".

Итак, прием состоит в том, чтобы высказать четыре утверждения, поддающихся непосредственной проверке, а затем связать с ними при помощи "и" внутренне ориентированное состояние, которое вы хотите вызвать. Вначале у вас будет подстройка, а потом ведение. По мере продвижения вы можете постепенно увеличивать число внутренне ориентированных предложений, последовательно переходя от более слабых видов соединения к более сильным.

Соединение - очень сильное средство. Удивительно, что соединение в значительной степени проходит прямо через сознание человека, и все же так сильно действует. Однажды на семинаре я буквально ослепил одного человека. Во время некоторой демонстрации я сказал: "_Ч_т_о_б_ы_ _с_д_е_л_а_т_ь_ _э_т_о_, вам надо только _в_и_д_е_т_ь_", связав тем самым видение со способностью выполнить задание. Когда я провел демонстрацию, одна женщина подняла руку и сказала: "У меня вопрос". Я спросил, в чем вопрос, и она сказала: "Что делать, если я ничего не вижу?" Я подумал, что она не заметила изменений у субъекта во время демонстрации, и спросил: "Разве вы не видели никаких реакций?" "Нет, - сказала она, - у меня темно в глазах".

Ее это нисколько не беспокоило, но я подумал: "Вот так штука!", подошел к ней и сказал: "_В_а_м_ _н_е_ _н_а_д_о_ _э_т_о_м_у_ _у_ч_и_т_ь_с_я_", - и что же!.. зрение у нее вернулось.

Реакция этой женщины была весьма необычной. У большинства людей связывание действует иначе. Поскольку они видят, они _в_ _с_о_с_т_о_я_н_и_и_ выполнить задание. Если вы знаете, что с чем вы связываете, вы сумеете справиться с любым возможным эффектом.



Преврати свой интеллектуальный потенциал в прибыль

Н_e_с_л_о_в_е_с_н_а_я_ _п_о_д_с_т_р_о_й_к_а_ _и_ _в_е_д_е_н_и_е_

Весь гипноз полезно представлять себе как обратную связь. Вот сейчас передо мной сидит Боб. Мы передаем друг другу много информации, и словесно, и несловесно. Мы передаем друг другу множество сообщений; некоторые из них сознательны - то есть мы оба знаем, что делаем эти сообщения, - а другие несознательны.

Я могу, например, сделать с сообщениями Боба следующее: отобрать те из них, которые, как я полагаю, им не осознаны, и передавать их ему обратно посредством телесного отражения. Когда я передаю их обратно, может произойти одно из двух. Либо это вызовет изменение в его сознании, и он начнет осознавать эти вещи, либо его подсознательные реакции попросту усилятся, так что все большее число его реакций станет подсознательным и все меньшее - сознательным.

Подстроившись к некоторым подсознательным реакциям, вы можете усиливать их или переводить их в другие реакции. Я могу выбрать любую часть несловесного поведения Боба и проделать это. Я могу подстроиться к расширению его зрачков, расширяя мои собственные зрачки, а затем, смотря на него, расфокусировать мои глаза, следя лишь за тем, чтобы он поспевал за мной. Расфокусирование глаз является хорошим признаком транса, поскольку оно сопровождает внутренние процессы, в противоположность фокусированию на _к_а_к_о_м_-н_и_б_у_д_Ь_ объекте внешнего мира.

Я могу подстроиться к миганию его глаз, а затем постепенно мигать все чаще и все медленнее, пока не заставлю его закрыть глаза. Я могу отразить его мышечный тонус, а затем медленно расслабить мои мышцы, чтобы помочь ему в расслаблении. Когда вы подстраиваетесь и ведете несловесно, вам незачем говорить. Вы просто отражаете, чтобы построить раппорт, а затем медленно переходите в измененное состояние сознания, следя, чтобы субъект шел за вами.

Подстройка и ведение - это метаприем. Это часть _к_а_ж_д_о_г_о_ другого способа наведения, которому мы вас будем учить. Вы можете применять несловесную подстройку и ведение либо как самостоятельный способ, либо как часть другого способа наведения. Рекомендую вам отработать на некотором этапе _и_м_е_н_н_о_ несловесную часть. Вы занимаете, без слов, позицию отражения. Затем вы начинаете очень медленно - замечая, как скоро субъект следует за вами - переходить в состояние глубокого транса. Позаботьтесь о том, чтобы вы _к_а_к_-т_о_ сумели из него выйти.

Н_а_м_е_ч_а_ю_щ_и_е_ _с_и_с_т_е_м_ы_ _п_р_е_д_с_т_а_в_л_е_н_и_я_

Позвольте мне кратко объяснить, что такое системы представления, - для тех, кто этого не знает. Как мы заметили в свое время, люди специализируются на виде информации, которую они обрабатывают и воспринимают. Если разделить воспринимаемую информацию по сенсорными каналам, то мы получаем ее в виде зрительных, слуховых и кинестетических (осознательных) кусков. Мы получаем также куски обонятельной и вкусовой информации, но эти два канала, как правило, получают не очень значительную часть воспринимаемой нами информации, за исключением приготовления пищи или еды. В нормальном состоянии некоторые из нас осознают преимущественно зрительную информацию, другие - слуховую и третью - кинестетическую. Эти системы мы называем системами представления, поскольку они служат для представления наших восприятий. Слова, употребляемые для описания наших восприятий, указывают на то, какой сенсорный канал мы сознательно используем.



Преврати свой интеллектуальный потенциал в прибыль

Отметим следующий интересный факт: если попросить _к_о_г_о_-н_и_б_у_д_ь_ описать его нормальное состояние сознания, а затем описать его измененное состояние, то в этих описаниях нередко используются разные системы представления. Например, человек может описать свое нормальное состояние как "ясное, _с_о_с_р_е_д_о_т_о_ч_е_н_н_о_е_ <в подлиннике "фокусированное". - Прим. перев.> ощущение самого себя" (зрительные термины), а свое измененное состояние как "_с_л_и_я_н_и_е_ <в подлиннике ... - "соприкосновение" - Прим. перев.> со вселенной" (кинестетические термины).

Это значит, что если вы знаете, в терминах систем представления, нормальное состояние человека, то у вас есть превосходное указание, каким будет его измененное состояние - оно будет _к_а_к_и_м_-н_и_б_у_д_ь_-д_р_у_г_и_м_. Если субъект сдерживает свои чувства и _т_в_е_р_д_о_-н_а_п_р_а_в_л_я_е_т_ свою жизнь, то вы попробуйте перевести его, например, в измененное состояние, в котором он будет воспринимать преимущественно зрительные образы. Допустим, человек приходит и говорит: "Я _ч_у_в_с_т_в_у_ю_, что хотел бы перейти в транс, потому что очень уж многое меня задевает, а иногда я _р_а_з_д_р_а_ж_а_ю_с_ь_, и вот, мне хотелось бы почувствовать себя не так _н_а_п_р_я_ж_е_н_н_о_ и _с_г_л_а_д_и_т_ь_ некоторые трудности моей жизни". В этом случае вы получаете тонкое указание, что его восприятие - преимущественно кинестетическое.

Джен, подойдите, пожалуйста, ко мне. Расскажите мне _ч_т_о_-н_и_б_у_д_ь_ о вашем доме.
Джен: Там очень красивый вид на океан - это просто прекрасно.

Она доставляет мне зрительную информацию, и я могу с уверенностью начать говорить о зрительной информации. Это подойдет к ее опыту. Как вы помните, метаприем - это подстройка и ведение: подстройка к тому, что субъект уже делает, а затем ведение его к _ч_е_м_у_-н_и_б_у_д_ь_- другому. "Что-то другое" означает переход к системам, которыми он обычно не пользуется. Это и будет для него измененным состоянием.

Пожалуй, я начну с некоторого контекста, доставляющего приятные зрительные впечатления. Я уже знаю, что Джэн любит вид океана. Скажите, Джэн, любите ли вы берег моря?

Джен: О, да!

Приглашаю вас последовать за мной, с открытыми или закрытыми глазами, когда я опишу вам переживание... берега моря... Если бы вы могли в самом деле... подойти к берегу моря... в такой день, как сегодня... то прежде всего вы заметили бы... посмотрев вверх... вы отчетливо видите... ясный свет неба... Вы видите тучи, плывущие по небу... и когда вы смотрите кругом... вы радуетесь... прозрачности воздуха... и вы смотрите вниз и видите... поверхность пляжа... и когда вы стоите так... и смотрите на пляж, где вы стоите... вы видите ваши ноги... и вы чувствуете... как ваши ноги... стоят... на песке...

И когда вы смотрите вокруг... на океан... вы видите волну... за волной... они катятся с горизонта... к вам... и каждая имеет свой собственный вид... особенную форму... особенный цвет, когда она плещет... И когда вы смотрите, как волны... движутся к вам... вы замечаете... как ветер сдувает пену с каждой волны, когда буруны разбиваются о берег... И когда вы смотрите на эту пену, вы ощущаете... влажность воздуха... когда бриз дует вам в лицо... И если бы вы сделали пару шагов... в воду... и ощутили бы прохладу воды, журчащей у ваших ног... и лодыжек... и вы в самом деле наслаждаетесь этим...

32



Преврати свой интеллектуальный потенциал в прибыль

И если вы посмотрите вдоль пляжа, вы увидите знакомую фигуру... вы не думали увидеть его здесь... и вы машете ему... и он зовет вас... напоминая другое время и место... и _ч_т_о_-т_о_ очень приятное и удивительное... из того переживания... вы радуетесь переживанию... и учитесь... из него... _ч_е_м_у_-т_о_ полезному для вас... И когда вы будете готовы... не торопясь, как вам удобно... вы возвращаетесь...

Какой вид коммуникации я здесь применил?

Женщина: Кажется, главным образом зрительную коммуникацию, и еще вы много раз переходили от нее к кинестетической и обратно. Достигли ли вы момента, когда остановились бы на кинестетической?

Я достиг бы его, если бы продолжил наведение. Когда я двигаюсь туда и обратно, я проверяю, может ли она следовать за мной. Вы можете представить себе это как словесный аналог совместного дыхания. Я дышу некоторое время вместе с нею, а затем изменяю мое дыхание. Если она следует за мной, у меня есть раппорт: я могу вести, могу развивать дальше любое требуемое переживание.

Кстати, как я узнал, что она может следовать за мной? Сказав несколько первых фраз, я уже знал, что она способна идти за мной. Как же я это узнал?

Мужчина: Ее голова двигалась в такт вашим указаниям.

Да. Когда я сказал ей, что она смотрит вверх, она приподняла голову. Когда я сказал, что она смотрит вниз, она опустила голову. Когда я сказал, что она смотрит на волны, она оглянулась на волны. Ее телесные реакции указывали, что она испытывала подсказанные мною переживания. Я получил достаточно информации, показывающей, что у меня есть рапорт. А затем возникает вопрос: сохранился ли рапорт, если я переключу систему? Ответ: попробуй и выясни это. И вот я заставил ее посмотреть вниз на пляж. А затем я сказал: "И вы чувствуете песок у вас под ногами".

Джен: Да, я почувствовала.

Женщина: А если бы вы перевели ее в другую систему, вы бы там остались?

Да. Тогда я говорил бы главным образом о ее телесных ощущениях. Когда она входит в воду, она чувствует журчание воды... и влажность воздуха... и ветер дует ей в лицо.

Сначала я развиваю зрительное изображение, говоря, где она находится, а затем нахожу точку _н_а_л_о_ж_е_н_и_я_ зрительного образа и некоторой другой системы. Если, например, в данном случае она смотрит вниз на пляж и видит свои ноги на песке, то она чувствует при этом, как ее ноги опираются о песок. Если она смотрит вокруг и видит, как ветер сдувает пену с бурунов, она чувствует при этом, как бриз обдувает ее лицо.

В любом переживании есть зрительная, слуховая и кинестетическая размерность. Вы начинаете с любой системы представления, какую вам предлагает субъект. Это подстройка: присоединение к модели клиента. Затем вы применяете простую словесную формулу: "Вы видите тучи, проходящие по небу... и когда вы смотрите, как движутся тучи, вы чувствуете на вашем лице дуновение бриза". Вид движущихся туч вызывает мысль о ветре. Точка наложения зрительного образа движущихся туч, гонимых ветром, и кинестетической системы, в которую я хочу ее перевести, - это ощущение бриза на ее лице. Словесная формула здесь такая: "Когда X, Y", где X - подстройка, а Y - ведение.

Женщина: Насколько я заметила, вы только один раз применили слуховую коммуникацию. Вы сказали ей, что она слышит зовущего ее друга. По какой причине вы не подчеркивали слуховые восприятия?



Преврати свой интеллектуальный потенциал в прибыль

Я в этом не нуждался. В нашей культуре слуховая система редко достигает полного развития, за исключением музыкантов. Я мог бы включить слуховые элементы в ряде других мест: звук ветра, звук волн, разбивающихся о берег.

Я хотел бы провести различие между наведением и использованием. Наведение состоит в продолжении зрительного восприятия, затем наложении кинестетического, и если она следует за мной, в продолжении кинестетического, что приведет к радикальному изменению состояния ее сознания. Когда это произойдет, и когда я получу физиологические признаки, о которых уже говорилось, тогда мне останется лишь построить заново полное переживание. Тогда я включаю все три системы. Я заставлю ее подойти к другому человеку, протянуть к нему руки, коснуться его, внимательно посмотреть на его (или ее) лицо и заметить выражение этого лица, а затем слушать, что этот человек захочет ему сказать. Потом я использую эту фантазию, со всеми тремя системами представления, в качестве матрицы любых желательных для нас изменений.

Женщина: Здесь была слуховая помеха. У кого-то громко щелкнул магнитофон, и я удивилась, почему вы не использовали этого. Конечно, это вам помешало.

Это помешало мне, но не ей. О_н_а этого не слышала. Я знал это, потому что она не реагировала. Не было изменений в ее дыхании, в ее цвете кожи, в ее мышечном тонусе. Поскольку не было реакций, было бы нелепо об этом говорить.

Женщина: Но если бы она услышала этот звук, как вы включили бы его в наведение?
"И есть беспокоящие звуки, даже на пляже".

Мужчина: А можно было включить раскачивание ноги?

Я мог бы это сделать. Я мог бы вызвать у нее раскачивание на пляже. Это бы превосходно действовало. Я мог бы использовать раскачивание ноги, или другие части ее поведения, и это был бы хороший выбор. Но нет надобности применять в_с_е хорошие приемы в каждом наведении; можно ограничиваться тем, что дает вам требуемую реакцию.

Джен: Я помню, что нога у меня качалась, и тогда я знала, почему, а теперь не знаю.

Каким образом она может восстановить эту информацию, пользуясь тем же принципом наложения систем представления?.. Джен, покачайте снова ногой. Закройте глаза, покачайте снова ногой и обратите внимание на зрительное впечатление...

Немного быстрее.

Джен: Я вижу только человеческие лица.

Как я вспоминаю, я истолковал это таким образом: когда она это делала, у нее была возрастная регрессия - она стала маленькой девочкой на пляже. Взрослые и дети п_о_-р_а_з_н_о_м_у раскачивают ногами. Теперь она качала ногой довольно взрослым образом. Но в измененном состоянии она делала это больше - п_о_-д_е_т_с_к_и_. Она была снова маленькой девочкой на пляже. Представляете ли вы, сколько вам было лет, когда вы были на пляже?

Джен: Столько же, как сейчас.

Она с_к_а_з_а_л_а, что ей было столько же лет, как сейчас, но в то же время она продемонстрировала мне несловесные изменения лица и голоса, характерные для возрастной регрессии. Таким же образом я описал бы, как она качала ногой раньше.

Итак, есть ли вопросы об этом виде наведения?

Мужчина: Я не помню, с чего вы начинали. Вы задали ей к_а_к_о_й_-т_о_ вопрос?



Преврати свой интеллектуальный потенциал в прибыль

Да. Я сделал нечто чрезвычайно полезное. Я спросил: "Любите ли вы ходить на берег моря?", и заметил ее реакцию. Если бы я автоматически предположил, что она любит ходить на пляж, то я мог бы ошибиться, если, например, она видела в три года, стоя на пляже, как утонула вся ее семья. В этом случае пляж оказался бы плохим местом для успокоительного наведения.

Правило состоит в следующем: надо выяснить, какой системой представления человек обычно пользуется в нормальном состоянии. Некоторые используют все системы, и в таких случаях можно начать с любой. Но в условиях стресса - а терапия является как раз таким условием - люди обычно бывают специализированы. Это составляет часть того затруднения, от которого они ищут помощи. По отношению к данной проблеме они бывают специализированы в той или иной системе представления. И часто оказывается достаточно ввести две других системы представления, чтобы они приобрели некоторое новое поведение. Вы можете сделать это с помощью наложения.

Наложение всегда видно во всем, что мы делаем. Не только наложение одной системы представления на другую, но также наложение при переходе от внешнего к внутреннему. Один человек говорил мне: "Я выполняю наведение ста различными способами". Я заинтересовался этим и просил его продемонстрировать все способы, какие он может себе представить. Оказалось, что все они с формальной точки зрения были _т_о_ж_д_е_с_т_в_е_н_н_ы_. При каждом наведении он пользовался одной и той же последовательностью: внешнее зрительное восприятие, внутреннее зрительное, внешнее кинестетическое, внутреннее кинестетическое, внешнее слуховое, внутреннее слуховое. Его наведения имели каждый раз другое содержание, но он всегда применял при наведении один и тот же _п_р_и_е_м_. И хотя у него лишь одна последовательность, он весьма эффективный гипнотизер, в смысле достижения обычных результатов традиционного гипнозера.

Здесь, где вы работаете в группе, вы можете начинать с любой системы, если только вам не попадается партнер с уже выработанной сильной специализацией. И все же, сделайте следующий предварительный шаг, чтобы в точности провести то, что вы будете делать на практике: спросите человека о _ч_е_м_-н_и_б_у_д_ь_ из его предыдущей жизни, обратите внимание, какими сказуемыми он пользуется, и примените вначале эту систему. Дайте четыре или пять описаний в этой системе, а затем найдите точку наложения, чтобы перевести его в другую систему.

_Д_о_с_т_и_ж_е_н_и_е_ _п_р_е_д_ы_д_у_щ_е_г_о_ _с_о_с_т_о_я_н_и_я_ _т_р_а_н_с_а_

Простейшее из всех наведений состоит в том, что вы спрашиваете клиента, был ли он _к_о_г_д_а_-н_и_б_у_д_ь_ раньше в состоянии транса. Если это с ним было, попросите его вспомнить во всех подробностях последовательность событий, произошедших в последний раз, когда он был в трансе. Спросите его, как в точности выглядела комната, как звучал голос гипнотизера, и что в точности делал гипнотизер, чтобы ввести его в глубокий транс. Вы заметите, как ваш клиент будет вновь переживать все это перед вами, когда он будет это описывать. Это пример автоматической регрессии. Чтобы вернуться назад и найти всю нужную информацию в ответ на ваши конкретные вопросы, он испытывает вновь состояние транса.

Если он пробегает свое переживание слишком быстро, так что вы не получаете полных реакций, вы можете указать ему в несловесной форме, чтобы он двигался медленнее, или же задать ему вопросы с требованием больших подробностей. Вы можете, например, спросить: "Вы сидели точно так же, как теперь?" "Нет, отвечает клиент, - совсем иначе". "Покажите, пожалуйста, как вы сидели". Положение



Преврати свой интеллектуальный потенциал в прибыль

тела, которое он связывал в последний раз с измененным состоянием сознания, поможет ему снова найти положение, ведущее к этому переживанию транса.

"Вы были в такой же комнате, как теперь?" "Нет, нет. Там были зеленые стены". "Попробуйте закрыть глаза и мысленно представить себе комнату, где у вас это было в последний раз..." Вы отделяете его от нынешнего состояния, нынешних п_р_о_с_т_р_а_н_с_т_в_е_н_н_о_-
_в_р_е_м_е_н_н_ы_х_ координат, чтобы дать ему более свободный доступ ко всей информации, и тем самым дать ему вернуться в состояние транса, наиболее эффективное для него в прошлом.

Чтобы усилить действия ваших вопросов, вы можете прибавить другую технику выдачи, вроде включенных команд (См. приложение II). "Так вот, он наклонялся влево или вправо, когда ваши г_л_а_з_а_ в первый раз стали з_а_к_р_ы_в_а_т_ь_с_я_?"

Это в самом деле простейшее из наведений. Обычно дело сводится к тому, что вы просите клиента вспомнить во всех подробностях последовательность событий, произошедших с ним, когда он в последний раз был в глубоком трансе. Когда он достигает состояния транса, вы попросту используете его.

Кто из вас испытал переживание встречи с Милтоном Эриксоном?

Если вы оглянетесь кругом, то увидите, кто из присутствующих встретился с Милтоном, потому что мой вопрос вызвал у них транс, пережитый при встрече с ним.

Е_с_т_е_с_т_в_е_н_н_о_-
_в_о_з_н_и_к_а_ю_щ_и_е_-
_с_о_с_т_о_я_н_и_я_-
_т_р_а_н_с_а_-

Есть и другой легкий способ достигнуть состояния транса. Каждый человек бывал в сомнабулическом <Или "лунатическом" - Прим.перев.> трансе; дело лишь в том, сознает он это или нет.

Сегодня утром мы просили каждого из вас выбрать из своего личного опыта некоторое состояние с ограниченным фокусом внимания. Два других члена вашей группы говорили вам об этом переживании, чтобы его усилить. Можно получить реакции того же рода, ничего не зная о человеке, если выбрать и описать состояния сомнабулического транса, обычно встречающиеся в нашей культуре. Это делается очень легко. Вы садитесь напротив человека и говорите: "Давайте рассмотрим сначала обычные виды переживаний, поскольку мне нужно знать для коммуникации, какую вы пережили историю; это поможет мне использовать ваши ресурсы, чтобы научить вас новым методам гипноза". Затем вы описываете пять очень сильных, постоянно встречающихся состояний транса. Вы заметите, что при попытках понять вас и найти в своем личном опыте примеры того, о чем вы говорите, ваш клиент перейдет в измененное состояние.

Предположим, я говорю вам о ваших ощущениях при длительной поездке в машине; что при этом происходит в вашем переживании? Вот вам пример, когда нет прямого внушения перейти в транс, а просто приводится ситуация, где в нашей культуре естественно возникают состояния транса.

Например, вчера я ехал в машине из... Санта Крус, в Калифорнии, где я живу... поднимаясь в горы Санта Крус... и спускаясь с другой стороны... к аэропорту Сан Хосе. И, как это случалось уже много раз, когда я вел машину... особенно вдоль известной мне дороги... хорошо известной... где я уже много раз проезжал... последнее, что я вспоминаю... перед тем, как я прибыл в аэропорт... я сворачивал на автостраду номер 17, по которой проезжаю весь путь через горы Санта Крус до Сан Хосе, чтобы поспеть к самолету. И, конечно, я ехал вполне безопасно... и во время езды...



Преврати свой интеллектуальный потенциал в прибыль

однообразие пути... я полагаю... вызвало у меня нечто вроде автоматической... и бессознательной реакции... на которую я мог положиться... чтобы доехать безопасно с начала... до конца моего пути...

И это было очень... похоже на другое переживание, знакомое, конечно, и вам, и многим, кто меня слушает... переживание, когда вы сидите на лекции... где присутствие обязательно... но лектор... не очень интересный рассказчик... а просто человек, который... говорит так, что вызывает нечто... вроде скучи... и выдает вам слова, не особенно заботясь об их действии... И в таких переживаниях мой ум, как я заметил, любит переноситься... в другие места и времена... где не так скучно, и где интереснее, чем в моем нынешнем окружении...

Или еще одно переживание... когда я шел через лес... в хорошую погоду... Там, где я живу, красивые места... в удивительном лесу из секвойи... и я слышал, как люди сравнивали... зрительное впечатление... этих стволов секвойи... как будто находишься в соборе... в _к_а_к_о_й_-т_о_ большой церкви... и они вызывают чувство величия... и безмятежности... И когда я иду через лес секвойи... надо сказать об этих лесах секвойи... что они так однородны... что в них не очень... много дичи, особенно птиц... и часто величественная тишина... сопровождает... прогулки через лес секвойи... и хотя там мало разнообразия... в моем переживании... когда я через них прохожу... у меня бывает чувство покоя... и расслабления... которое я глубоко... ценю.

Что общего имеют эти три переживания?

Женщина: Расслабление, одиночество.

Мужчина: Безмятежность.

Женщина: Повторение.

Они повторяются. Они монотонны. И если бы к_т_о_-н_и_б_у_д_ь_ оглянулся кругом, когда я это говорил, он заметил бы у большинства из вас физиологические признаки, которые мы учим вас связывать с развитием транса.

Итак, очень естественный и скрытый способ перевести человека из данного состояния сознания в измененное - это рассказать, как я это сделал, ряд историй или маленьких эпизодов, связанных между собой лишь той реакцией, которую вы хотите вызвать у субъекта. Здесь все зависит от остроты вашего сенсорного аппарата: надо, чтобы вы могли заметить, достигнуты ли требуемые реакции. Расскажите столько историй, сколько понадобится для достижения реакций. Вы можете, например, говорить о езде в лифте. В лифте почти все переходят в транс. Люди смотрят на номера этажей, их зрачки расширяются, и они застывают в неподвижных позах. Единственные места в лифте, куда вежливость позволяет смотреть, это номера, стены или пол.

Другой пример: Что происходит, когда вы едете по улице в машине и видите перед собой красный цвет? Вы _о_с_т_а_н_а_в_л_и_в_а_е_т_е_с_ь_. Когда машина перестает двигаться, перестаете двигаться и вы.

Приведите другие примеры естественно возникающих явлений транса.

Женщина: Смотреть кино.

Мужчина: Сидеть в церкви.

Да, хотя сидение в церкви становится не столь уж распространенным занятием. Многие люди не испытали этого переживания и не сумеют сравнить с ним свои состояния, но оно хорошо для тех, кто его испытал.

Женщина: Смотреть телевидение.



Преврати свой интеллектуальный потенциал в прибыль

Да. Если вы хотите передать информацию вашим детям - например, приучить их убирать свои комнаты, или ч_т_о_-_н_и_б_у_д_ь в этом роде - поймайте их, когда они смотрят телевидение. Они отсутствуют, они живут тем, что показывается на экране. Тогда вы садитесь рядом с ними и говорите - тихо, чтобы не потревожить их - "... и у тебя такое непреодолимое стремление..."

Мужчина: В психиатрических больницах хронические больные смотрят телевизор весь день. Мне никогда не приходило на ум заняться ими в это время.

Попробуйте это сделать.

Когда мы с Ричардом Бендлером начали изучать гипноз, мы часто разыгрывали такую игру. Мы брали группу "наивных субъектов" - людей, никогда ранее не бывших в официально наведенном трансе. Затем мы ставили перед собой задачу перевести их минимальным числом шагов из их данного состояния в состояние сомнабулического транса. Одной из первых целей, которых я всегда старался добиться, было состояние медитации. Медитация - это весьма измененное состояние сознания по сравнению с нормальным. Я спрашивал их, не будут ли они любезны дать мне увидеть, как они перейдут в состояние медитации, без всякого вмешательства извне. И они переходили в состояние медитации - измененное состояние, резко отличающееся от нормального.

Когда они приходили в это состояние, говорил: "С вашего позволения, я предложу вам теперь перейти из этого состояния медитации - ничем не нарушая его целостность - в другое состояние, называемое общим сомнабулическим трансом, в котором мы сможем начать желательные для вас изменения". Я провожу отчетливое различие между трансом и медитацией, потому что если не отделять так называемую медитацию от сомнабулического транса, то пациенты будут каждый раз, когда они медитируют, погружаться в транс. Я не хочу связывать эти состояния друг с другом, если у меня нет для этого особой причины.

Во всех случаях, когда вы будете выполнять официальные ритуальные виды гипноза, я рекомендую вам подождать, пока вы сумеете скрытно вызвать у вашего клиента пару состояний транса. Приведу самый обычный пример. Человек приходит и просит вас загипнотизировать его для некоторой цели; вы говорите: "Пожалуйста. Но прежде чем мы начнем, я хотел бы к_о_е_-_ч_т_о узнать". Затем вы наводите ряд трансов. Вы говорите ч_т_о_-_н_и_б_у_д_ь в таком роде: "Прежде всего, я должен проверить вашу способность вспомнить во всех подробностях информацию, которая мне понадобится для вашей истории болезни". Таким образом вы наводите транс, составляя историю болезни. Вы спрашиваете: "Где вы родились?" - и заставляете клиента подробно описать дом, где он жил, звуки в этом доме, его ощущения в этом доме, и т.д. И, конечно, он впадает в транс; он подвергается возрастной регрессии, стараясь получить детальную информацию о своем прошлом. Одно из описаний понятия транса состоит в том, что человек становится независимым от его нынешних координат времени и пространства. То, о чем была речь, подходит к этому определению. Единственным, что связывает его с нынешними координатами времени и пространства, остается ваш голос. По всем другим размерностям, он находится не здесь.

Традиционные гипнотизеры считают регрессию одним из явлений "глубокого транса". В действительности это нечто, встречающееся на каждом шагу. Специалисты по г_е_ш_т_а_л_ь_т_-_т_е_р_а_п_и_и_, как правило, вызывают явления глубокого транса автоматически, гораздо легче, чем гипнотизер, хотя большинство из них возражает против термина "гипноз". Во всем мире люди смотрят на пустые стулья и видят там своих матерей и отцов, обращаются к ним и слышат ответы.



Преврати свой интеллектуальный потенциал в прибыль

Это положительные галлюцинации - слуховые и зрительные. Они представляют собой явления глубокого транса. Но их так не называют, а потому они не вызывают сопротивления.

Кстати, я хотел бы сделать здесь замечание - указать один учебный прием. Каждый раз, когда вы читаете лекцию о гипнозе, ваша группа будет, конечно, входить в трансы и выходить из них. Группа может понять ваши описания гипноза и транса только одним способом - испытать собственные переживания, соответствующие этим описаниям. Если вы достаточно уверены в своей силе <В подлиннике: ..., что значит: "в своей личной силе", или "в силе своей личности". - Прим. перев.>, вы сможете быстро - или медленно, в зависимости от нужного вам результата - перевести в глубокий транс хотя бы сто человек. Нет более легкого предмета для лекций, поскольку все, о чем вы говорите, тут же происходит.

По реакциям слушателей вы можете также узнать, кого выбрать в качестве субъекта при групповом общении. Выберите к_о_г_о_-н_и_б_у_д_ь из двадцати процентов слушателей этой группы, которые в течение вашего пятидесятиминутного изложения не менее пяти раз входили в сомнамбулический транс и выходили из него. В конце этого семинара вы должны приобрести достаточный сенсорный опыт, чтобы различать, кто реагирует переходом в глубокий транс, принимая весь материал на этом уровне сознания; кто находится в смешанном состоянии, реагируя и сознательно, и подсознательно; и кто остается при полном сознании. Для демонстрации учебных вопросов вы должны уметь в каждом случае выбрать вполне подходящего демонстрационного субъекта. Если вы хотите продемонстрировать некоторую конкретную реакцию, вы можете рассказать, что вы собираетесь делать, объяснить, в чем проявляется реакция, и заметить, у кого эта реакция развивается быстрее всего. Этого человека и следует выбирать в качестве субъекта.

Некоторые из вас, может быть, меняют состояние несколько быстрее, чем это требуется для усвоения данного материала. Возможно, вы найдете нужным приостановить на некоторое время ваше молчаливое погружение внутрь и попросить к_а_к_у_ю_-н_и_б_у_д_ь часть вашего "я" сохранить состояние сознания, наиболее полезное для учебных целей. Было бы хорошо сохранить отчетливое воспоминание <В подлиннике ..., что означает однородную смесь с характерным вкусом, окраской и т.п. - Прим. перев.> об этом опыте и уметь сознательно контролировать используемые в нем приемы. Отведем теперь минуту молчания, чтобы вы могли приспособиться. Если вы уже знаете способ перестройки, примените его...

У_п_р_а_ж_н_е_н_и_е_-4

Я уже объяснил вам пять способов наведения: (1) словесная подстройка и ведение, (2) несловесная подстройка и ведение, (3) наложение систем представления, (4) достижение предыдущего транса и (5) описание обычно встречающихся ситуаций транса. Разберитесь на группы по три человека, и пусть каждый выберет способ наведения, который его интересует, и который он не выполнял систематически в прошлом. Пусть А выберет наведение и применит его к Б. Б будет просто получать от этого удовольствие.

Третий член группы, В, должен обратить все свое сознательное внимание на изменения, происходящие с Б при переходе в транс. Надо обращать внимание на то, какие предложения и какое поведение вызывают наибольшие реакции, и есть ли также предложения или такое поведение, которые выводят Б из транса. В будет "метасубъектом", контролирующим все происходящее. Если вы, в качестве В, заметите, что гипнотизер говорит слишком быстро, сделайте ему знак рукой, чтобы он



Преврати свой интеллектуальный потенциал в прибыль

"сбавил темп". Если гипнотизер говорит слишком высоким тоном, и это, _п_о_-в_и_д_и_м_о_м_у_, раздражает Б, дайте ему _к_а_к_о_й_-н_и_б_у_д_ь_ знак, чтобы он понизил тон.

Если вы исполняете роль А, то после наведения транса дайте Б некоторые общие внушения для обучения, а затем для возвращения. Если вы уже получили хорошие реакции транса, того же рода, как здесь показывала Барб, то продолжайте сидеть на месте, сделайте пару глубоких вдохов, улыбнитесь и мысленно похлопайте себя по плечу. Посмотрите на вашего наблюдателя и дайте ему _к_а_к_о_й_-н_и_б_у_д_ь_ едва заметный знак, что вы добились транса. Затем подстройте ваше дыхание к дыханию вашего субъекта, а когда вы говорите, соразмеряйте темп вашего голоса с его циклом дыхания. "И вы с радостью испытываете... эти особенные переживания... которые ваше подсознание... вам сейчас открывает... ощущение изумления... и приключения... когда вы входите... в новые состояния... обретая в этом переживании... чувство уверенности... в ваших способностях... и человеческой... гибкости... И выполнив это полностью... и глубоко... ваше подсознание медленно... с полным уважением... приводит вас обратно в это состояние... с чувством свежести и обновления... Я буду внимателен... Если в _к_а_к_о_й_-т_о_ момент... вам понадобится... моя помощь... для возвращения... дайте мне знак движением руки".

Затем сидите и наблюдайте. У вас будет прекрасная возможность для тренировки ваших восприятий: замечайте изменения при переходе субъекта в изиененные состояния и обратно. Если он даст вам знак рукой, вы подстроитесь к его дыханию, говоря: "Я начинаю теперь... считать назад... с десяти до одного... медленно... Когда я скажу "один"... ваши глаза откроются... и вы испытаете чувство... свежести... и будете совсем здесь". После этого считайте в обратном порядке, сопровождая его дыхание, пока не скажете "один".

Окончив это, оставьте себе несколько минут для обратной связи. Б может сказать А о _ч_е_м_-н_и_б_у_д_ь_ в наведении, что особенно хорошо действовало, или о _ч_е_м_-н_и_б_у_д_ь_, что отвлекало Б или препятствовало развитию измененного состояния. В может добавить _ч_т_о_-н_и_б_у_д_ь_, замеченное извне, особенно отношения между внушениями А и реакциями Б. Это будет полезной обратной связью для А. После обратной связи переключите позиции и дайте Б и В попробовать свои силы в наведении.

Таким образом, А вначале наводит транс, затем дает общие глубокие указания и, наконец, дает указания для возвращения из транса. Начинайте.

О_б_с_у_ж_д_е_н_и_е_

Мужчина: У меня вопрос. Когда я наводил транс у Линн, ее левая рука начала сильно трястись. Потом она сказала, что это связано с нервным центром на левой щеке, где у нее _к_о_г_д_а_-т_о_ оперировали кисту, и что от этого, вероятно, еще осталось повреждение нервов. Во время наведения я не представлял себе, что с этим делать, и можно ли _ч_т_о_-н_и_б_у_д_ь_ сделать.

Если при наведении измененного состояния сознания происходит _ч_т_о_-н_и_б_у_д_ь_ без вашего прямого внушения, то ваша минимальная реакция на это - немедленно включить следующие слова: "Да, и у вас продолжаются эти особые переживания и связанные с ними ощущения в вашем теле". Это утверждает реакцию и убеждает субъекта, что вы бдительно воспринимаете его сигналы, даже если вы и не понимаете, что эти сигналы означают.



Преврати свой интеллектуальный потенциал в прибыль

Есть другое весьма сильное средство, позволяющее справиться со значительными явлениями - "язык органов". "Значительными" я называю такие явления, когда без сомнения происходит нечто необычное - но я не имею понятия, что именно.

"Так вот, когда человек... впервые переходит в измененное состояние сознания... это часто немного _в_с_т_р_я_х_и_в_а_е_т_ его... Но люди часто твердой _р_у_к_о_й_... _у_х_в_а_т_ы_в_а_ю_т_с_я_ за эту часть задачи... которая может быть связана с этим особым синдромом, так что... они могут _у_к_а_з_а_т_ь_ _п_а_л_ь_ц_е_м_ на изменения... которые для них _о_щ_у_т_и_м_ы_". Я включил здесь четыре или пять намеков на часть тела и деятельность, выполняемую этой частью тела. Если в этот момент транса у субъекта остались еще _к_а_к_и_е_-_т_о_ следы сознания, то оно обычно не поймет этих намеков. Напротив, подсознание обычно поймет их и воспримет как утверждающее послание.

Два только что указанных маневра представляют собой способы включения и утверждения видимой, но не вызванной мною реакции. Этим я говорю: "Все в порядке, я принимаю то, что вы делаете, и я нисколько не возражаю, если вы продолжите это".

Как правило, такая реакция достигает цели.

Можно применить и другой, может быть, еще более сильный метод, сказав: "...и с каждым таким движением вы все глубже погружаетесь в транс". Тогда обычно происходит одно из двух: либо субъект и в самом деле глубоко погружается в транс, либо он перестает дрожать.

Можно также использовать дрожь как средство доступа к некоторой терапевтической работе. "Эти особенные переживания... связанные с этими драматическими движениями вашей руки... в этот момент... станут доступны для вас... лишь когда вы достигнете достаточно глубокого состояния транса... чтобы вы оценили их... как переживания из вашего прошлого... которые могли иметь тогда отрицательные последствия, или нет... но теперь вы можете спокойно рассматривать их... как нечто пережитое вами... и заново увидев и услышав... эти особенные переживания... вы можете извлечь из них способы защиты... сейчас и в будущем... научившись на собственном опыте... который дает вам теперь эти возможности".

Все это "набалтывание" <В подлиннике ..., "плохо выученная роль". - Прим. перев.>, в том смысле, что в этом нет никакого содержания. Но это разумная, имеющая значение коммуникация, в том смысле, что вы сказали субъекту _ч_т_о_--_т_о_ сделать со своим опытом, чтобы из него научиться.

Женщина: А что делать, если человек не возвращается из транса?

Если вы говорите ему вернуться, а он не возвращается, значит, вы потеряли раппорт. Вы должны, следовательно, вернуться обратно и добиться раппорта. Вы можете просто соразмерять некоторое время ваше дыхание с его дыханием. Затем попросите его собрать все приятные, положительные стороны своего опыта, чтобы взять их с собой через некоторое время, когда он вернется. Медленно считайте от десяти до одного, выговаривая по одному числу через один его вдох. Это поможет вам обеспечить раппорт. Дайте субъекту указание, что когда вы скажете "один", его глаза широко раскроются в знак возвращения сознания, и он почувствует удивление и восхищение своим переживанием.



Преврати свой интеллектуальный потенциал в прибыль

Женщина: У меня были клиенты, переходившие, п_о_-_в_и_д_и_м_о_м_y_, в физиологический сон. Я предполагала, что их подсознание к_а_к_и_м_-_т_о_ образом все еще слышит, но я в этом не уверена. Не было никаких реакций.

Понимаю. Прежде всего, я не верю последнему утверждению, будто не было никаких реакций. Я предложил бы вам, для вашего собственного обучения, применить несколько простых несловесных приемов, чтобы выяснить, продолжает ли он на вас реагировать. Простейший способ - подойти так близко, чтобы он мог слышать ваше дыхание, а затем несколько минут дышать вместе с ним. Предполагаю, что у вас хватит внутренней гибкости не уснуть вместе с ним. Дайте себе указание, что вы будете подражать его дыханию, и хотя это дыхание обычно сопровождает физиологический сон, вы сохраните некоторый уровень бодрствования. Через минуту или две такого совместного дыхания начните очень медленно ваш способ дыхания, и он должен последовать за вами.

Вы можете добиться раппорта без риска уснуть, если положите руку на его плечо и станете менять давление руки вместе с ритмом его дыхания. Вы можете усиливать давление при его выдохе и ослаблять при вдохе. Мы называем это "перекрестной" подстройкой, потому что вы подстраиваетесь другим сенсорным каналом. Продолжайте делать это две или три минуты, а затем слегка измените свой способ давления и обратите внимание, следует ли за вами дыхание клиента.

Женщина: А если не следует?

Если не следует, то он в состоянии физиологического сна, и вам понадобится больше времени для построения раппорта. Вы это можете сделать, но это потребует больше времени.

Однажды, когда мы работали в психиатрической больнице, где можно было иметь доступ к своим клиентам все двадцать четыре часа, мы проводили так называемое "лечение сном". Мы были в этой больнице несколько раз, и это был наш третий визит. Сотрудники больницы были в восторге от реакций, получаемых нашими методами, и весьма эффективно работали со всеми пациентами, з_а_-_и_с_к_л_ю_ч_е_н_и_е_м_- страдающих анорексией <Отсутствие аппетита. - Прим. перев.>. У них были трудности с анорексией.

Анорексия - это болезнь, при которой человек считает, что у него непомерно большой вес. Всем остальным при этом кажется, что он решил уморить себя голодом. Эти больные доходят до крайнего истощения, что ставит под угрозу их здоровье.

Аноректики были для нас последним оплотом пациентов, не дающих реакций, и мы справились с ними, рекомендовав персоналу больницы метод под названием "лечение сном". Если вы живете с к_е_м_-_н_и_б_у_д_ь_-, кто на это согласится, вы можете сами его испытать.

Пойдите туда, где этот человек спит, и примените один из двух указанных мною способов для достижения раппорта. Дышите вместе с ним три или четыре минуты, чтобы получить рапорт. Поскольку он находится в сильно измененном состоянии, для установления раппорта понадобится некоторое время. Или, вместо дыхания, вы можете коснуться его и применить переменное давление. Вы можете получить рапорт и слуховым путем, если будете напевать или пропускать через губы короткие плавные звуки в такт его дыханию. Вы можете применить любой повторяющийся прием, который вы в состоянии контролировать, соразмеряя его с дыхательным циклом клиента. Затем начните очень осторожно и очень медленно менять то, что вы делаете, чтобы проверить, можете ли вы его вести. Не изменяйте резко ваше дыхание, поскольку способность субъекта беспрепятственно



Преврати свой интеллектуальный потенциал в прибыль

оставаться во сне в значительной мере зависит от сохранения его способа дыхания. И если вы не хотите его разбудить, то не следует резко изменять его дыхание.

Теперь вы можете перейти к сигнализации пальцами - чему мы вас научим завтра. "Продолжая глубоко спать и оставаясь в полном покое, вы ответите на вопросы, которые я вам задам, подняв один палец вместо "да" и другой палец вместо "нет". Человек находится в сильно измененном состоянии, в котором его нормальные сознательные ресурсы недостижимы, и потому вам не мешают. Теперь вы можете получить прямой доступ к информации, получая сигналы да/нет, или предложить изменения и новые виды поведения. Все это вы можете делать в этом же состоянии, не прерывая его сна.

Женщина: А если дыхание клиента не меняется, когда я меняю мое дыхание? Значит ли это, что он в самом деле находится в состоянии физиологического сна?

Нет. Вы можете добиться раппорта с человеком, находящимся в физиологическом состоянии сна. Разница в том, что вам понадобится больше времени следовать за ним, прежде чем вы сможете попытаться его вести. Если вы попытались вести и не получили реакции, это свидетельствует о том, что вы недостаточно долго подстраивались; вернитесь и подстраивайтесь дальше.

Спящие люди реагируют, но медленнее и не столь заметно. То же относится и к людям в анестетическом сне во время операции. Многие врачи думают, что их пациенты, лежащие на операционном столе, полностью отсутствуют. Это просто неверно. Люди под анестезией принимают послегипнотические внушения быстрее, чем в любом другом случае. Их глаза закрыты, и их сознание сдвинуто <В подлиннике использовано слово из американского сленга ..., означающее состояние под действием алкоголя или наркотика вроде ЛСД. - Прим. перев.>, но это не значит, что у них не действуют уши.

Однажды я работал с женщиной, жившей очень дикой и беспорядочной жизнью. Некоторые вещи, которые она делала, были для нее убийственны, и я пытался заставить ее измениться. Я работал с ней некоторое время и не мог осмыслить то, что она делала. Наконец, я повернулся к ней и сказал ей подчеркнуто: "Послушайте, вам совершенно необходимо прекратить эту диковинную жизнь. Это не дает вам ничего хорошего, вы попросту теряете время. Что же заставляет вас это делать?" Вдруг ее ноздри резко расширились, и она сказала: "Да, я просто заморочена!" Я спросил: "Какой запах вы чувствуете?" Она снова втянула воздух и сказала: "Это пахнет как в больнице". Я спросил: "Причем тут больница?" Она ответила: "Знаете ли вы запах эфира?"

Оказалось, что она в свое время подверглась операции. Она была в анестезии, и поскольку врач "знал", что она отсутствовала, он выражался свободно. Он посмотрел на ее внутренности и сказал: "Это выглядит ужасно. Думаю, она долго этого не выдержит!"

Она выдержала. Иногда ничего нет лучше ошибки! Но она каким-то образом поняла слова врача в том смысле, что она не выдержит после операции, а не в течение операции. Слова эти были двусмысленны; врач должен был бы прибавить: "Но если она выдержит операцию, то все будет хорошо". Высказывание врача не имело ясного смысла, и она просто реагировала на него. После операции она решила, что ей осталось жить недолго, и не беспокоилась о том, как вредны для нее некоторые из ее поступков.

Марта: Когда мы выполняли упражнение, и когда я входила в транс, что-то во мне удивлялось: "Неужели это со мной происходит?"

43



Преврати свой интеллектуальный потенциал в прибыль

Верно. Мы как раз говорили теперь о целой области интересных вещей, называемых "убедителями" <... означает "тот, или то, что убеждает". Мы переводим это редко применяемое английское слово с помощью неологизма. - Прим. перев.>. То, что убеждает Марту в гипнотическом опыте, отличается от того, что убеждает Билла или к_о_г_о_-н_и_б_у_д_ь другого.

Партнер Марты: Меня это очень заинтересовало. Ее глаза расширились и закрылись, но потом она сказала, что у нее был все время внутренний диалог. Значит, это не был настоящий сомнамбулический транс?

Разные люди п_о_-р_а_з_н_о_м_у_ понимают сомнамбулический транс. Я не знаю способа определить его для всех. Вообще, люди бывают убеждены, что находятся в трансе, если они испытывают нечто очень непохожее на их нормальное состояние. Но нормальное состояние одного человека может быть трансом для другого. Для человека, сознание которого специализировано в кинестетической области, убедителен будет, вероятно, ряд зрительных образов - живых, ярко окрашенных и устойчивых. С другой стороны, человек, не имевший за тридцать лет осознательных ощущений, будет скорее всего убежден переживанием детальных и сильных кинестетических ощущений.

Мужчина: Вы раньше сказали, что если человек был в сомнамбулическом трансе, то у него не остается от этого сознательного воспоминания.

Верно. Обычно бывает так, что после столь радикального изменения в сознании и возвращения в нормальное состояние на вопрос "Были ли вы в трансе?" человек отвечает: "О, нет! Я знаю, что происходило все это время". И если вы укажете к_а_к_и_е_-н_и_б_у_д_ь_ совершенные им конкретные поступки, он возразит вам: "Нет, я этого не делал! Вы меня разыгрываете". Таким образом, у него бывает полная амнезия, относящаяся к значительной части пережитого в трансе. Чтобы дать такому человеку субъективное удовлетворение от того, что он был в трансе, я делаю в ряде случаев послегипнотическое внушение, которое потом кинестетически включаю. Например, я внушаю ч_т_о_-н_и_б_у_д_ь_ очевидное и необъяснимое - скажем, снять один ботинок. Таким образом человек замечает, что произошло нечто, чего он не умеет объяснить.

Вы можете также заранее выяснить для данного человека его "комплексную эквивалентность" относительно транса: какие конкретные сенсорные переживания могут доказать ему, что он был в трансе. Затем вы можете вызвать у него переживания этого рода.

В действительности, для цели изменения личности безразлично, верит ли субъект, что он был в трансе. Важно лишь, чтобы вы сумели достигнуть измененного состояния и, используя его, помочь ему произвести нужные перемены.

Когда вы как следует изучите гипноз, вы увидите, что вам никогда больше не придется выполнять "официальное" наведение транса, которое ваши клиенты признали бы как таковое. Вы сумеете наводить измененное состояние естественным путем, и вы сумеете использовать его для достижения изменений таким образом, что в сознании человека даже не возникнет представление о к_а_к_о_м_-т_о_- "гипнозе".

П_р_и_м_е_н_е_н_и_е_-я_к_о_р_е_й_-д_л_я_-н_а_в_е_д_е_н_и_я_-т_р_а_н_с_а_-

Для тех из вас, кто не знаком с понятием "якоря", мы дадим здесь некоторое представление об этом предмете. Применение якорей подробно описано в нашей книге "Из лягушек в принцы" (глава II), содержание которой мы не будем повторять. Но мы обсудим отношение якорей к гипнозу.



Преврати свой интеллектуальный потенциал в прибыль

Каждое переживание состоит из ряда компонентов: зрительных, слуховых, кинестетических, обонятельных и вкусовых. Якорное зацепление означает тенденцию одного из элементов переживания вызывать все переживание в целом. Все вы испытывали переживание, когда, проходя по улице, вы ощущали какой-то запах, вдруг переносивший вас в другое время и место. Запах служит и "напоминанием" о некотором другом переживании. Это якорь. У любящих пар часто бывает песня, которую они называют "нашей песней". Это тоже якорь. Каждый раз, когда они слышат эту песню, они вновь испытывают те чувства друг к другу, какие у них были однажды, когда они назвали эту песню "своей".

Многие наведения, которые вы здесь выполняли, включали применение якорей. Когда вы помогали партнеру достигнуть предыдущего переживания транса, вы использовали якори, уже зацепившие его в этом переживании. Когда вы просили вашего партнера принять то же положение тела, что при переживании транса, слушать голос гипнотизера, или делать еще что-нибудь, связанное с трансом, вы использовали естественно возникшие якори.

Если человек может описать вам свое переживание транса в сенсорных терминах, то вы можете использовать якори, чтобы построить у него это состояние. Для этого надо лишь разбить его переживание транса на зрительные, слуховые и кинестетические компоненты.

Если вы начинаете со зрительной компоненты, вы можете сказать: "Представьте себе, что вы в глубоком трансе; каким вас видят другие люди? Покажите мне это своим телом. Я отражу вас, вы получите обратную связь в том, что вы делаете, и тогда вы сможете приспособить ваше тело, пока то, что вы увидите, будет правильно". Когда субъект скажет вам, что все правильно, забросьте якорь прикосновением или звуком.

Затем выясните, видит ли он внутренние образы, и если видит, то какие. Если его глаза остаются открытыми в глубоком трансе, спросите его, что он видит снаружи. Когда он извлечет ответ, зацепите якорем его состояние.

Затем перейдите к ощущениям. "Представьте себе, что вы в глубоком трансе, что вы ощущаете? Как вы дышите? Покажите мне в точности, как вы расслабились". Когда он продемонстрирует свои ощущения, зацепите якорем это состояние.

Слуховая компонента "глубокого транса" остается пока незацепленной. Вы можете спросить его, воспринимает ли он голос гипнотизера, и как этот голос звучит. Затем выясните, был ли у него в глубоком трансе какой-нибудь внутренний диалог, слышались ли какие-то звуки.

Систематически проходя зрительные, кинестетические и слуховые переживания его транса, внутренние и внешние, вы зацепите все компоненты транса либо одним и тем же якорем, либо различными якорями. Если вы пользуетесь различными якорями для разных компонент, то вы можете затем привести в действие все якори одновременно, чтобы "напомнить" субъекту, что собой представляет транс. Это еще один способ использования якорей для наведения транса. Используя якори таким образом, вы можете даже построить переживание, которого у субъекта никогда не было раньше. Для этого надо попросту сцепить одним якорем разные компоненты переживания.

Если вы уже навели состояние транса, вы можете установить якори таким образом, чтобы вы смогли при желании быстро возобновить этот транс. Когда я выполняю гипнотическое наведение, я всегда меняю тон моего голоса, стиль движений, позицию и выражение лица, чтобы один набор моих



Преврати свой интеллектуальный потенциал в прибыль

способов поведения связывался с трансом, а другой набор - с нормальным состоянием сознания. Если я уже однажды навел измененное состояние, это дает мне возможность быстро навести его снова, попросту начав мое "трансовое" поведение. Эти способы поведения служат подсознательными сигналами для перехода в транс. "Сигналы повторного наведения", применяемые гипнотизерами, представляют собой частный случай только что описанного использования якорей.

Эффективные специалисты по коммуникации, работающие в разных областях, уже используют якори таким способом, хотя этого и не подозревают. В воскресенье утром я включил телевизор и увидел одного из проповедников. Этот проповедник говорил некоторое время очень громко, а затем вдруг сказал: "Теперь, пожалуйста, остановитесь и (мягким голосом) закройте глаза". Тон и громкость его голоса совершенно изменились, и члены его конгрегации закрыли глаза, демонстрируя то же поведение, какое я вижу у людей при медитации, у людей в глубоком трансе, у людей, сидящих в поездах, автобусах, самолетах, у пассажиров в машинах, присяжных в суде, у пациентов психотерапевтической группы, а также у психиатров, делающих записи при опросе клиента. Проповедник связал один тон голоса со своей обычной речью, а другой тон голоса с измененным состоянием, которое он называл "молитвой". Он умел использовать тон своего голоса, чтобы быстро наводить измененное состояние на всю свою конгрегацию.

Если вы медленно изменяете тон вашего голоса, замечая, что человек переходит в измененное состояние, то изменение вашего тона связывается с переходом в измененное состояние. Если вы сохраняете этот измененный тон голоса, когда он достиг желательного для вас состояния, то он обычно останется в этом состоянии. Тон вашего голоса становится якорем этого измененного состояния.

Если клиент входит в ваш кабинет, и если, усадив его, вы сразу же наводите на него транс, сохранив нормальный тон вашего голоса, то у вас будут трудности в следующий раз, когда вы захотите обратиться к его сознанию. Переживание, связанное с вами и с вашим кабинетом, станет для него "напоминанием" для перехода в транс. И когда он в следующий раз войдет в ваш кабинет, когда вы его усадите и начнете с ним говорить, он начнет автоматически погружаться в транс.

В начале моей карьеры гипнотизера у меня было много трудностей с клиентами, погружавшимися в транс, когда я хотел просто поговорить с ними. Тогда я еще не делал систематических различий в моем поведении. Если вы не делаете различий, то ваше нормальное поведение станет сигналом повторного наведения, хотите вы этого или нет. Если вы делаете различия между своим поведением, когда вы обращаетесь к клиенту на подсознательном уровне, и когда вы с ним общаетесь на сознательном уровне, то это дает вам систематический выбор, хотите вы или нет удержать в рабочем виде его сознательные ресурсы. Если у вас частная практика, вы можете использовать два стула: один для состояний транса, другой - для общения с сознанием. Как вы убедитесь, одно только указание, на какой стул надо сесть, скоро будет действовать на клиента как полное наведение.

A_n_a_l_o_g_o_v_y_e_m_e_t_k_i_

Для вызова гипнотических реакций особенно полезны якори специального вида - так называемые аналоговые метки. Прием состоит в том, что, говоря с человеком, несловесным способом отмечают некоторые слова. Их можно выделить и отметить как особые сообщения тоном голоса, жестом, некоторым выражением или, может быть, прикосновением.



Преврати свой интеллектуальный потенциал в прибыль

Например, я говорю вам о людях, действительно умеющих р_а_с_с_л_а_б_л_я_т_ь_с_я_, людях, способных у_ю_т_н_о_ чувствовать себя в своем положении. Или я рассказываю вам историю о моем друге, который л_е_г_к_о_ н_а_у_ч_и_л_с_я_ п_е_р_е_х_о_д_и_т_ь_ в_ г_л_у_б_о_к_и_й_ т_р_а_н_с_. Произнося эту последнюю фразу, я отметил выражения "л_е_г_к_о_ н_а_у_ч_и_л_с_я_" и "п_е_р_е_х_о_д_и_т_ь_ в_ г_л_у_б_о_к_и_й_ т_р_а_н_с_" слегка отличающимся тоном голоса и движением правой руки. Эти выражения составляют отдельные сообщения внутри очевидного внешнего сообщения, которое ваше подсознание у_з_н_а_е_т_, и на которое оно н_а_д_л_е_ж_а_щ_и_м_ о_б_р_а_з_о_м_ о_т_р_е_а_г_и_р_у_е_т_.

У многих из вас я связал уже некоторый тон голоса и некоторые жесты со словами р_а_с_с_л_а_б_л_е_н_и_е_ и_ т_р_а_н_с_. Теперь мне остается лишь использовать этот тон все чаще и чаще, и ваше подсознание б_у_д_е_т_ з_н_а_т_ь_, ч_т_о_ д_е_л_а_т_ь_. Этот тон голоса передаст мое сообщение гораздо более эффективно, чем если я просто скажу вам п_е_р_е_й_т_и_ в_ т_р_а_н_с_, потому что оно обходит таким образом ваше сознание.

Все это - якори. Слово "расслабиться" уже само по себе якорь - оно образует метку в вашем переживании, обозначающую некоторые вещи. Чтобы понять, что я имею в виду, произнося слово "расслабиться", вам приходится уйти внутрь и добраться до вашего личного опыта, связанного с этим словом. Для понимания самого слова у вас есть некоторый фрагмент переживания. Точно так же, когда вы ч_у_в_с_т_в_у_е_т_е_ с_е_б_я_ у_ю_т_н_о_, я связываю это переживание с определенным тоном голоса. И тон моего голоса, о_п_я_т_ь_-т_а_к_и_, становится якорем для этой реакции.

Для этой цели можно использовать любой различимый аспект поведения. Когда Милтон Эриксон хотел выделить ч_т_о_-н_и_б_у_д_ь_, заслуживающее внимания, он иногда покачивал головой вправо или влево. Один и тот же голос звучит не совсем одинаково, доходя до слушателя из разных точек пространства. Различие может быть незаметно для сознания, но достаточно, чтобы вызвать подсознательную реакцию даже при закрытых глазах.

Кстати, аналоговые метки - не новая вещь. Это делают уже ваши клиенты, и если вы прислушиваетесь, что они отмечают для вас, то узнаете много интересного.

Когда я занимался частной практикой, я через некоторое время соскучился и разослал всем знакомым психиатрам письмо с просьбой присыпать мне своих самых неприятных и трудных клиентов. Они присыпали мне весьма интересных людей.

Один психиатр прислал мне женщину, просыпавшуюся среди ночи с обильным потом и дрожью; никто не понимал, что с нею происходит. Она была испугана, поскольку это бывало часто, и лечилась в течение нескольких лет без всякого уменьшения этих симптомов. Пытаясь справиться с симптомами, психиатр давал ей пилюли. Сверх того, он исследовал ее энцефалограммы, иногда целыми часами привязывал ее к машине; он рассчитывал обнаружить к_а_к_о_е_-н_и_б_у_д_ь_ измеримое отклонение. Конечно, никаких отклонений не было. Он отвязывал ее от машины, повторял это в следующий раз еще больше, и опять без всякого результата.

Эта женщина была весьма консервативна и происходила из зажиточного городского района. Она пришла ко мне в испуге, потому что ее психиатр изобразил меня как чудака, делающего странные вещи. Но она хотела во что бы то ни стало избавиться от своего бедствия, и в_с_е_-т_а_к_и_ пришла.



Преврати свой интеллектуальный потенциал в прибыль

Когда я вошел в кабинет, она сидела с очень робким видом. Я сел, прямо посмотрел на нее и сказал: "Вы слишком долго лечились. Поэтому ваше сознание, как видно, отчаялось справиться с этой проблемой, и сознание ваших врачей тоже отчаялось справиться с этой проблемой. Я хочу, чтобы т_о_л_ь_к_о_ ваше подсознание сказали мне, что в_ _т_о_ч_н_о_с_т_и_ мне надо знать для того, чтобы изменить вас - не больше и не меньше - и я не хочу, чтобы в это бесполезно вмешивалось ваше сознание. А теперь говорите!"

Не правда ли, это было странное внушение? Я не имел ни малейшего понятия, сумеет ли она применить мое внушение на каком бы то ни было уровне, но она ответила на него очень интересно. Она оглянулась назад и сказала: "Ну, я не знаю. Я сижу у себя по ночам и выключаю э_л_е_к_т_р_и_ч_е_с_к_и_й_ свет, или я лежу в кровати... и, знаете, это в самом деле очень ш_о_к_и_р_у_е_т_, потому что ведь я прохожу лечение уже несколько лет, и п_о_-п_р_е_ж_н_е_м_у_ просыпаюсь в испуге, покрытая потом".

Прислушавшись к этому сообщению, вы найдете его совершенно ясным. Отмеченные слова означали "э_л_е_к_т_р_о_ш_о_к_о_в_о_е_ _л_е_ч_е_н_и_е_". Я получил нужную информацию. Ее нынешний психиатр не знал, что в прошлом другой психиатр подвергнул ее электрошоковому лечению.

Некоторое время назад ее муж разбогател и переехал из скромного района, где она жила среди приятных и любимых людей, в весьма изысканный дом на холме, где не было больше ничего. Когда он уходил на работу, он оставлял ее одну. Страдая от скуки и одиночества, она начала развлекаться фантазиями. Она посещала психиатра, а ее психиатр "знал", что фантазии - это "бегство от действительности", и что избегать действительности - плохо. Чтобы вылечить, он подверг ее электрошоковому лечению. Каждый раз, когда у нее начинались фантазии, муж сажал ее в машину и вез ее в больницу, где врачи привязывали ее к электрошоковой машине и пропускали через нее ток. Они проделали это 25 раз, и после 25 раз фантазии прекратились.

Но по ночам ей все еще снились сны. Она старалась не видеть снов, но как только начинался сон, она начинала испытывать электрический шок. Это стало у нее якорной реакцией. У нее были все физиологические признаки этого. Когда я был школьником, это называлось классическим кондиционированием <Понятие бихевиористской психологии (в терминологии И.П.Павлова - "условные рефлексы"). - Прим. перев.>. Но ее психиатр не верил в классическое кондиционирование, и это ему не приходило в голову.

Вот пример благонамеренной психотерапии, создающей трудности. Люди, лечившие ее шоком, считали, что они оказывают ей услугу. Они полагали, что фантазии - это бегство от действительности, и следовательно, это плохо. И вместо того, чтобы дать ее фантазиям полезное направление, они подвергали ее электрошоковому лечению.

У_п_р_а_ж_н_е_н_и_е_-5

Я хочу, чтобы вы упражнялись в использовании аналоговых меток для получения реакции. Разбейтесь на пары и выберите сначала некоторую заметную реакцию, которую вы хотите вызвать у вашего партнера. Выберите ч_т_о_-н_и_б_у_д_ь_ простое: партнер должен почесать себе нос, положить ноги накрест, встать, подать вам кофе - все, что угодно. Затем начните говорить с ним, вплетая в ваш разговор внушения выбранной вами реакции. Вы можете каждый раз включать это



Преврати свой интеллектуальный потенциал в прибыль

внушение в виде одного слова или выражения, отмечая его тонально или визуально таким образом, чтобы ваш партнер мог реагировать на каждое из них как на одно сообщение.

Видите ли, при всем том, что мы уже узнали о гипнозе, мы едва _з_а_д_е_л_и_ его поверхность, и никто не _з_н_а_е_т_ <В английском языке knows (знает) звучит так же, как nose (нос). - Прим. перев.>, что нам еще предстоит обнаружить. Надеюсь, это будет _в_ы_д_а_ю_щ_е_с_я_ достижение. И вам придется _п_е_р_е_д_а_т_ь_ <... (передать) содержит ..., что значит также "рука". В двух последних выражениях содержатся непереводимые двусмысленности, намекающие на почесывание носа. Мы не пытались придумать подходящие русские выражения. - Прим. перев.> это тем, кто стоит перед _л_и_ц_о_м_ этих возможностей... Я вижу в этой комнате множество людей, уже поднявших руку к лицу и почесывающих свой нос. Как видите, это очень просто.

При гипнозе вам придется вызывать у субъекта и более сложные реакции, чем выбранные в этом упражнении. Но в этом случае я прошу вас выбрать нечто столь очевидное, чтобы вы не сомневались, произошло это или нет.

Если ваш партнер знает, какую реакцию вы пытаетесь вызвать, он может включить требуемое вами движение в _к_а_к_о_е_-_н_и_б_у_д_ь_ другое, выполняемое сознательно. Это очень хорошо. Вы должны только заметить, добились ли вы нужной вам реакции. Если это не получилось, включите в свой разговор другой набор внушений для той же реакции, снабдив их метками.

* * *

О_б_с_у_ж_д_е_н_и_е_: О_т_р_и_ц_а_т_е_л_ь_н_ы_е_ —к_о_м_а_н_д_ы_— и_—
п_о_л_я_р_н_о_с_т_и_

Майл: Предположим, мой субъект все время на меня натыкается, и я хочу внушить ему, чтобы он этого больше не делал. Как можно мягко <... означает также "изящно", "приятно". - Прим. перев.> контролировать выполнение такого внушения?

Если вы говорите ему "Не делай этого больше", он будет делать это снова и снова, потому что вы ему сказали это делать. Е_с_л_и_—_в_ы_—_ф_о_р_м_и_р_у_е_т_е_—_о_т_р_и_ц_а_т_е_л_ь_н_о_е_
—_в_н_у_ш_е_н_и_е_—_с_—_о_т_р_и_ц_а_н_и_е_м_—_в_п_е_р_е_д_и_—_н_е_г_о_, —_т_о_—_п_р_о_и_з_о_й_д_е_т_—_к_а_к_—_р_а_з_—_т_о_, —ч_е_г_о_—_в_ы_—_н_е_—_х_о_т_и_т_е_. Если вы скажете: "Не думай о синем", он будет думать о синем.

Майл: Ладно. Я скажу: "Ты не будешь меня больше прерывать".

Тогда он снова прервет вас. Вы ведь дали ему гипнотическую команду прервать вас снова. Если же вы скажете: "Уходи!", то он, вероятно, уйдет, и у вас будет немедленная проверка: выйдет он или нет.

Майл: Значит, если удастся построить внушение правильно - то есть придать ему правильную форму...

Да. Если вы построите внушение правильно, он выполнит его или нет. Если же вы скажете —ч_т_о_—_н_и_б_у_д_ь_, чего нельзя обнаружить, то в этом контексте у вас не будет проверки. Если вы скажете "Чувствуй себя хорошо", то вы не узнаете, выполняет он это или нет, за исключением его тонких реакций.



Преврати свой интеллектуальный потенциал в прибыль

На вашем месте я намеренно учился бы формулировать все позитивно; ведь вы только что сделали три отрицательных высказывания подряд. Н_а_с_к_о_л_ь_к_о_м_н_е_и_з_в_е_с_т_н_о_, с_и_л_ь_н_е_й_ш_е_е_п_р_е_п_я_т_с_т_в_и_е_д_л_я_к_о_м_м_у_н_и_к_а_ц_и_и_-э_т_о_у_п_о_т_р_е_б_л_е_н_и_е_о_т_р_и_ц_а_н_и_я_. О_т_р_и_ц_а_н_и_е_с_у_щ_е_с_т_в_у_е_т_л_и_ш_Ь_в_я_з_ы_к_е_, н_о_н_е_в_п_е_р_е_ж_и_в_а_н_и_и_. Например, какое переживание связано у вас с фразой: "Собака не гонится за кошкой"?

Мужчина: Я увидел собаку, преследующую кошку, а потом я увидел большой черный знак "X", перечеркивающий эту картину.

Женщина: Я увидела, как собака гонится за кошкой, а потом они остановились.

Правильно. Сначала вы должны были представить себе то, что отрицается. Я посоветовал бы вам, Майкл, затратить неделю, чтобы переделать все, что вы говорите, в позитивную форму, без отрицания. Научитесь говорить, чего вы х_о_т_и_т_е_, вместо того, чего вы н_е_х_о_т_и_т_е_.

Как правило, клиенты являются с длинным списком вещей, которых они не хотят, и обычно они уже говорили перед этим всем окружающим, чего они не хотят. Этим они эффективно программируют у своих друзей реакции, вызывающие у них неприязнь и недовольство. "Пожалуйста, не волнуйтесь от того, что я сейчас расскажу". "Не сердитесь на Билли за то, что он сделал".

Конечно, можно применить те же приемы для получения полезных результатов. "Ты не очень-то успокаивайся". "Я не прошу вас расслабиться".

Отрицание особенно эффективно действует на людей с так называемой "полярной реакцией". Полярная реакция - это просто противоположная реакция. Если я говорю Дэвиду: "Вы расслабляйтесь", а он напрягается, это полярная реакция.

Иногда это называют "сопротивлением", предполагая, будто с такими клиентами нельзя работать. Между тем, люди с выраженным полярными реакциями очень хорошо реагируют: они попросту реагируют в обратном направлении по отношению к тому, что им внушают. Чтобы этим воспользоваться, мне достаточно сказать им н_е_ делать того, что я им хочу внушить. Тогда они попадутся на полярную реакцию и все это сделают. "Вы слышите звук моего голоса, и я не хочу, чтобы вы не закрывали глаза". "Я не хочу, чтобы вы чувствовали себя все более уютно и расслабленно". Вот вам контекст, в котором отрицательные команды очень полезны.

Другой способ обращения с полярностями - применение в_о_п_р_о_с_о_в_-я_р_л_ы_к_о_в_. "Вы начинаете расслабляться, не правда ли?" В_о_п_р_о_с_-я_р_л_ы_к_- - это просто отрицание в виде вопроса, добавляемого в конце предложения. "Это имеет смысл, н_е_т_а_к_л_и_?" "Ведь вы хотите узнать о вопросах-ярлыках, н_е_п_р_а_в_д_а_л_и_?" <В трех предыдущих предложениях подчеркнутые "вопросы-ярлыки" соответствуют английским выражениям don't you?, aren't you?, haven't you? В английском языке такие добавления в конце предложения гораздо более распространены, чем в русском, хотя и в русском есть аналогичные обороты. - Прим. перев.>

Чарлз: Как выяснить, есть ли у человека полярная реакция, или нет?

Вот как это делается, Чарлз. Если человек обрабатывает информацию, и если у него полярная реакция, то вы заметите резкие сдвиги в последовательности выражений его лица. Если процесс обработки заключается в том, что он представляет себя ч_т_о_-н_и_б_у_д_ь_ делающим, а затем говорит себе, что этого делать не надо, то вы увидите резкие сдвиги при внутреннем переходе от



Преврати свой интеллектуальный потенциал в прибыль

одного содержания к другому. Эти резкие сдвиги отличаются от естественных переходов в обычной последовательности выражений. Таким образом я это узнаю, в большинстве случаев.

Другой способ узнать это - когда вы наблюдаете выраженное обращение в поведении. Классический пример составляют люди, играющие в "Да, _н_о_..." <Описание этой игры см. в книге Эрика Берна "Игры, в которые играют люди". - Прим. перев.>. Сначала человек соглашается, потом возражает. Есть и много других способов выявить полярность. Например, вы даете человеку прямое указание. Вы смотрите на него и говорите: "Моргните", а затем наблюдаете, моргнул ли он сразу же, или перестал моргать, или просто ничего не сделал. Это очень различные реакции на прямую команду.

Вы можете также сделать некоторое утверждение и наблюдать его реакции, а затем переделать то же утверждение в противоположное и проверить, изменится ли его реакция на обратную. "Вы это понимаете". "Нет, я думаю, что вы этого не понимаете". Если он возражает против обоих предложений, то вы убеждаетесь, что его реакция не зависит от содержания предложений.

Я говорил об использовании отрицаний и _в_о_п_р_о_с_о_в_-я_р_л_ы_к_о_в_. Вы можете добиться еще более сильного действия, добавляя включенные команды. Возьмем предложение: "Я не хочу, чтобы вы _е_щ_е_ _б_о_л_ь_ш_е_ _р_а_с_с_л_а_б_и_л_и_с_ь_, когда вы слышите звук моего голоса". Если я выделю слова "еще больше расслабились" тоном, высотой или тембром моего голоса, то они будут аналогично отмечены на уровне подсознания как особое сообщение.

Включенные команды можно применять с отрицанием или без него. "Когда вы сидите здесь, вы начинаете _р_а_с_с_л_а_б_л_я_т_ь_с_я_... Не закрывайте глаза так скоро, как вам позволяет ваше подсознание, чтобы _в_с_п_о_м_н_и_т_ь_ _п_р_и_я_т_н_ы_й_ _с_л_у_ч_а_й_ из вашего прошлого, когда вы не _ч_у_в_с_т_в_о_в_а_л_и_ _с_е_б_я_ очень _у_ю_т_н_о_. Если вы аналогично _о_т_м_е_т_и_т_е_ ваши _в_н_у_щ_е_н_и_я_, это подействует мягко <..., что значит также "изящно" и "приятно". - Прим. перев.> и сильно.

III. _Б_о_л_е_е_ _с_л_о_ж_н_ы_е_ _м_е_т_о_д_ы_ _н_а_в_е_д_е_н_и_я_
_Р_ы_ч_а_ж_н_о_е_ _н_а_в_е_д_е_н_и_е_ _и_ _р_а_з_р_ы_в_ _ш_а_б_л_о_н_о_в_

Я прибавлю теперь к вашей технике наведения некоторые новые возможности, которые расширяют ваш репертуар. Эл, вы дадите мне на минуту вашу руку? (Лектор поднимает руку Эла, придерживая ее запястье и слегка покачивая ее; в конце он отпускает руку, и она остается в поднятом положении. Делая все это, он говорит).

Теперь я хотел бы, если это вам угодно, чтобы вы просто дали своей руке опуститься, но лишь после того, как вы найдете... удобное... место... и время... в своем прошлом... когда вы могли выйти... и немножко отдохнуть... так что ваша рука опустится... лишь тогда, когда ваши глаза... закроются... честными, бессознательными движениями... и когда ваша рука... медленно опустится... к вашему бедру... после медленного движения... вниз... вы вернетесь... с чувством расслабления... какого не было раньше... Вы все делаете очень хорошо... Не торопитесь... (Рука Эла касается его бедра, он открывает глаза и улыбается). Благодарю вас.

(Джон Гриндер подходит к Дэвиду и смотрит на этикетку с его именем).

Дэвид? Меня зовут - (Он протягивает руку Дэвиду для рукопожатия. Когда рука Дэвида приближается, Джон протягивает свою левую руку, слегка придерживает запястье Дэвида, поднимает его к своему лицу, и показывает своим правым указательным пальцем на правую ладонь Дэвида).



Преврати свой интеллектуальный потенциал в прибыль

Посмотрите на вашу руку. Рассмотрите внимательно, как меняется цвет, и как пробегают тени по вашей руке. Изучайте с интересом линии и складки, когда ваша рука начнет медленно опускаться вниз. И я сделаю вам те же внушения, как я сделал Элу, а именно... когда ваша рука начнет опускаться... честными бессознательными движениями... ваши глаза нальются тяжестью... и закроются... Вы ясно увидите... как раз перед тем, как ваша рука... совсем опустится вниз... что-то очень интересное для вас... чего вы не видели... уже много лет... Не торопитесь... Вы получаете от этого удовольствие... Как только ваша рука опустится... на мою... как раз в этот момент... вы испытаете... чувство завершения... и восхищения... вспомнив, что вы забыли... это воспоминание... И, как вы знаете... поскольку вы были здесь раньше... (Рука Дэвида касается правой руки Джона, и Джон завершает рукопожатие. Тон голоса Джона, смещенный во время наведения, возвращается к "нормальному", и он продолжает). - Джон Гриндер, и я получил большое удовольствие от знакомства с вами. Не знаю, как вы получили информацию об этом семинаре, но я очень доволен, что вы приехали к нам.

Это так называемые рычажные наведения. По мнению публики, измененные состояния психики сопровождаются рядом явлений, одним из которых считается каталепсия. Каталепсия руки считается обычно признаком _ч_e_г_o_-т_o_ необычного. Люди не сидят просто так с рукой, висящей в воздухе. Если вы умеете вызвать такое переживание, это внушает к вам доверие как к гипнотизеру, и вы можете использовать это переживание как рычаг <Английское слово lever (рычаг) одного корня с levitation (подъем, вознесение, левитация). Таким образом, этот термин связан не только с видом горизонтально висящей руки и с представлением о средстве достижения указанных в тексте целей, но и с термином традиционного гипноза "левитация руки", уже встречавшимся в главе I. - Прим. перев.> для достижения других измененных состояний.

Я сказал Элу: "Вы дадите мне на минуту вашу руку?" Как бы вы поняли такой вопрос? Он понял это как осмысленное высказывание и разрешил мне поднять его руку. Я слегка покачал ее, и когда я ее отпустил, его рука была в каталепсии. Таким образом, рычаг был готов. Я поставил Эла, с помощью этой коммуникации, в необычное положение: его рука каталептически висела в пространстве.

Чтобы использовать это в контексте гипнотического наведения, я присоединяю затем тот вид реакции, какую я хочу у него вызвать - движение в направлении гипнотического транса - как путь его выхода из позиции рычага. Я прошу его дать своей руке опускаться честными бессознательными движениями, и не скорее, чем его глаза закроются, и он вспомнит некоторое переживание. Я внушаю ему также, что как только его рука опустится на бедро, он вернется в нормальное состояние сознания, восхищенный тем, что с ним произошло.

Кэти: Как вы узнаете, что его рука в каталепсии?

Я это чувствую. Когда я держу ее, слегка покачивая, она становится все легче и, наконец, сама собой останавливается. Китти, закройте на секунду глаза. Кэти, поднимите ее левую руку. Сожмите ее, чтобы ее почувствовать. Китти, теперь представьте себе, пожалуйста, место, где вы провели _к_o_г_d_a_-т_o_ особенно приятные каникулы. Когда вы это вспомните, кивните головой. Теперь рассмотрите подробно все, что находите в вашем поле зрения. Опишите вслух, во всех подробностях, все, что вы видите на месте ваших каникул.

Китти: Я в лесу, это лес секвойи.

Что особенного вы видите в нем?



Преврати свой интеллектуальный потенциал в прибыль

Китти: Много деревьев и глубокие тени.

Хорошо. Кэти, положите ваш палец на ее запястье. Спрашивайте у нее все больше подробностей, и каждый раз, когда она начинает говорить, двигайте пальцем вверх и вниз, чтобы узнать, удержит ли она палец или нет. Когда он начнет удерживаться, это значит, что в ее руке возникла подсознательная реакция. Поскольку она полностью занята тем, что рассматривает и описывает свои образы, она не сознает своей руки. При этом вы научитесь различать, держит ли человек руку сознательно или бессознательно. Кстати, если он держит руку сознательно, действуйте дальше и пользуйтесь положением так же, как если бы он ее держал бессознательно.

Вариация предыдущего - то, что мы называем "сновидением руки". Это вид рычажного наведения. Это очень хорошая техника, которую вы должны знать, особенно если вы работаете с детьми.

Ребята _л_ю_б_я_t_ сновидения руки.

Когда я работаю с ребенком, я прежде всего вызываю у него интерес. Я спрашиваю: "Ты знаешь, как видят сны рукой?" Это может показаться ему немножко странным, и тогда я начинаю смеяться над ним: "Значит, ты об этом не знаешь? А я знаю. Я рассказал бы тебе, но ведь ты _к_о_м_у_--н_и_б_у_д_ь_ расскажешь". Это уже больше, чем дети могут вынести. И тогда ребенок говорит: "Я никому не скажу. Я обещаю. Пожалуйста, расскажите мне!" На это я отвечаю: "Но ведь тебе, пожалуй, не так уж хочется это знать". Милтон Эриксон называл это "построением потенциала реакции".

Дальше уже все легко. Вы спрашиваете: "Какую программу телевидения или какое кино ты больше всего любишь?" В нынешнее время это непременно будет "Бионический человек", или "Звездные войны". Потом вы говорите: "А помнишь ты самую первую сцену, когда уходит Стив Остин, и играет музыка?" Когда он вспоминает фильм, посмотрите на его глаза, чтобы узнать, каким путем он к этому приходит (см. Приложение 1). Если он поднимает глаза вправо, поднимите его правую руку, если влево - поднимите левую. Рука легко перейдет в каталепсию, потому что она управляет тем же мозговым полушарием, которым он обрабатывал информацию, отвечая на ваш вопрос.

Если человек поднимает глаза влево, он добывает образы из своей памяти, хранящиеся в правом полушарии мозга. И когда вы поднимаете его левую руку, управляемую тем же правым полушарием, он не заметит, что вы делаете с его рукой - _e_c_l_i_ только вы делаете это осторожно, не прерывая поток его образов. Его левая рука автоматически перейдет в каталепсию, потому что образы полностью занимают его сознание. Как правило, у него не будет представления, как вы поднимаете его руку, потому что образы отвлекут все его внимание.

Вы можете также спрашивать его о музыке, особенно если вам известно, что этот человек имеет выраженную слуховую ориентацию. "Когда вы слышали в последний раз интересный ансамбль?" И пока он будет искать ответ, поднимите руку с той стороны, куда он при этом смотрит.

Когда вы уже добились каталепсии руки, остается сказать: "Очень хорошо. Теперь закрой глаза и просмотри весь фильм подробно, вместе со звуком, а твою любимую часть ты мне расскажешь в конце; это важнее всего. И твоя рука будет опускаться, но лишь по мере того, как ты увидишь весь фильм".

Это действовало на всех детей вокруг меня, кроме одной девочки, которая была дочерью гипнотизера и годами подвергалась программированию - не поддаваться гипнозу. Она работала



Преврати свой интеллектуальный потенциал в прибыль

примерно с двадцатью пятью знаменитыми гипнотизерами и ухитрилась нанести им всем поражение. Не пытаясь играть с ней в эту игру, я просто ее поздравил. Я сказал ей, что она не поддается гипнозу и никак не может перейти в транс. Конечно, она попыталась опровергнуть это утверждение и тут же начала переходить в транс!

После того, как вы подняли руку, и она осталась в каталепсии, вы можете проделать то же самое, что и при любом рычажном наведении. Вы можете сказать: "Я не хочу, чтобы вы опустили свою руку до того, как ваше подсознание проиграет вам заново весь этот фильм, чтобы вы могли сейчас получить от него удовольствие... видеть и слышать все сцены, одну за другой... во всех подробностях... и так приятно видеть забытые части, которые вы вспоминаете... сейчас..."

Женщина: Какой рукой надо пользоваться, если у субъекта просто расфокусируется зрение, и он смотрит прямо вперед?

Простейший ответ на это - поднять обе руки. Их всего две. Та, что упадет, не годится.

Женщина: А может ли быть, что человек смотрит в одну сторону, а каталепсия происходит с другой рукой?

Да, можно сделать почти все. Но мое объяснение дает вам правило - способ решить, какой рукой пользоваться _б_о_л_е_е эффективно.

Теперь вернемся обратно и обсудим прерванное рукопожатие, которое я проделал с Дэвидом. Это пример класса наведений, называемых "разрывом шаблона". Выделив _л_ю_б_о_й_ жесткий шаблон поведения - индивидуальный или связанный с культурой - вы должны начать выполнение этого шаблона, а затем прервать его. Тогда у вас будет та же рычажная ситуация, что и при каталепсии руки. Классический пример - это прерванное рукопожатие.

Рукопожатие - это автоматическая цельная составляющая поведения в человеческом сознании. Когда мы пожимаем друг другу руки, на вопрос, что мы сделали, каждый ответит: "Вы пожали друг другу руки". Словесное кодирование подсказывает, что это цельная составляющая поведения, и это верно. (Он несколько раз протягивает руку Сью, каждый раз убирая руку обратно). Хотя Сью и знает теперь, что это игра, каждый раз, когда я протягиваю ей руку, этот зрительный сигнал побуждает ее подавать мне руку, потому что это входит в цельную составляющую поведения, запрограммированную в ней. Если бы она должна была сознательно подумать, что означает моя протянутая рука, а затем сознательно отреагировать, это получилось бы крайне медленно и неуклюже.

У каждого из нас - тысячи таких автоматических программ. Вам лишь надо заметить, какие из них являются подлинно автоматическими для данного человека, а затем прервать одну из них. Когда я протягиваю мою руку для рукопожатия, она протягивает мне свою. Затем я прерываю это, охватив ее запястье моей левой рукой и немного приподняв ее руку. Она оказывается на некоторое время без программы, потому что за этим нет никакого следующего шага. Когда вы прерываете цельную составляющую поведения, у человека нет следующего шага. Ему никогда не случалось переходить от середины рукопожатия к _ч_е_м_у_-_т_о_ другому. Перед вами момент рычага. Вы должны только доставить надлежащие внушения, которым он, как правило, последует. В этом случае внушение будет в следующем роде: "Дайте вашей руке медленно опуститься, но не быстрее, чем вы впадете в глубокий транс..."

Сью: Не можете ли вы указать различие между рычажным наведением и разрывом шаблона?



Преврати свой интеллектуальный потенциал в прибыль

Различие состоит скорее в организации ваших восприятий, чем в действительном переживании. Рычаг создает ситуацию, ставящую человека в необычное положение, когда у него уже происходят некоторые явления транса, например, каталепсия. После этого вы используете словесное соединение, чтобы связать это имеющееся поведение с ч_е_м_-н_и_б_у_д_ь другим, что вы хотите вызвать.

Разрыв ставит человека в положение, когда он вовлечен в некоторую цельную составляющую поведения, например, в рукопожатие. Вы прерываете эту цельную составляющую поведения, и это его сбивает с толку, по крайней мере на некоторое время. Насколько я себе представляю, никто из присутствующих никогда не переходит от середины рукопожатия к какому-нибудь другому отрезку поведения, поскольку у рукопожатия нет середины <Типичным примером такого перехода является о_т_к_а_з_ пожать протянутую руку, вызывающий, впрочем, описанную выше реакцию. - Прим. перев.>. Рукопожатия имели для нас середину, когда нам было т_р_и_-ч_е_т_ы_р_е_ года, и когда мы проходили сложную п_е_р_ц_е_п_т_у_а_л_ь_н_о_-м_о_т_о_р_н_у_ю_ программу обучения рукопожатию со взрослым. К_о_г_д_а_-т_о_ это поведение имело части, точно так же, как хождение имело части в соответствующий период вашей жизни. Но теперь эти части стали столь исправно закодированными и отработанными элементами бессознательного поведения, что у таких видов поведения нет уже никакой середины. И если вы задержите человека посреди ч_е_г_о_-т_о_, не имеющего середины, то он останавливается. В этот момент вы можете доставить ему внушения, как перейти из этого невозможного положения к желательным для вас реакциям.

Различие между рычагом и разрывом шаблона есть перцептуальное различие, касающееся гипнотизера. В случае рычага вы создаете своими маневрами некоторое необычное поведение, а затем связываете с этим поведением желательную для вас реакцию, как выход из положения рычага. Разрыв шаблона означает, что вы находите в поведении клиента цельную, повторяющуюся составляющую, а затем прерываете ее посередине. Поскольку она имеет в сознании статус цельной составляющей, у клиента нет программы перехода из ее середины к ч_е_м_у_-т_о_ другому. И тогда я доставляю ему эту программу.

Когда я подошел к Элу и сказал: "Вы дадите мне вашу руку?", я не ждал сознательного ответа; я просто протянул ему мою руку и поднял его руку. Он мог бы опустить ее, сказав "нет". Это возможно. Но в случае разрыва такая реакция невозможна, и это - одно из различий между разрывом и рычагом. В случае рычага я создаю ситуацию, в которой человек попадает врасплох, оказавшись в необычном положении. Вроде каталепсии. В случае разрыва у него нет никакого выбора, потому что это цельная составляющая поведения; вдруг он оказывается посреди нее, и она не оканчивается.

Кевин: Как мне кажется, у присутствующих имеется предубеждение, что нам придется рано или поздно перейти в транс. Но во внешнем мире дело обстоит иначе. Иначе говоря, если я встречу к_о_г_о_-н_и_б_у_д_ь_ на улице и прерву рукопожатие, это пойдет несколько труднее.

Согласен, что здесь имеются различные предубеждения, по сравнению с внешним миром. Но, как я предвижу, там это было бы гораздо л_е_г_ч_е_. Пробуждая ваше сознание таким образом, как я это здесь делаю, я весьма затрудняю мою задачу в качестве гипнотизера. Если вы уже предупреждены, что здесь будет нечто вроде гипноза, это дает вам возможность выбора, будете ли вы в этом участвовать или нет. Могу вам гарантировать, что если вы выйдете в холл этого отеля и протянете к_о_м_у_-н_и_б_у_д_ь_ руку, как полагается, а затем прервete рукопожатие, то этот человек застынет на месте.



Преврати свой интеллектуальный потенциал в прибыль

Вы можете экспериментировать также с другими шаблонами. Когда в следующий раз к_т_о_н_и_б_у_д_ь встретит вас приветствием "Как поживаете?" <В подлиннике: "How do you do?" "Hi" - междометие, означающее (в Америке) "привет", "How are you?" буквально означает "как вы себя чувствуете?", но никогда не понимается в этом смысле, а употребляется как ритуализированное приветствие. Возвращение к первоначальному смыслу вопроса действует как разрыв шаблона. - Прим. перев.>, попробуйте ответить: "С_т_р_а_ш_н_о_, просто у_ж_а_с_н_о_. Боюсь, что я у_м_р_у_!", и посмотрите, что произойдет с вашим партнером. В нашей культуре обычная ритуализированная реакция на это приветствие - "Отлично" <"Fine" - ритуализированный ответ, не имеющий прямого смысла. - Прим. перев.>. Как правило, у людей нет способа реагировать на любой другой ответ, и они ощущают его как разрыв. В особенности это верно в деловой или профессиональной обстановке.

Для большинства курильщиков вынуть и зажечь сигарету - вполне бессознательная цельная компонента поведения. Если вы прервете эту последовательность действий, отобрав у курильщика сигарету, вы увидите реакцию того же рода.

Это гораздо легче получается с людьми, не предупрежденными о том, что вы занимаетесь разными типами гипноза, чем в осведомленных группах вроде этой. Если к_о_е_-к_т_о_ из вас в этом сомневается, займитесь здесь всерьез вашими упражнениями, а затем попробуйте, легче или труднее применить те же приемы к вашим клиентам и посторонним.

Мужчина: Что же, предположим, что вы проводите эксперимент с посторонним.

Хорошо, оставим в стороне вопрос, прилично ли ставить эксперименты на ничего не подозревающей публике, между тем как полагается работать с людьми, пришедшими просить у вас помощи. Я сказал бы постороннему человеку: "И вы дадите своей руке опуститься, пока она коснется моей, и тогда вы сожмете мою руку, завершив рукопожатие, как будто не случилось ничего особенного". Его рука начнет опускаться, пока не приблизится к моей, и в этот момент я схвачу ее и скажу: "Очень приятно". Он будет в состоянии амнезии в отношении этого переживания, и я не встречу никакой отрицательной реакции до конца рукопожатия.

Женщина: Почему же у него будет амнезия?

О_п_я_т_ь_-т_а_к_и_- потому, что это цельная компонента поведения. Что может случиться в течение рукопожатия? Если вы сделаете такое внушение, а затем завершите рукопожатие, как будто ничего не случилось, то в его сознании, вероятно, ничего не останется, кроме того, что он с_к_е_м_-т_о_- познакомился.

Мужчина: Я видел Гручо Маркса <Американский клоун, один из цирковой труппы "Братья Марксы". - Прим. перев.>, когда он повторял свои старые программы, он часто делал такие вещи. Он протягивал руку для пожатия, а когда другой человек подавал руку, он отнимал свою. Как только тот отводил свою руку назад, он протягивал руку снова.

Женщина: Я думаю, что как только вы пожмете руку, человек почти в тот же момент выйдет из этого состояния и удивится, что же такое произошло.

Так оно и будет, е_с_л_и_- вы всего лишь прервете рукопожатие, не сделав ничего другого. Это ведь как раз подходящий момент для словесного внушения, чего вы хотите от него затем. Если дать человеку достаточно времени, он найдет выход из немыслимого положения вроде прерванного рукопожатия. Думаю, на это способен каждый. Я это проверял, и промежуток времени в некоторых случаях был около десяти секунд, после чего человек приходил в себя со словами "это было странно",



Преврати свой интеллектуальный потенциал в прибыль

а в других случаях это затягивалось на пять или десять минут, и человек оставался неподвижным, пока не находил выход из такого немыслимого положения.

Дэвид: Было ли для вас важно, чтобы я не помнил, что со мной случилось в этом состоянии?
Нет. Для меня это не было важным.

Дэвид: Дело в том, что я это помню, но в то же время я чувствовал, что это никоим образом не отвлекало меня от происходившего.

Рон: Можно ли считать разрывом, если я рассчитываю услышать ч_т_о_-н_и_б_у_д_ь, и ничего не слышу, например, когда Милтон Эриксон бормочет, или когда ч_е_й_-н_и_б_у_д_ь голос снижается до того, что уже не слышно?

Ответ состоит в том, что это обратная связь. Для некоторых это разрыв, а для других нет. Все испытывают разрыв при прерванном рукопожатии, но у некоторых людей есть много способов приходить в себя от неожиданных слуховых восприятий. То, что вы описали, не подействует как разрыв на людей с изощренным слухом. Но это подействует на людей, слушающих вас в этот момент, которые не очень изощрены.

Например, вы заметили, как этот ведущий <..., ведущий телевизионной передачи. - Прим. перев.>?..

Ну вот, вы засмеялись в разное время, и это превосходно свидетельствует о том, сколько времени понадобилось каждому из вас, чтобы прийти в себя от немыслимой слуховой ситуации. Это был отрывок предложения, а не предложение. И если вы почувствовали это ожидание конца... Вот вам явление разрыва.

Мужчина: Это тот самый прием, который применил Милтон Эриксон, когда он в самом деле пожал руку женщине, после чего она впала в транс?

Нет. Это была кинестетическая неопределенность. Это другой вид разрыва. Я протягиваю руку и в самом деле обмениваюсь с человеком нормальным рукопожатием, так что через некоторое время мы должны разнять руки. Но я не отпускаю его руку или, как это делал Эриксон, начинаю отпускать ее, но неопределенно, чтобы он не знал, когда в точности будет последнее прикосновение; в таком случае он испытывает ощущение задержки, если не получает дальнейшей программы. Если вы читали, как Эриксон об этом рассказывал, он высвобождал свою руку, меняя характер прикосновений, так что эта женщина не была уверена, когда он в действительности прервал контакт. Перед тем как совсем отпустить ее руку, Эриксон сделал еще одно: он слегка подтолкнул вверх ее запястье, что привело к каталепсии. Это та же закономерность, как если бы вы берете к_о_г_о_-н_и_б_у_д_ь за руку и покачиваете ее, пока его мускулы не перенимают вашу работу, поддерживая руку в поднятом положении.

Норма: Как применяется для разрыва шаблонов несоответствие?

Это превосходный способ разрыва. Любопытно, что как раз Норма об этом сказала. Из других разговоров с Нормой я знаю, что у нее поистине утонченная стратегия проверки соответствий. Это очень важная стратегия, и каждый профессиональный коммуникатор должен ею владеть. И все же она не защищена от некоторых манипуляций. Если вы последовательно излагаете некоторый материал, и вдруг... (Он продолжает жестикулировать и делать движения ртом, как будто выговаривая слова, но не произносит ни звука). Если вы продолжаете излагать его, как будто ничего не случилось, но при этом просто выключаете один канал, в данном случае слуховой, то, как видите, она почти падает



Преврати свой интеллектуальный потенциал в прибыль

вперед со стула. Стратегия проверки соответствий, которой она пользуется, слушая и наблюдая ч_ь_ю_-н_и_б_у_д_ь коммуникацию, требует, чтобы движения губ сопровождались к_а_к_и_м_-н_и_б_у_д_ь звуком, что и дает ей возможность проверять соответствие. Если нет звука, это разрывает ее программу.

Если вы знакомы с тем видом информации, которую мы называем "стратегиями" (см. книгу "Нейролингвистическое программирование", том I), то вам доступен подлинно изящный способ разрыва шаблонов. Когда вы разрываете ключевую стратегию к_а_к_о_г_о_-н_и_б_у_д_ь человека, вы получаете глубокий разрыв. Такие разрывы держатсяочно.

Мужчина: Можно также выдавать людям числа, которые они привыкли получать определенными кусками, разбивая их на непривычные куски. Номер страхового свидетельства делится обычно на куски из трех, двух и четырех чисел.

Да, или можно использовать номер телефона. Семь восемь два четыре... три шесть семь. Какой стратегией пользуется человек, можно узнать по его реакции. Если он применяет для запоминания номеров слуховые приемы, всякое другое разбиение вызовет у него полный разрыв. Если же он делает это чисто визуально, это произведет далеко не столь сильное действие.

Разрыв шаблонов можно применять в любом игровом виде спорта. Вы замечаете, что каждый раз на ваш определенный ход отвечает определенная реакция. Затем вы можете прервать этот шаблон и получить от этого преимущество.

Моя жена, Джуди, хорошо умеет фехтовать саблей. Она составляет некоторый шаблон движений и повторяет этот шаблон полдюжины раз, замечая привычную реакцию противника. Когда она уже знает, какую реакцию получит на свой прием, она соображает, какая реакция на эту реакцию позволит ей нанести удар. Или же она начинает движение, а затем прерывает его. Ее противник успевает уже втянуться в некоторую реакцию на это движение, и Джуди может этим воспользоваться. То же делают боксеры. Они составляют шаблон, а затем разрывают его.

Если вы видели, как Бьёрн Борг играет в теннис, вы знаете, что он не теряет зря свою энергию. Он организует свое сознание в очень узком диапазоне. Его не беспокоит, когда зрители бурно одобряют его или освистывают; он ничего этого не слышит. Его реакция всегда одна и та же, независимо от того, промахнулся он или сделал удачный удар. Он просто поворачивается и снова занимает позицию - он вращает ручку своей ракетки, отсюда назад для следующей игры. Он не теряет зря энергии; он полностью сосредоточен на том, что существенно. Эта концентрация защищает его от психологических маневров противника. Если вы сумеете прервать измененное состояние вашего партнера - то самое, которое ему нужно для хорошей игры - то он будет играть плохо, и вы сможете его разбить.

Закон разрыва шаблонов имеет много применений. Эту реакцию вызывает все "неожиданное". И пока человек "задержан" тем, что вы сделали нечто совершенно неуместное или неожиданное, вы имеете подходящее время, чтобы внушить ему дальнейшую желательную для вас реакцию.

Вы должны упражняться в этой технике, пока не добьетесь достаточной силы личности и последовательности выполнения. Вы должны внушать всем вашим поведением - словесным и несловесным - как будто это должно произойти, и это произойдет. Когда вы сможете провести этот маневр с полной согласованностью всего вашего самовыражения, вы должны научиться чувствовать



Преврати свой интеллектуальный потенциал в прибыль

реакцию. Вам нужна обратная связь. Ни одно из предлагаемых нами обобщений не будет работать _в_с_е_г_д_а_. Их надо всегда уточнять в соответствии с получаемой обратной связью.
П_е_р_е_г_р_у_з_к_а_

Около двадцати пяти лет назад Джордж Мимер подвел итоги обширной области исследований о восприятии человека и животных в своей классической работе "Магическое число 7+2". Человек способен сознательно держать в поле своего внимания около семи "кусков" информации в одно время. За пределами этого числа он испытывает перегрузку и начинает делать ошибки. Если я назову вам последовательность из семи чисел, вы, вероятно, сможете безошибочно удержать ее в памяти. Но если я предложу последовательность из девяти чисел, вам будет гораздо труднее их правильно запомнить, и вы начнете ошибаться. Каждое число - это "кусок" информации. Но если вы - или я - разобъем эти девять цифр на три группы, по три в каждой, то вам легче будет запомнить все девять чисел. Группируя информацию в большие куски, можно удержать в области сознательного внимания те же 7+2 кусков. Вы можете сознательно держать в поле внимания семь листьев, семь веток, семь сучьев, семь деревьев или семь лесов. Как много вы можете удержать, зависит от величины кусков, на которые вы делите информацию <Если "куски" не являются внутренне связанными восприятиями, такое увеличение способности восприятия иллюзорно, поскольку при этом уменьшается подробность информации о каждом куске. Знать семь лесов не значит знать все их деревья. - Прим. перев. - Сказано не "знать", а "удерживать в поле внимания". Тоже мне Клод Шенон нашелся. - С.Т.>.

Как бы вы ни выбрали размеры кусков, если вы сознательно удерживаете 7+2 кусков информации, то все остальное не подвергается обработке. Все выходящее за пределы 7+2 кусков информации становится перегрузкой, и обрабатывается бессознательно.

Приведу пример, случившийся на другом семинаре. Я спросил, владеет ли кто-нибудь способом легко запоминать имена. Это умела делать женщина по имени Карла, и я попросил ее подойти. В аудитории сидела Энн Тичворт, и я сказал Карле: "Не знаете ли вы эту женщину?", показав на Энн. "Нет", - ответила Карла. Когда Карлу с _к_е_м_-н_и_б_у_д_ь_ знакомили, у нее расширялись зрачки, и она внутренне отпечатывала имя этого человека у него на лбу. Каждый раз, когда она его видела снова, у нее немного расширялись зрачки, и она видела у него на лбу его имя. Поскольку я знал, как она это делает, я знал, в каком месте последовательности ее переживаний она не сможет сознательно представить себе _к_а_к_о_й_-л_и_б_о_ добавочный сигнал: это произойдет, когда ее внимание будет направлено внутрь, и когда все 7+2 куска ее внимания будут заняты изображениями имени человека на его лбу.

Я сказал Карле: "Посмотрите на эту женщину. Ее зовут Энн..." Здесь я остановился, увидел, что у нее расширяются зрачки, а затем прибавил: "Тичворт". Она услышала "Энн" и зрительно записала это у Энн на лбу. Затем я спросил ее: "Как зовут эту женщину?" Ее зрачки снова расширились, и она сказала: "Энн". Я спросил: "Знаете ли вы ее фамилию?" "Нет", - ответила она, "вы ее мне не сказали". Когда ваше ощущение времени и ваш сенсорный опыт достаточно изощрены, вы знаете, когда внимание человека направлено внутрь, и когда оно не направлено внутрь, и вы можете ввести все, что вам угодно. Когда человек направлен внутрь, он отреагирует на ваши внушения так, как вы хотите, поскольку вы обходите его сознание. Он не в состоянии выбирать эти внушения или защищаться от них.



Преврати свой интеллектуальный потенциал в прибыль

Дальше я сказал: "Ее зовут Энн Тичворт", и Карла ответила: "Да, да! Теперь я это вспомнила". Это была изящная демонстрация того факта, что это имя, недоступное ее сознанию, поскольку оно не прошло через свойственный ей процесс запоминания имен, все же присутствовало в ее сознании. Она узнала фамилию Энн, услышав ее, так что эта фамилия была бессознательно обработана и заложена в память.

Всякий раз, когда сознательная обработка перегружается, вы можете передать информацию прямо в подсознание, и человек будет реагировать на эту информацию. Простейший способ перегрузить внимание человека - это заставить его сосредоточить внимание на сложном внутреннем переживании.

Я применяю технику перегрузки примерно в половине случаев, когда официально навожу транс. Сейчас я это покажу. Билл, подойдите, пожалуйста, сюда и станьте вот здесь.

Хорошо, теперь закройте, пожалуйста, глаза. Теперь я попрошу вас тихо отсчитывать вслух числа, начиная с двухсот, выбирая каждое третье. И когда вы это делаете, я опускаю руки вам на плечи и поворачиваю вас кругом, один раз за другим. В любой момент вы можете почувствовать, что вам удобнее просто погрузиться в глубокий приятный транс; тогда вы это сделаете, вполне понимая, что вы находитесь в надежных руках.

Когда я это делаю, я создаю перегрузку, заняв все его системы представления. Он использует зрительную систему, помогая себе перебирать числа в обратном порядке. Слуховая система занята у него тем, что он говорит себе эти числа. Наконец, я кинестетически дезориентирую его вращением. Теперь он перегружен разными вещами, требующими его внимания, а я могу себя от этого избавить.

Я мог бы, точно так же, сказать: "Теперь медленно поворачайтесь вокруг себя". Но когда я поворачиваю его руками за плечи, я получаю в изобилии осязательную обратную связь об изменении его состояний и о том, в какие состояния он переходит. Кроме того, я доставляю ему еще один предмет кинестетического внимания: ощущение моих рук у него на плечах.

Чтобы убедиться, что перегрузка действует, надо проверить, все ли системы заняты. Когда он занят зрительными представлениями и произнесением чисел, и в то же время дезориентирован кинестетически, я могу сделать ему внушения, и эти внушения пройдут мимо его сознания прямо в подсознание. Если ч т о н и б у д ь из сказанного мною отвлечет его от его задачи, я сразу же об этом узнаю, потому что он считает вслух. В этом традиционном методе заключен встроенный механизм обратной связи. Если он перестанет считать, я знаю, что он либо погрузился в глубокий транс, либо избавился от дезориентации и сознательно слушает внушения, которые я пытаюсь ввести в его подсознание. Тогда я настаиваю, чтобы он продолжал считать, или, если он уже в глубоком трансе, перестаю дурачиться и перехожу к делу.

Кстати, это весьма традиционное наведение транса. Много лет назад я прочел в книге об этом специальном методе, и без всякого опыта стал его попросту применять, только следуя указаниям и, конечно, не понимая смысла того, что делал. Лишь через несколько лет я понял, на чем этот метод основан, и тогда смог его обобщить, применяя разнообразные способы перегрузки. На этом семинаре мы обучаем вас точно таким же путем, поскольку мы стремимся передать вам большую часть сообщений на уровне подсознания.

Дезориентируя человека, вы можете использовать л ю б у ю сложную задачу, чтобы занять и отвлечь его сознание. Затем вы делаете вполне прямое, непосредственное и легко исполнимое внушение, например: "Если в к а к о й - т о момент вам покажется легче просто погрузиться в



Преврати свой интеллектуальный потенциал в прибыль

_г_л_у_б_о_к_и_й_ _т_р_а_н_с_, тогда _с_д_е_л_а_й_т_е_ _э_т_о_ с удовольствием, отдавая себе отчет, что вы находитесь в полной безопасности..."

Вот еще один вариант. Я беру Джекса за руку и хочу его перегрузить. Я говорю ему: "Все, что от вас требуется, это сидеть с полным удобством на этом стуле. Сейчас я буду касаться по очереди всех ваших пальцев, называя их один за другим. Ваше дело - всего лишь проверять, правильно ли я их называю, или нет".

Затем я начинаю касаться пальцев и называть их. "Указательный палец, средний палец, безымянный палец, мизинец, большой палец. Средний палец, указательный палец, безымянный палец, большой палец". (Он касается мизинца).

Каждый раз, когда я "ошибаюсь", он делает то же, что сделал сейчас: у него расширяются зрачки и задерживается дыхание. Ему требуется некоторое время для вычисления. Чтобы решить, что я "ошибся", ему потребуется больше времени, чем в тех случаях, когда я не "ошибаюсь".

Продолжая это, я буду делать все больше таких "ошибок". Скоро он будет перегружен сложностью своей задачи и, защищаясь, начнет переходить в глубокий транс. В этот момент я скажу: "Когда я коснусь сейчас вашего безымянного пальца, - причем я коснусь другого пальца, - вы почувствуете себя более расслабленно". Затем, продолжая перегружать его, я начну вводить добавочные внушения о нужных мне конкретных наблюдаемых реакциях, свидетельствующих о переходе в транс.

Я посылаю человеку сигналы одновременно по всем трем каналам и требую, чтобы он проверял, соответствует ли слуховой сигнал зрительному или кинестетическому. Скоро он сдастся и скажет, по существу, следующее: "Хорошо, скажите мне, что я должен делать".

Вместо того, чтобы перегружать все системы представления, вы можете дать человеку столь сложное задание для одной или двух систем, чтобы оно заняло все 7+2 куска его сознательного внимания. Например, попросите его считать, начиная с тысячи, в обратном порядке, через одну треть, представляя себе каждую дробь с одним цветом для числителя, другим для черты и третьим для знаменателя, причем так, чтобы каждая следующая дробь имела три других цвета. Затем вы можете прибавить внушения вроде следующего: "С каждым числом вы погружаетесь все глубже". Все это - способы манипулировать человеком, перегружая его входные каналы и, тем самым, ослабляя его способность понимать то, что вы делаете.

Женщина: Является ли примером перегрузки двойное наведение, описанное в вашей книге "Шаблоны", в томе II?

Да, двойное наведение - это частный случай того, что я сейчас делал. В этом случае для перегрузки субъекта используется два человека. Это действует очень быстро. Вы получаете перегрузку, причем быстро, и получаете очень сильную реакцию. Мы впервые применили двойное наведение случайно, во время семинарских занятий, и заметили, насколько сильной была реакция. Тогда мы начали применять его в частной практике, чтобы выяснить, как его можно использовать.

Примерно через шесть месяцев вышла книга Карлоса Кастанеды "Путешествие в Икстлан". В конце этой книги есть очень живое описание двойного наведения. Дон Хуан говорит в одно ухо, а дон Хенаро одновременно говорит в другое. Описания людей, с которыми мы раньше делали двойное наведение, превосходно совпали с описаниями Карлоса - ощущение расколотого до середины тела, и так далее.



Преврати свой интеллектуальный потенциал в прибыль

Из описания в книге можно понять, что Карлос представляет собой то, что мы называем "производным кино". Он принимает образы и слова, обращая главное внимание на кинестетические ощущения, которые он из них производит. У такого человека двойной слуховой сигнал в самом деле вызывает ощущение кинестетического расщепления. Каждое сообщение обрабатывается противоположным полушарием, и производные ощущения испытываются в той же половине тела, куда поступает слуховой сигнал. Различие слуховых сигналов, поступающих в два уха, различным образом представляется в двух половинах тела. Различие между этими кинестетическими представлениями наиболее выражено близ средней линии тела, что и приводит к переживанию расщепления или разделения.

Рычажное наведение, разрыв шаблонов и перегрузка имеют между собой то общее, что все они позволяют вам вбить свой клин в переживание другого человека, чтобы начать процесс. Вы применяете эти методы, чтобы сломать состояние сознания, с которым человек к вам приходит, и заменить его более пластичным <В подлиннике ..., более жидким. - Прим. перев.> состоянием. Как только вы устроили перегрузку, разрыв или ситуацию рычага, вы просто начинаете действовать более повелительно, связывая эту ситуацию с тем, что вы хотите вызвать. "И когда все это происходит или продолжается, ваши глаза слипаются и начинают закрываться, и у вас возникает состояние глубокой расслабленности". Вы продолжаете развивать транс, а затем начинаете использовать состояние транса как условие для перемен, какие вы хотите произвести.

С_и_л_а_ _л_и_ч_н_о_с_т_и_

Другой метод наведения - это попросту прямая сила личности. Вы просто говорите человеку, убедительно поддерживая это всем своим поведением, чтобы он перешел в транс. Если он переходит в транс, превосходно. Если нет, подождите, пока он перейдет. Конечно, вам должны быть доступны при этом, и притом одновременно, все другие приемы - несловесное отражение и т.д. Если вы велите человеку перейти в транс, и все ваше поведение с абсолютной стопроцентной убедительностью говорит, что он перейдет в транс, то он перейдет. Чтобы этот маневр удался, вы должны быть вполне убедительны. Если вы убедительны в ваших ожиданиях, вы добьетесь нужной реакции.

Для большей эффективности вы можете прибавить дополнительные маневры. Если человек отвечает: "Я хотел бы, но не могу", вы говорите: "Конечно, _в_ы_ не можете. Я жду _е_г_о_". Таким образом вы отклоняете сознательную реакцию, ожидая появления _к_о_г_о_-т_о_ другого. Если он возражает, не реагируйте на это, а просто ждите того, что должно произойти. Весьма вероятно, что он вернется обратно и снова попытается перейти в транс, пока ему это не удастся.

Метастратегия для создания в себе убедительности состоит в следующем: вы должны помнить, что можете потерпеть неудачу лишь в одном случае - если ограничите себя во времени. Люди чаще всего полагают, что потерпели неудачу, если им не удалось добиться глубокого транса сразу. Но это означает лишь, что надо сделать больше или попробовать _ч_т_о_-н_и_б_у_д_Ь_ другое.

Если у вас есть _к_а_к_и_е_-н_и_б_у_д_Ь_ личные колебания, или то, что вы хотите делать, выходит у вас неубедительно, можно создать в себе убедительность, пользуясь языковым приемом под названием "цитирование". Вы можете сказать: "Я расскажу вам, как я в последний раз поехал в Финикс <Главный город штата Аризона. - Прим. перев.>, чтобы увидеть Милтона Эриксона. Я вошел в кабинет Милтона, и тогда Милтон въехал в комнату на своем кресле, и он посмотрел на меня и сказал: "Перейдите в транс!" Пользуясь цитатами, вы окружаете себя барьером с надписью: "Это не я;



Преврати свой интеллектуальный потенциал в прибыль

это рассказ о моем переживании". Но, конечно, вы передаете при этом желательное для вас наведение с полной силой. Если вы получаете реакцию транса, чудесно; используйте ее. Если нет, и если вам не хочется продолжать, пока вы не добьетесь успеха, вы всегда можете от этого отказаться. "Вот что мне сказал Милтон; конечно, сам я этого делать не стал бы".

Прием цитирования - это очень хороший способ попробовать новое поведение, в котором вы еще не уверены. Вы можете узнать, на что это было бы похоже, если бы вы умели это делать; для этого вы в самом деле это делаете, изображая, будто это делает кто-то другой.

Н_а_с_л_о_е_н_и_е_ _р_е_а_л_ь_н_о_с_т_е_й_

Другая процедура наведения называется "наслоением реальностей". Мне кажется, простейший способ объяснить, что такое наслаждение реальностей, это рассказать вам, как я вел однажды группу в штате Мичиган. Я сидел там в гостинице Вебера и говорил с группой людей о метафоре. Когда я говорил им о метафоре, это напомнило мне историю, которую мне рассказал Милтон Эриксон, как он вел однажды группу в Чикагском университете, где было много народа, и они сидели вокруг него точно так же, как здесь, в виде полукруга, а он был перед ними, и вот, когда он сидел там и говорил с этой группой людей из Чикагского университета, ему показалось, что лучше всего рассказать им историю, слышанную им от отца, о его дедушке, приехавшем из Швеции, его дедушка Свен имел в Швеции молочную ферму, и он убедился, что коровы лучше всего успокаивались, когда он рассказывал им спокойным, утешительным голосом _ч_т_о_-н_и_б_у_д_ь_, что было у него на уме.

Я сделал только что следующее: я погружал одну историю в другую до тех пор, пока не перегрузил вашу способность следить, к чему относится каждое предложение. Даже с изощренной группой вроде вашей я мог бы продолжить эту историю, включая в нее внушения для наведения, и вам было бы трудно понять, о какой реальности идет речь: говорю ли я о дедушке Свене, говорящем _ч_т_о_-т_о_ своим коровам, или об Эриксоне, говорящем с группой в Чикаго, или об отце Эрикссона, рассказывающем ему _к_а_к_у_ю_-т_о_ историю, или это я говорю с вами. В то время как ваше сознание будет пытаться во всем этом разобраться, ваше подсознание будет выдавать требуемые реакции.

Рассмотрим пример, более связанный с терапией. Предположим, ко мне приходит женщина и говорит: "У меня возникла проблема X". Я предлагаю ей посмотреть в окно на секвойи, заметить, как ветер качает верхушки этих деревьев, и начинаю рассказывать ей историю о молодой женщине, которая _к_о_г_д_а_-т_о_ пришла ко мне и сидела на том же стуле, и смотрела... внимательно... на те же качающиеся верхушки деревьев... и, конечно, их качал не этот ветер... взад... и эта молодая женщина впала в глубокую задумчивость, и когда она сидела здесь и слушала звук моего голоса, она вспомнила сон, в котором она поехала в деревню _к_о_г_о_-т_о_ навестить... _к_о_г_о_-т_о_, с кем ей было особенно хорошо...

Я только что включил внутрь этой наслажденной реальности гипнотическое внушение. Наслоением реальностей я перегружаю сознание этой женщины, ее способность видеть, на каком уровне реальности я действую в данный момент. В итоге получается замешательство, как в случае сенсорной перегрузки. Один из способов усилить этот эффект - включение в историю элементов нынешней реальности. Секвойи существуют в нынешней реальности точно так же, как и в моей истории, и когда я говорю о секвойях, легко связать эти две реальности, переходя от одной к другой. Скоро она перестает различать, о какой реальности я говорю.



Преврати свой интеллектуальный потенциал в прибыль

В каждую из этих реальностей я могу включить внушение процесса, ведущего к переменам. "И когда я говорил с этой молодой женщиной, пришедшей ко мне... хотя у нее было сновидение... которого я не знал, и не должен был знать... важно было только то, что знала она... и изменения, бывающие после таких снов... должны благотворно проявиться в ее будущем поведении. И когда я видел ее во сне... я вспомнил _к_о_е_-_ч_т_о_, случившееся однажды, когда я посетил моего старого друга в Финиксе, в штате Аризона".

Здесь я делаю две вещи: наслаждаю реальности таким образом, чтобы невозможно было за ними уследить, и делаю ей внушения, что она должна делать в течение моего дальнейшего рассказа, а именно: увидеть сон, который благотворно изменит ее поведение, и т.д. Если в кабинете окажется еще _к_т_о_-_н_и_б_у_д_ь_ другой, я имею все нужное для прямого наведения. Я посмотрю на этого другого человека и скажу: "И Милтон посмотрел на меня, и он сказал: "Спите"... лишь так долго, как вам надо, чтобы... получить удовольствие... совершенно... изменив это, что вас удивит и обрадует... и вы узнаете, что изменилось, только заметив это... в вашем поведении... _г_д_е_-_т_о_ в ближайшие двадцать четыре часа... потому что это всегда чудесно... когда вас удивляет ваше подсознание... и вот Милтон сказал тогда этому человеку, что он _м_о_ж_е_т_, конечно, в любой момент... когда это будет полезно... и когда его подсознание будет удовлетворено... тем, что оно убедилось в особенной перемене... которая будет ему полезна... он может просто... с чувством свежести... медленно вернуться... на уровень реальности, самый подходящий для него, чтобы _н_а_у_ч_и_т_ь_с_я_-_в_а_ж_н_ы_м_-_в_е_щ_а_м_..."

Во всем этом я предполагаю несколько очень важных вещей: (1) силу личности: я убедился во всем, что я делаю, и (2) раппорт: я достаточно хорошо подстроился к человеку, чтобы он доверял мне, как исполнителю требуемой перемены.

Когда вы этого добились, вы всегда можете включить прямую команду, вызывающую гипнотическую реакцию, например, глубокий транс. Наслоение реальности дает вам возможность построить рапорт и оценить полученные реакции. Наслоенная реальность создает не столь сильную перегрузку, как другие виды замешательства и другие методы перегрузки. И поскольку в истории может произойти что угодно, вы находитесь случай включить в нее все наведение и использование. Конечно, чтобы провести это гладко, вам потребуется больше времени, чем я на это затратил сейчас.

Наслоение реальности может иметь разные функции. Оно не только доставляет мне предлог вставить в историю нечто такое, что могло бы вызвать сопротивление сознания; оно может также послужить для меня механизмом запуска соответствующего поведения, сдвинуть тон моего голоса и т.д. для наведения транса. Когда я говорю об Эриксоне и слышу, как я говорю тем же тоном, каким говорил он, это открывает мне доступ на уровне подсознания ко всему моему опыту общения с Эриксоном. Я не могу представить себе лучший образец наведения гипноза, чем Милтон Эриксон.

Тем из вас, кто хотел бы работать вместе, я предложил бы некоторый проект: разработать весьма общую, открытую систему метафор с целью наведения транса. Постройте набор насыщенных реальностей, куда можно было бы включить весьма общее гипнотическое наведение. Говоря об открытых метафорах, я имею в виду, что вы, вообще говоря, знаете, куда идете. Вы знаете, где вы начнете; знаете расстановку фигур. Должны произойти некоторые весьма общие взаимодействия, но вы вполне уверены в общем результате, к которому вы хотите прийти. И при этом вы оставьте ваши истории настолько открытыми, чтобы в них можно было включить любую возможную реакцию. Если



Преврати свой интеллектуальный потенциал в прибыль

же вы не получите желаемой реакции, вы всегда должны иметь свободу перейти в другую "реальность".

Применение наслоенных реальностей доставляет вам широкую рамку для работы. В этой рамке можно найти место для всех остальных методов и приемов, которым мы вас учили.

У_п_р_а_ж_н_е_н_и_е_6

Я только что продемонстрировал еще пять методов наведения: (1) рычажное наведение; (2) разрыв шаблонов; (3) перегрузку; (4) силу личности; (5) наслаждение реальностей. Через некоторое время я предложу вам разбиться на небольшие группы и испытать эти методы друг на друге.

Советую вам выбрать для себя ч_т_о_-н_и_б_у_д_ь новое. То, что вы уже знаете, вы знаете. К_о_е_-к_т_о из приходящих к нам в семинар заново учится тому, что уже умеет. Советую вам выбрать метод наведения, совсем вам неизвестный, или такой, о котором вы только слышали, но никогда его не применяли. Таким образом вы расширите свой репертуар. Чем больше у вас будет способов добиться некоторого результата, тем шире будет круг людей, с которыми вы сможете успешно работать. Некоторые методы весьма эффективны в применении к одним людям, но не к другим. Если у вас будет много способов наведения транса, вы сможете гипнотизировать всех.

Прошу вас снова разбиться на группы из трех человек. Член группы А выберет новый для него метод наведения и применит его, чтобы вызвать транс у Б. Третий человек, В, будет наблюдать реакции Б, указывающие на изменение состояния. Это будут изменения в расширении зрачков, цвете кожи, дыхании, мышечном тонусе и т.д. Задача В - обнаружить эти изменения.

Я попрошу А, после наведения транса, прибавить четыре следующие шага:

1) Установите к_а_к_о_й_-н_и_б_у_д_ь заметный сигнал, указывающий, когда Б стабилизируется на определенном уровне транса. "Продолжайте... углублять... ваш транс... до момента, когда вы почувствуете полную расслабленность... и тогда вы дадите указание... что вы достигли точки, где хотели бы остановиться... простым, честным и бессознательным кивком головы, или... подняв правую или левую руку... на несколько дюймов от бедра..."

2) Когда Б этого достигнет, предложите ему некоторый очень общий набор учебных внушений. "Теперь мне было бы очень приятно... заметить... как хорошо ваше подсознание выбирает некоторое особенно приятное переживание... о котором вы не думали уже много лет... и позволяет вам снова с удовольствием увидеть... и услышать... и снова почувствовать... радость этого забытого переживания... содержащего... некоторые из ваших лучших воспоминаний".

Или же вы можете сказать: "Я хотел бы, чтобы ваше подсознание подарило вам образ, или чувство, или звук... то, что вы бы с особенным удовольствием сделали для себя... в виде опыта... через несколько дней... как способ приготовиться... к тому, чему вы учитесь... на этом семинаре". Содержание безразлично. Избегайте содержания. Давайте общие внушения, чтобы он ч_т_о_-н_и_б_у_д_ь сделал в состоянии транса и испытал от этого переживания, несомненно свидетельствующие о том, что он был в новом состоянии сознания. У некоторых из вас могут быть особые пожелания, что вы хотели бы делать в трансе. Вы можете сказать об этом заранее членам вашей группы.

Делая общие учебные внушения, можно прибавлять нечто в таком роде: "И с каждым дыханием вы продолжаете... погружаться глубже, или останавливаетесь на самом удобном уровне транса... для



Преврати свой интеллектуальный потенциал в прибыль

vas и для ваших целей". Не включайте никакого содержания; пусть он сам выберет содержание. Дайте ему лишь общие внушения сделать бессознательный выбор и извлечь урок.

3) Какие бы вы ни делали общие внушения, прибавьте к ним _к_а_к_о_е_-н_и_б_у_д_ь_ предложение, дающее вам обратную связь. "И когда ваше подсознание полностью выдаст вам это переживание, дайте об этом знать, позволив вашей руке, или обеим рукам, подняться честными, бессознательными движениями, или внезапно раскрыв глаза, с чувством свежести и удовольствия от того, что вы все исполнили, как нужно". Этим вы встраиваете сигнал, чтобы он мог вам сообщить, когда окончит свою небольшую работу в измененном состоянии.

4) Получив сигнал, вы должны устроить для него выход из транса. "Теперь я начну медленно считать в обратном порядке, с десяти до одного", или: "В определенный момент я протяну руку и коснусь вашего плеча". Это объясняет ему, что произойдет, и дает ему время подготовиться. "И когда я скажу "один", ваши глаза широко откроются, и вы проснетесь, с чувством удовольствия от вашего переживания, освеженный и обновленный тем, что было, и готовый снова учиться".

В виде альтернативы, вы можете поднять его руку, которая будет в каталепсии, и сказать: "И ваше подсознание позволит этой руке опуститься, но не скорее, чем вы вернетесь обратно в эту конкретную действительность, принеся с собой чувство свершения, чувство освежения и обновления этим переживанием". Или еще: "Когда я дотронусь до вашего плеча, вы испытаете внезапный прилив спокойной энергии, который даст вам радостное чувство благополучия, когда ваши глаза откроются, и вы снова найдете свое место во времени и пространстве".

Есть ли вопросы?

Женщина: Вы дали нам слишком много!

Я дал вам много. Вы удивитесь, как много вещей вы вспомните, когда будете все проходить, шаг за шагом: наводить транс, делать общие учебные внушения, а затем возвращать его обратно. Итак, приступайте.

_И_н_к_о_р_п_о_р_а_ц_и_я_(_в_к_л_ю_ч_е_н_и_е_)
_и_р_а_б_о_т_а_с_а_б_р_е_а_к_ц_и_е_й_

Поговорим теперь о другом важнейшем способе внушения, _и_н_к_о_р_п_о_р_а_ц_и_и_, или включении. Если происходит что-либо значительное - в сознании (например, неожиданно сильная реакция со стороны клиента), или извне (внезапно хлопнула дверь, или кто-нибудь прошел мимо и задел стул, на котором сидит клиент), - делать вид, что ничего не произошло

- самый неудачный выход из положения. В результате вы теряете доверие клиента и выходите из rapporta с ним, - а между тем, клиент должен быть уверен, что вы способны заметить любое его переживание. Когда происходит что-либо подобное, вы должны немедленно _и_н_к_о_р_п_о_р_и_р_о_в_а_т_ь_ случившееся, то есть связать, объединить случившееся с тем, что вы говорили до этого, _в_к_л_ю_ч_и_т_ь_ это в последующую вербализацию.

Одна из наших практиканток, Кэти, рассказывала, что когда она погружалась в транс, ей помешал гул голосов, раздававшийся позади нее. С чем у вас ассоциируется звук отдаленной беседы?

Женщина: С жужжанием пчел.

Отлично. Вы можете инкорпорировать жужжение голосов с помощью следующей фразы: "Звук отдаленной беседы в комнате, может быть, напомнит вам приятный, теплый летний день. Слушая, как



Преврати свой интеллектуальный потенциал в прибыль

жужжат пчелы, вы лежите в прохладной траве и чувствуете теплоту солнечного света на своем лице". Таков один из способов инкорпорации.

Женщина: А что, если кто-нибудь боится пчел?

Если вы внимательно наблюдаете за клиентом, то сразу заметите реакцию, свидетельствующую о том, что он страдает боязнью пчел.

Женщина: И что же все-таки следует делать в таких случаях?

Следует немедленно инкорпорировать такую реакцию: "Но вы прекрасно знаете, что пчел этих здесь и в настоящий момент нет, вы просто сидите в комнате, в удобном кресле..." Вы извлекаете клиента из опасной для него ситуации и переориентируете его в настоящее время и место действия. Или сделайте так, чтобы клиент сам представил себя пчелой. Пусть он сам немного пожужжит. Почему и не побить пчелой <Каламбур автора: "to bee or not to bee", буквально: "Быть пчелой или не быть", по-английскиозвучно известной фразе Гамлета. - Прим. перев.>?

Никогда нельзя знать заранее, как подействует на клиента та или иная метафора, примененная вами, тот или иной специальный прием. Что-нибудь вдруг может повлечь за собой фобию (боязнь), или какую-нибудь другую травматическую реакцию, переживание. Для того, чтобы узнать, правилен ли примененный вами способ внушения, вы должны использовать обратную связь. Постоянно и внимательно следите за клиентом, и вы сразу же заметите, что произошло нечто неприятное.

Вполне пригоден и другой метод инкорпорации, - например: "И громкий стук захлопнувшейся двери, который вы только что слышали, ничуть не мешает вам чувствовать себя еще свободнее и удобнее, сидя и слушая звук моего голоса". Сначала следует просто констатировать происшедшее, а затем связать это с той реакцией, которую вы хотите получить.

Выполнив предыдущее упражнение, один человек подошел ко мне и сказал, что, испытывая свое переживание, он ощущал уже, что входит в транс, но затем почувствовал, что его тело внезапно вздрогнуло, и это вытолкнуло его из транса. Теперь он может указать _п_р_и_ч_и_н_у_ того, _п_о_ч_е_м_у_ он вздрогнул: он сказал, что ему, по всей видимости, не хотелось погружаться в транс еще глубже. Его реакция была бы совершенно иной, если бы тот, кто говорил с ним, вовремя заметил такие непроизвольные движения и сказал ему: "Иногда, когда вы переходите в измененное состояние, ваше тело начинает непроизвольно вздрагивать, - так, как если бы вы очень устали и начали засыпать, и ваше тело слегка подергивается, прежде чем расслабиться полностью; это означает всего лишь, что вы как раз начинаете переходить в действительно глубокое измененное состояние". Вы видите, что в человеческих переживаниях нет ничего, что обязательно предполагало бы какой-либо определенный смысл - вы сами можете придать переживанию тот смысл, который согласуется с вашими намерениями.

Теперь о том, что касается сильных внутренних реакций. Каждый из вас, действующий в качестве гипнотизера, должен знать, что делать в случае возникновения абрекций - интенсивных негативных реакций, появляющихся у некоторых людей, когда они входят в транс. В связи с этим позвольте мне сделать отступление. Одно из бессознательных побуждений, заставляющих людей специализироваться в каком-либо одном состоянии сознания и по возможности избегать других, объясняется тем, что к системе представлений, вытесненной из сознания, относится большое количество неприятных или несовместимых переживаний.



Преврати свой интеллектуальный потенциал в прибыль

Если вы специализируетесь в некоторых определенных состояниях сознания, единственный возможный способ защититься, отгородить себя от невыносимых для вас переживаний - отнести их к системе представлений, лежащей вне вашего сознания. Таким образом вы получаете хотя бы временное облегчение на сознательном уровне. Подсознание удерживает материал, потенциально угрожающий затопить ваше сознание. Такова одна из полезных функций подсознания.

Когда вы изменяете чье-либо состояние и, тем самым, делаете доступной систему представлений, хранящуюся в подсознании, может случиться так, что наиболее легкодоступный для вас материал будет представлять собой неразборчивый вздор. В гештальт-терапии такое явление обозначается термином "незавершенное действие" (*unfinished business*). В терминах анализа взаимодействий это называется "материалом для пересмотра" (*material for redescription*). В истории традиционного гипноза факт повторного переживания болезненных, невыносимых воспоминаний наблюдался так часто, что получил специальное обозначение - "абреакция". С моей точки зрения, абреакция - просто наиболее естественная реакция на внезапное вскрытие системы представлений, содержащей невыносимый или мучительный материал из прошлого.

Что же делать в том случае, если у кого-либо возникает "абреакция"? Например, клиент внезапно разразился слезами. Если вы сохранили бдительность на сенсорном уровне, вы тотчас же заметите это. Но что делать в такой ситуации?

Джек: Вероятно, следует делать то же самое, что и в случае внешних разрывов (помех), о которых вы недавно говорили? Я бы немедленно начал подстройку к тому, что произошло.

Совершенно верно. Это как раз то, что стал бы делать и я. Сначала вы подстраиваетесь. Вы говорите: "Вы испытываете ощущения неудобства, стеснения, ощущения эти в_е_с_ь_м_а неприятны для вас". В ходе подстройки вы замечаете реакцию клиента. Он не будет сопротивляться вам, так как вы всего лишь подтверждаете его собственное переживание. Вы продолжаете словесную подстройку с помощью утверждений, связанных с переживаниями клиента: "Вы плачете... и эти слезы говорят об огорчениях и неприятностях, пережитых вами в прошлом... все это о_ч_е_н_ь_ огорчает вас... Но, если уж вы вспомнили... именно эти ощущения, и они снова вернулись и причиняют вам боль... я хотел бы напомнить вам о том... что каждый из нас в нашей личной жизни имел много, очень много переживаний, и некоторые из них можно назвать неприятными... Такие неприятные переживания часто становятся основой... для проявляющихся впоследствии способностей... и навыков... которых не могут развить в себе люди... никогда не отваживавшиеся на подобные переживания... Это даже приятно - иметь неприятные воспоминания... если они вполне реализованы... так, что вы вполне благополучно пережили все эти неприятности, и они составили солидную базу переживаний, с помощью которой вы можете развить в себе более успешное поведение в настоящем".

Итак, после подстройки я делаю то, что называю "переработкой содержания" (*content reframe*) <Буквально: "переприспособление, повторное вложение содержания". - Прим. перев.>. Все, что я сейчас говорил, изменило с_м_ы_с_л_ того, что произошло. Даже если имеют место неприятные переживания, теперь они воспринимаются как основа для знаний и навыков.

Мужчина: После того, как вы произвели подстройку, вы даете клиенту "пересмотреть" ту часть его сознания, которая относится к происшедшему в прошлом событию?

Вот именно. Я говорю: "Я хочу, чтобы вы у_в_и_д_е_л_и_ _с_е_б_я_ в том самом возрасте и почувствовали интерес, любопытство к тому, что тогда произошло... ваш слух, ваше зрение снова



Преврати свой интеллектуальный потенциал в прибыль

воспринимают пережитое тогда, и вы чувствуете себя уютно и удобно, зная, что вы уже пережили все это". Таким образом создается диссоциация с неприятным ощущением, а также переработка содержания. Этот процесс является основой нейролингвистического программирования, применяемого для лечения фобии и описанного подробно в книге "Из лягушек в принцы".

Мужчина: Человек, с которым я выполнял упражнение, очень быстро ощутил нечто подобное. Глаза его были закрыты, голова стала двигаться вперед и назад, рука зашевелилась, я увидел, что челюсти его крепко сжались. Я полностью растерялся. Я не знал, что это - неприятное переживание, сопротивление гипнозу, или что-нибудь другое. Я хотел бы знать, что вы думаете по этому поводу.

В связи с этим вопросом необходимо выявить различие между интерпретациями и наблюдениями, основанными на сенсорных впечатлениях. "Возросшее напряжение мускулов в области челюстей" и "движение головы взад-вперед" - это описания, основанные на сенсорных впечатлениях. Напротив: два последних ваших заявления представляют собой нечто другое. "Неприятное переживание" и "сопротивление гипнозу" - эти фразы в данном случае относятся к области галлюцинаций и предположений. Галлюцинации, без сомнения, вещь полезная, так как являются важной частью любого искусства. Однако необходимо, чтобы вы ясно представляли себе различие между использованием описаний, основанных на сенсорных впечатлениях, и галлюцинациями.

Вместо того, чтобы тратить время на внутренние попытки сформулировать подходящую интерпретацию, лучше просто начать вербализировать описания, основанные на сенсорных впечатлениях, доступных вашему зрению и слуху. Вы можете описать напряжение мускулов, слезы, положение тела и т.д. Это позволит поддерживать рапорт с клиентом с помощью подстройки и подтверждения его переживаний.

Вы можете, например, сказать нечто вроде: "Какое это было сильное переживание - вас это даже удивило, не так ли?" Или: "Внешние признаки, наблюдаемые мною у вас, тесно связаны с ярким внутренним переживанием, которое вы сейчас ощущаете".

В тех случаях, когда человек впервые переходит в состояние транса, часто наблюдается расслабление мускулов, сопровождающееся увеличением влажности глаз, даже некоторое количество слез. Не галлюцинируйте. Это в равной степени может означать, что клиент на самом деле испытывает огорчение, или же это просто явления, сопутствующие релаксации (расслаблению). Размышляя о том, что это такое на самом деле, вы навязываете свои собственные предубеждения и систему ценностей. Не пытайтесь проникнуть в конкретное содержание, подмечайте простые, очевидные факты: "И по мере того, как слезы стекают по вашим щекам, вы испытываете все большее чувство уюта и безопасности, сознаете, что находитесь под надежной защитой". Конечно, между слезами, стекающими по щекам, и ощущением безопасности и уюта нет никакой обязательной связи. Однако, начиная немедленно высказывать достоверное описание, основанное на сенсорных впечатлениях - "текут слезы" - и связывать его с той реакцией, которую вы хотели бы получить, вы используете происходящее для того, чтобы вести клиента в желательном для вас направлении.

Джоан: При работе с моим партнером я неумышленно использовала слишком сильное выражение. Я попросила его думать о своих руках как об "отделенных от тела". Он сразу же воспринял это таким образом, что стал водить вокруг себя очень тяжелой, расслабленной рукой. Как только выражение это сорвалось у меня с языка, я поняла, что совершила ошибку, но не знала, как ее исправить.



Преврати свой интеллектуальный потенциал в прибыль

Прежде всего реорганизуйте ваши собственные представления. Здесь нечего исправлять. Видите ли, Джоан, в том, что касается коммуникации, связи, никаких ошибок не бывает. Вы всего лишь получаете те реакции или ответы, которые вызываете с помощью коммуникации. Реакция, которую вы получили, была не та, которую вы ожидали. Но в этом никакой ошибки - просто на следующей стадии следует вызвать именно ту реакцию, которая вам нужна.

Вы заметили, что, использовав выражение "рука, отделенная от тела", вы вызвали сильную, отчетливую реакцию. Используя принцип инкорпорации, что следует делать дальше? Вы сразу же говорите: "Это сильно расстроило вас". Таков один из возможных вариантов. Заметьте, что это утверждение не основано на сенсорном восприятии. Я делаю предположение, что вызванное мною переживание по своему содержанию относится к обширной категории "огорчений", "расстройств".

Если вы чувствуете себя достаточно уверенно, чтобы сделать подобное предположение, держитесь утверждений самого общего характера: "Сейчас вы _п_р_о_р_е_а_г_и_р_о_в_а_л_и_ на _э_т_о_. В данной ситуации вы могли бы отреагировать и по-другому, ведь существует множество различных реакций". Вы даже не знаете, на что именно отреагировал клиент, и поэтому говорите: "в данной ситуации". Другой вариант: "Вы могли бы заметить, что ваш близкий друг отреагировал бы на подобную мысль совсем не так, как это только что сделали вы". В этом случае снова используется метод инкорпорации.

Если для вас удобнее придерживаться предельно общих выражений, можно сказать так: "У вас сильная реакция". Такая подстройка всегда достаточно удовлетворительна. Вы ничего не говорите о том, было ли данное переживание положительным или отрицательным - вы только констатируете факт наличия переживания. Придерживаясь весьма общих выражений, вы никогда не ошибетесь.

Если вы предполагаете, что клиент переживает нечто неприятное, то, после подстройки, вы говорите: "Как приятно, вспоминая неприятные переживания, ощущать удовлетворение от того, что все это уже в прошлом и не должно более никогда повториться". Или другой вариант: "Некоторые переживания очень неприятны... но понимание того, что такие неприятные переживания образуют основу... ваших возможностей в настоящем... делает очень приятным (тон голоса меняется)... воспоминания о том, как неприятны... были некоторые из ваших бывших переживаний".

Такой метод называется "переработкой содержания" (см. книгу "Переработка" ("Reframing") <Буквально: повторное вложение. - Прим. перев.>). Вы воспринимаете реакцию и "вкладываете" ее в более широкий контекст, в котором и реакция, и само переживание становятся положительными переживаниями, на которых в дальнейшем могут быть построены другие реакции. Вы воспринимаете поведение в абсолютном виде. Оно таково, каково оно есть - и не следует вмешиваться, исказить его. Следует "вложить" его в такие рамки, которые позволяют использовать поведение конструктивно.

Вы можете также принять предварительные меры к тому, чтобы любой первоначально выявляющийся материал носил положительный характер - так, чтобы можно было ассоциировать измененные состояния сознания с позитивными, положительными переживаниями. Позже вы сможете научиться работать и с другим возможным негативным материалом.

Удобный способ справиться с трудностями, возникающими при абреакции, заключается в том, чтобы многозначительно взглянуть на клиента перед началом фразы и сказать: "Ваше подсознание защищает вас - в этом его функция и обязанность - защищает вас в течение всей вашей жизни от материала, связанного с теми событиями вашего прошлого, которые, появившись на уровне сознания,



Преврати свой интеллектуальный потенциал в прибыль

были бы слишком мучительными, непереносимыми. Я хочу, чтобы ваше подсознание продолжало выполнять эту функцию так же, как оно это делало в прошлом. Когда вы изменяете состояние вашего сознания, то первые переживания, которые вы испытываете, специально предназначены для того, чтобы вспомнить, обнаружить и еще раз пережить некоторые позитивные, радостные события вашего прошлого. Негативный материал, относящийся к этой системе представлений, может быть отобран и отложен на неопределенное время таким образом, чтобы он не представлял опасности для вашего сознания. Когда вы приобретете некоторый опыт в изменении состояния сознания, материал можно будет обработать более удобным, единственным способом: ведь так называемые негативные переживания нашего прошлого часто образуют основу для широких возможностей в настоящем - если слышать, видеть и чувствовать эти переживания по-новому".

Действуя таким образом, вы достигнете необходимого активного, положительного rapportа с подсознанием клиента, так как вы подтверждаете своими действиями одну из важнейших функций подсознания - защиту - и требуете, чтобы оно продолжало выполнять эту функцию, пока вы работаете с ним. Вы должны будете выдвинуть специальное требование: чтобы появляющийся материал был материалом, порождающим на уровне сознания весьма позитивное чувство желания - это позволит продолжать исследование новой размерности переживания.

Итак, возникновение абраакции не означает, что вы действуете неправильно. Напротив, как я только что сказал, абраакция дает возможность выйти на мощные положительные переживания в самом начале наведения транса. Многие люди считают, что с изменением состояний связаны мучительные ощущения. Когда два человека зацепляют (якорями) друг друга, они сопротивляются изменению, потому что боятся мучительных ощущений. Но это не значит, что им не нравится изменение само по себе: им не нравятся мучительные переживания. Если провести четкую границу между изменениями и мучительным переживанием, клиент сможет измениться с большей легкостью. Вся ваша деятельность по изменению окружающих людей будет даваться вам значительно легче, если между изменением состояния и мучительным переживанием не будет обязательной связи.

Стэн: Говоря иными словами, то, о чем вы сказали, можно назвать "умственным дзюдо", с той лишь разницей, что приемы настоящего дзюдо используются против других, - вы же описываете приемы, _п_о_м_о_г_а_ю_щ_и_е_ другим.

Да, разумеется. Стэн, не могли бы вы сложить руки над головой? Так, а теперь толкните левую руку правой. Ширли, не могли бы и вы сделать то же самое? Сложите руки над головой и толкните левую руку правой.

Смотрите: в обоих случаях, когда я попросил их нажать с правой стороны, _о_н_и_ _н_а_ж_а_л_и_ _т_а_к_ж_е_ _и_ _с_ _л_е_в_о_й_! Это кинестетическая метафора того, что часто называют "сопротивлением". Вы можете нажать на человека, "толкнуть" его, и если вы это сделали, то вызвали сопротивление, и в дальнейшем вам придется работать с этим сопротивлением. Действуя _п_о_- _д_р_у_г_о_м_у_, вы воспринимаете любую реакцию как лучший выбор, доступный клиенту в данном контексте. Вместо того, чтобы "нажимать" в ответ на реакцию (что требует значительного расхода энергии, времени и усилий обоих партнеров и не гарантирует получение конструктивной реакции в дальнейшем), вы можете воспринять реакцию и "повернуть ее наоборот", вызвать обратный эффект.



Преврати свой интеллектуальный потенциал в прибыль

Если вы сравните, например, американский бокс и приемы восточной борьбы, вы заметите такую же разницу. Тот, кто пользуется приемами восточной борьбы, никогда не противостоит усилиям со стороны партнера - он лишь воспринимает усилие и использует его, изменяя его траекторию так, чтобы усилие продолжалось в любом желательном для него направлении. То, что я только что попросил вас сделать - очень точная кинестетическая метафора, отображающая разницу между некоторыми традиционными формами гипноза, использующими прямые, непосредственные команды, - и теми методами запечатления, которые мы вам преподаем.

Мужчина: Если вы замечаете, что происходит абраакция, просите ли вы при этом клиента раскрыть содержание переживания?

Нет. Выяснение содержания есть традиционный психотерапевтический метод. Я не нуждаюсь в содержании - и поэтому не выясняю его. Это мешает мне. Но каждый человек нуждается в обратной связи, а также в системе ценностей, указывающей, что правильно, что важно. Ваши клиенты могут быть приучены - вами или другими психотерапевтами - считать, что они должны рассказывать о содержании своих переживаний. Если что-либо подобное выяснится в процессе взаимодействия, вы должны будете включить содержание во взаимодействие для того, чтобы удовлетворить нужды клиента.

Мужчина: Выяснял ли когда-нибудь Милтон Эриксон содержание переживания?

Думаю, что Эриксону приходилось делать _в_с_е_. Я уверен, что в некоторых случаях, работая с некоторыми клиентами, он выяснял большое количество информации о переживаниях. В то же время, я видел, как он осуществляет "чистый" процесс, терапию, свободную от содержания - то есть, я знаю, что Эриксон владел всеми возможными методами. Если вы способны осуществлять "чистый процесс", работать, не прибегая к содержанию переживаний, вы тем самым знаете, как работать и с содержанием. Это позволяет вам выбирать в процессе гипноза любые необходимые методы.

Сегодня вы выполняли упражнения, относящиеся к двум методам из десяти, о которых мы говорили. Вы справились с ними хорошо и оказались способными наводить довольно успешный транс. Но вы не _у_з_н_а_е_т_е_ восьми других методов наведения, пока не овладеете ими на практике. Подумайте немного о вашем дальнейшем прогрессе в мире человеческих отношений. Я всего лишь гипнотизер, и могу лишь предлагать и советовать. В качестве коммуникаторов вы обязаны использовать множество различных способов достижения различных результатов. Договаривайтесь, уставливайтесь об этом с друзьями и коллегами, либо используйте свою частную практику для того, чтобы самим отчасти практиковаться; систематически переходите от одного метода к другому, стремясь к одной и той же цели. Овладев всеми десятью методами наведения транса, вы всегда достигнете желаемого результата. Используя мета-стратегию "высокого качества" <Буквально: "изящную, тонкую". - Прим. перев.>, вы будете начинать с одного метода наведения, и в том случае, если реакция не проявляется так быстро, как это нужно вам или вашему клиенту, вы совершите постепенный мягкий переход к наведению другого типа и используете один из методов этого второго типа. Если реакция не вырабатывается достаточно быстро и в этом случае, вы перейдете к еще одному, следующему методу наведения. Ваш клиент будет ощущать при этом, как вы постепенно безболезненно переходите от одной коммуникации к другой. Но он никогда не узнает, что вы испробовали один метод, решили, что он действует недостаточно быстро, и перешли к другому.

[_Н_а_п_у_т_с_т_в_и_е_](#)



Преврати свой интеллектуальный потенциал в прибыль

Мы попытались сегодня привлечь ваше внимание с тем, чтобы показать, что каждый из вас несет в самом себе целые миры неиспользованных возможностей. Мы хотели помочь вам найти способы реализации этих возможностей. Мы рассмотрели значительное число шаблонов (методов запечатления), которые представляются нам важными в деле осуществления успешной гипнотической коммуникации и для успешной коммуникации вообще. Мы говорили также о нескольких классах методов техники наведения. Нам хотелось бы, чтобы вы прибавили рассмотренные методы техники наведения к своему подсознательному репертуару, в качестве альтернативных путей достижения тех результатов, которые вы уже умеете получать с помощью других методов.

Возможно, вам показалось, что мы продвигались слишком поспешно, предлагая больше материала, чем вы могли бы усвоить на сознательном уровне; я должен согласиться с этим - вы совершенно правы. Неотъемлемой частью техники, использованной нами в выбранном способе обучения, является понимание того, что ваше подсознание в будущем подскажет вам все, что вы пропустили на сознательном уровне. Мы благодарим ваше подсознание за оказанное нам внимание и надеемся, что ваше подсознание плодотворно использует естественный набор состояний, в которые позже, сегодняшней ночью, начнет переходить ваше сознание.

Рано или поздно, но сегодня вечером вы отправитесь спать. Все время, пока человек спит или находится в полусне, дремоте, в нем происходят весьма драматические и любопытные процессы естественной интеграции. Иногда вы помните содержание ваших снов, иногда нет. В том, что относится к интегрирующей, синтезирующей функции сна, это не имеет значения. Я хочу, чтобы в течение процессов естественной интеграции, во время сна и дремоты сегодня ночью, ваше подсознание использовало благоприятные возможности для распознавания и классификации переживаний сегодняшнего дня. Ваше подсознание способно разобрать на части все, что мы (или кто-то другой) делали сегодня, и выдавать информацию именно такими порциями, какие позволяют эффективно вызывать определенные реакции - те, которые вы хотели бы включить в свой репертуар.

Итак, ваше подсознание способно разобраться во всех переживаниях сегодняшнего дня - и в тех, которые воспринимаются вами сознательно, и в тех, которые прошли мимо вашего сознания, - подсознание хранит все эти впечатления в некоей удобной для использования форме, независимо от того, когда и как эта информация может стать ценным расширением вашего репертуара - пройдут дни, недели, месяцы, прежде чем вы обнаружите, что в вашем поведении заметен прогресс, прежде чем вы овладеете новыми методами, соответствующими вашим целям в данной конкретной обстановке, и сможете делать вещи, которым вы учились здесь, даже не сознавая этого.

Но, несмотря на то, что вы будете видеть столь причудливые и странные сны, мы хотим, чтобы ваше подсознание обеспечило вам спокойный, глубокий сон, чтобы вы проснулись отдохнувшими и обновленными, чтобы все мы собрались завтра утром на семинар, в этой же комнате.

На сегодня все, спасибо за внимание.

IV. _У_т_и_л_и_з_а_ц_и_я_ (использование)

_П_р_о_ц_е_с_с_у_а_л_ь_н_ы_е_ _и_н_с_т_р_у_к_ц_и_и_

Сегодня утром мы будем говорить об утилизации (использовании). Если вы уже добились измененного состояния у клиента, то каков наилучший способ использования такого состояния? Сегодня я исхожу из предположения, что вы внимательно следите за клиентом и сохраняете rapport, я предполагаю также, что клиент уже находится в измененном состоянии.



Преврати свой интеллектуальный потенциал в прибыль

Основное полезное свойство измененного состояния сознания состоит в том, что вам уже не приходится бороться с системой ценностей клиента. Подсознание, если можно так выразиться, готово сделать все, что угодно, если оно организовано и проинструктировано надлежащим образом. Сознание же, напротив, постоянно вырабатывает предварительные суждения о том, что возможно, а что невозможно, вместо того, чтобы непосредственно пытаться с помощью действий определить, возможно это, или нет. Сознание, с его ограниченной системой ценностей, как правило, выносит чрезвычайно жесткие решения относительно того, что стоит попытаться сделать, а чего не стоит; набор возможных действий подсознания, напротив, чрезвычайно широк и разнообразен. В подсознании обычно отсутствуют ограничения такого рода.

Если клиент входит к вам в кабинет и говорит: "Я не могу этого сделать, но хочу" - наиболее вероятное предположение состоит в том, что этот клиент уже сделал все, на что был способен в рамках ограничений, диктуемых сознанием, - и всякий раз терпел неудачу. Наименее интересная для нас часть личности, с которой мы устанавливаем коммуникацию - его сознание. Единственный способ не бороться с личностью клиента, или, что то же самое, не испытывать "сопротивления" - просто оставить сознание без внимания и обращаться непосредственно к "боссу" (то есть, к подсознанию).

После того, как мы начали наши занятия, многие из вас задавали один и тот же вопрос: "Что мне делать после того, как я ввел кого-нибудь в состояние транса?" Простейший способ утилизировать любое поведение заключается в том, чтобы дать клиенту ряд свободных от конкретного содержания инструкций, суть которых сводится к следующим требованиям: "научись чему-либо", "теперь изменись, стань другим". Мы называем такие инструкции "процессуальными", так как подобные требования весьма точно определяют _п_р_о_ц_е_с_с_, который должен произойти в личности (например, изменение, решение проблем), но весьма _н_е_о_п_р_е_д_е_л_е_н_ы_ во всем, что касается конкретного содержания. Остается неясным, _ч_т_о_ должно происходить, но точно определяется, _к_а_к_ это должно происходить. Изложение рассмотренных нами ранее различных методов наведения мы сопровождали краткими процессуальными инструкциями.

Напутствие, которым мы закончили вчерашний семинар, в сущности, представляет собой процессуальную инструкцию. С помощью напутствия мы проинструктировали всех вас таким образом, чтобы вы заново пересмотрели все ваши переживания, отобрали те из них, которые могут быть для вас полезны, и использовали их в будущем.

Заметьте, что конкретное содержание при этом отсутствовало. Мы не говорили о том, на _к_а_к_и_е_ переживания следует обратить особое внимание, _к_о_г_д_а_ в точности использовать эти переживания, и _д_л_я_ _ч_е_г_о_ в частности. Все эти специфические подробности не проникли в сознание слушателей.

Такого рода инструкции имеют ряд важных преимуществ. Одно из преимуществ состоит в том, что вам нет необходимости знать, о чем в точности вы будете говорить. Нет необходимости узнавать подробности личной жизни клиента - вполне приемлемый набор свободных от конкретного содержания процессуальных инструкций можно сформулировать и без этого. Если клиент обращается к вам за помощью в решении какой-либо проблемы, вы можете дать ему такие процессуальные инструкции: "Переберите, просмотрите события вашего прошлого на подсознательном уровне, и через некоторое время вы обнаружите определенную способность, которая могла бы помочь вам в настоящем справиться с вашими проблемами". Вы не определяете точно, какая именно способность



Преврати свой интеллектуальный потенциал в прибыль

может быть найдена, вы утверждаете только, что клиент найдет в себе какую-либо способность. Вы не определяете точно, в чем состоит "проблема" - вам самому нет нужды знать, что это за проблема!

Другое важное преимущество состоит в том, что процессуальные инструкции весьма активно привлекают и занимают внимание слушателя, потому что слушатель наполняет их тем самым содержанием, которое вы опускаете. Третье преимущество процессуальных инструкций заключается в том, что полностью сохраняется целостность личности клиента. Вы никак не сможете нечаянно ввести неприемлемое для клиента содержание именно потому, что вообще не вводите никакого конкретного содержания.

Тем из вас, кто знаком с Мета-моделью (Meta-model), легко будет понять, что гипноз с помощью словесных шаблонов, включающий в себя процессуальные инструкции, есть процесс, _о_б_р_а_т_н_ы_й_ Мета-модели. С помощью Мета-модели точно определяется содержание переживания: если клиент входит ко мне и говорит - "Я боюсь", мой ответ, согласно предписаниям Мета-модели, должен быть таков: "Чего вы боитесь?". Я задаю этот вопрос для того, чтобы получить более точную информацию о содержании, которое опущено в заявлении клиента.

Формулируя процессуальные инструкции, я сознательно придерживаюсь _н_е_определенности; я, так сказать, изымаю куски, несущие содержание, из своей вербализации, с тем, чтобы предоставить клиенту максимально благоприятную возможность заполнить эти пустоты наиболее осмысленным, с его точки зрения, способом.

В тех приемах наведения, которые мы демонстрировали ранее, можно найти примеры такой вербализации. Мы произносили фразы типа: "Вы позволяете вашему подсознанию вызвать из памяти те воспоминания, которые доставят вам удовольствие..." Я надеюсь, что вы уже представляете себе, в общих чертах, что такое процессуальные инструкции. (Если вы хотите изучить специфические словесные шаблоны, применяемые в процессуальных инструкциях, их можно найти в приложении II).

Один из типов словесных шаблонов, "пресуппозиция", "предварительное предположение", настолько важен, что я хотел бы упомянуть о нем. Джейн, могу я вас попросить уделить мне одну минуту? Как вы думаете, были ли в вашей жизни моменты, когда вы находились в состоянии глубокого транса?

Джейн: Не уверена. Думаю, что были.

Какой метод наведения глубокого транса вы предпочитаете - словесный или несловесный?

Джейн: Словесный.

Отлично. Предпочитаете ли вы, чтобы я сразу приступил к наведению транса, или вам хотелось бы, чтобы я попросил кого-нибудь описать то, что я делаю, прежде чем начать наведение?

Джейн: Пусть сперва кто-нибудь опишет то, что вы делаете.

Какую технику я применил только что по отношению к Джейн?

Мужчина: Вы дали ей возможность выбора.

Я дал ей возможность выбора. Однако, для всех возможностей, которые я ей предоставил, характерно нечто общее. Что именно?

Мужчина: Все они предполагают, что она перейдет в измененное состояние.

Вот именно. Все возможности выбора предполагали тот конечный результат, который мне нужен.

"Какой метод наведения глубокого транса вы предпочитаете

- словесный или несловесный?" - это не имеет отношения к тому, что сказала



Преврати свой интеллектуальный потенциал в прибыль

Джейн. Тем самым она уже находится накануне перехода в состояние транса, она уже готова к такому переходу. "Предпочитаете ли вы, чтобы я сразу приступил к наведению транса, или вам хотелось бы, чтобы я попросил кого-нибудь описать то, что я делаю, прежде чем начать наведение?" - опять же, налицо предварительное предположение о том, что она вот-вот перейдет в состояние транса, вопрос только в том, произойдет ли это сразу же или немного спустя. Я создал то, что Эриксон называл иллюзией выбора - ложное чувство альтернативы. Конечно же, она могла на самом деле выбирать между словесным и несловесным методами наведения, между тем, сразу же я приступаю к наведению, или после того, как закончу объяснение. Но, так или иначе, _в_с_е_ _п_р_е_д_о_с_т_а_в_л_е_н_н_ы_е_ _м_н_о_ю_ _а_л_ь_т_е_р_н_а_т_и_в_ы_ _п_о_д_р_а_з_у_м_е_в_а_л_и_ _о_д_и_н_ _и_ _т_о_т_ _ж_е_ _ж_е_л_а_т_е_л_ь_н_ы_й_ _д_л_я_ _м_е_н_я_ _р_е_з_у_л_ь_т_а_т_, а именно - переход в состояние транса. Если вы внимательно следили за происходящим, вы поняли, что Джейн начала переходить в состояние транса еще раньше, чем я начал что-нибудь делать. Потому что я вошел в доверие к Джейн, заключил с ней соглашение. Она уже была в измененном состоянии, когда пришла сюда и села.

П_р_и_м_е_р_ _1_. Теперь я стану продолжать начатое и приведу вам простой пример процессуальной инструкции. Наряду с другими гипнотическими словесными шаблонами я продолжу использование пресуппозиций, предварительных предположений. Джейн, не могли бы вы представить себе по-настоящему яркий, живой образ какого-нибудь места, где вам хотелось бы отдохнуть - например, какое-нибудь место, где вы когда-то очень приятно провели отпуск. Я надеюсь, что ваше подсознание способно уловить разницу между... (Гипнотизер поворачивается к Джейн) теми словами, которые я обращаю непосредственно к вам... (Гипнотизер поворачивает голову к аудитории) и теми словами, с которыми я обращаюсь к кому-нибудь другому... И я прошу ваше подсознание... воспринимать только часть того... что я говорю непосредственно вам... ту часть, которая соответствует вашим желаниям... отвечает вашим потребностям таким образом... что это не противоречит тем целям, которые вы поставили перед собой в связи с нашей ближайшей задачей.

И между тем, как вы... Джейн... продолжаете наслаждаться образами того самого момента, видите его таким, каким оно было тогда... я был бы очень рад, если бы ваше подсознание... выбрало... из этого увлекательного переживания... некий фрагмент... деталь... о которой вы забыли... так, чтобы за те несколько мгновений, пока я, с вашего позволения... протягиваю руку... и касаюсь вашего правого плеча... вы внезапно... вспомнили нечто любопытное и увлекательное... о чем вы не вспоминали многие годы... (Гипнотизер касается плеча Джейн) ...приятное... (Джейн широко улыбается; аудитория смеется). И в самом деле, это нечто радостное! Переживания нашего прошлого... - постоянный источник удовольствия. И, раз уж вы на самом деле пережили... нечто приятное... продолжайте, двигайтесь дальше... позвольте себе перейти в устойчивое состояние покоя и уюта... Когда у вас появится это чувство обновленности, бодрости... прошу вас, начните постепенно возвращаться, почувствуйте снова связь с настоящим, с окружающими вас людьми... чтобы ваше сознание... так же, как и ваше подсознание... снова могли приступить к процессу обучения... (Выражение голоса гипнотизера становится обычным). Благодарю вас, Джейн.

Понятно ли вам, каким образом я только что использовал процессуальные инструкции, работая с Джейн? Сперва я попросил ее думать о каком-нибудь месте, где, по ее мнению, можно было бы хорошо отдохнуть, затем я попросил ее думать о пережитом в прошлом приятном ощущении. Но,



Преврати свой интеллектуальный потенциал в прибыль

если бы я выражался так просто, как выразился сейчас, мне не удалось бы получить ту интенсивную реакцию, которую вы наблюдали, когда у Джейн изменилось выражение лица. Как мы уже говорили раньше, гипноз, в некотором смысле, всего лишь процесс усиления переживаний.

П_р_и_м_е_р_ _2_. Теперь я приступаю к демонстрации несколько более сложного процесса. Предположим, что я подхожу к Лиз, говорю: "Привет, меня зовут Ричард Бэндлер", и протягиваю ей свою руку. (По мере описания гипнотизер делает то, о чем говорит). В тот момент, когда она протянула свою руку навстречу, я уже получил бессознательную реакцию. Теперь мне нужно отыскать способ усиления этой реакции и последующего использования (утилизации) ее. Например, я могу взять ее за запястье и повернуть ее ладонь так, чтобы она оказалась у нее перед глазами, а затем сказать: "Посмотрите на вашу руку". Таким образом, она получила новую программу взамен той, которую я прервал.

Следите за тем, как изменяется направление вашего взгляда... по мере того, как вы видите... что кончики ваших пальцев постепенно опускаются... перед вашими... глазами... но не раньше, чем вам захочется мигнуть. Пусть это займет у вас столько времени, сколько вы пожелаете - но дайте вашей руке опуститься не раньше... чем вы почувствуете, что вы полностью расслабились... расслабились так, как вы привыкли это делать. Не имеет значения, как быстро опустится ваша рука. Важно только то, что ваша рука опускается... и в то же время... с той же скоростью... другая ваша рука...
_н_а_ч_и_н_а_е_т_..._п_о_д_н_и_м_а_т_ь_с_я_.

Так как это как раз то, чему вы хотите научиться... и, на самом деле, неважно, знает ли кто-нибудь, кроме вас, о том, что происходит обучение, и в чем именно оно заключается... потому что ваше подсознание воспринимает все... что происходит... и если вы уже начали обучаться этому, важно, чтобы... _м_е_д_л_е_н_н_е_е_!.. вы учились этому постепенно, уравновешенно... И ваше подсознание знает, какая именно уравновешенность имеется в виду... Так оно и должно быть...

На самом деле, _т_а_к_ полезно, и _н_а_с_т_о_л_ь_к_о_ важно... позволить вашему подсознанию... предоставить вам... благоприятные возможности... и отыскать в нем ваше собственное понимание... изменения состояний, пережить процесс обучения.. и приобрести его новое понимание... которое вы могли бы использовать... каким-либо образом... для своих собственных целей... так, чтобы это благотворно воздействовало на вашу индивидуальность...

Разумеется, мне неизвестно... можете вы или нет... начать видеть сон... который содержит в себе решение, известное вашему подсознанию... решение, которое даст вам то, чего вы желаете. Но мне известно, что когда вы _н_а_ч_и_н_а_е_т_е_ _в_и_д_е_т_ь_ _э_т_о_т_ _с_о_н_, вы не испытываете вообще никаких чувств... И то, что вы это понимаете, не имеет значения... Важно только то, что вы учитесь... вы учитесь... именно тому, что вы хотели узнать...

Каждую ночь... Лиз... вы погружаетесь в естественный процесс сна... Некоторые из ваших снов вы сознаете... а некоторые не сознаете... Так оно и должно быть... И теперь я дотрагиваюсь до вас... и начинаю поднимать вашу руку... и я не скажу вам, чтобы вы ее опустили... прежде чем... пройдет _в_с_е_ необходимое для вас время... все время, необходимое для того, чтобы возникло сознательное понимание... понимание того, каким образом... плодотворно использовать свое подсознание. И когда ваша рука слегка коснется бедра, вы медленно проснетесь... и это новое понимание останется в вашем сознании. Между тем... нет необходимости прислушиваться к чему-либо... еще... Но так приятно подслушать то, что поможет вам научиться...



Преврати свой интеллектуальный потенциал в прибыль

А теперь, не могли бы вы рассказать мне, какие из движений Лиз были сознательными движениями, а какие нет? Когда вы работаете с измененными состояниями, очень важно уметь распознавать и различать эти вещи. В начале у Лиз наблюдалось огромное множество различных движений тела. Некоторые из этих движений она делала в связи с тем, что ее сознание реагировало на происходящее, но многие движения не были сознательными.

Женщина: Когда она поворачивалась на стуле, мне показалось, что это были сознательные движения.

Отлично. Когда ее левая рука отделилась от бедра и поднялась, было ли это сознательным движением?

Мужчина: Мне кажется, нет.

Что привело вас к этому заключению? Что особенного было в этом движении?

Мужчина: Оно было плавным, будто бы мягким.

Разве нельзя точнее определить, что именно вы наблюдали? Когда Лиз пошевелила ногой, это было очень плавное, мягкое движение - но это было в высшей степени сознательное движение. Лиз, знаете ли вы о том, что ваша _р_у_к_а_ начала _п_о_д_н_и_м_а_т_ь_с_я_?

Лиз: Я в этом не уверена. (Рука Лиз непроизвольно поднимается, реагируя на скрытую команду, "вставленную" в вопрос).

Подействовало! Ее рука поднялась, причем это было совершенно бессознательное движение. Как вы могли заметить, одной из характерных черт бессознательного движения является то, что в самом начале такого движения заметна нерешительность, колебание, оно очень слабое, небольшое.

Поднимите руку вверх - умышленно поднимите вашу руку. Поднимая руку сознательным движением, разве вы начинаете движение с запястья?.. Нет, вы не начинаете с запястья. Вы начинаете с локтя, может быть, с предплечья. Мастера спортивной борьбы начинают свои движения с живота - из центра. Но все это не имеет ничего общего с тем, чтобы начать движение с запястья.

Даже если бы Лиз начала движение с локтя, между сознательным и бессознательным движением все равно была бы огромная качественная разница. Я предпочел бы охарактеризовать бессознательное движение как "судорожное", "толчковое". В каком-то смысле, это, конечно, более изящное движение, но в то же время оно более неуверенное; оно прерывистое, в нем множество мельчайших остановок. Сознательное же движение скорее напоминает некую цельную программу - когда оно начинается, вы сразу можете сказать, где оно кончится. Оно единообразно.

Между теми движениями, которые клиент совершает в измененном состоянии, и движениями, которые совершаются в обычном состоянии, имеется существенная разница. Когда ее рука отделилась от бедра и поднялась после того, как я дал ей инструкцию в состоянии транса - это было одно; когда я попросил ее умышленно поднять руку - это было уже совсем другое. Если клиент решит про себя, что ему нужно достать носовой платок и достанет его, это будет выглядеть совершенно иначе, чем если бы я потребовал, чтобы носовой платок достал клиент, находящийся в состоянии транса.

Если вы хотите знать, какое состояние переживает ваш клиент, очень важно уметь распознавать такие различия. Когда я поднял руку Лиз и сказал ей, чтобы она позволила руке опуститься и так далее, - рука начала двигаться вниз очень медленно и с небольшими остановками, подобно листу, падающему с дерева. Это было настояще бессознательное движение. Затем рука начала опускаться более плавно и быстрее. Вмешалось сознание Лиз. Ее рука снова начала приобретать вес. Я сказал:



Преврати свой интеллектуальный потенциал в прибыль

"Медленнее!" - и рука как будто натолкнулась на что-то, повисла так, как если бы ее поддерживала невидимая нить. Рука остановилась, повиснув на невидимой нити, и затем начала опускаться вниз тем же самым движением, которым двигалась вначале. Способность распознавать различие между двумя типами движения позволила мне усилить одно движение и ослабить другое. В результате мне удалось все дальше и дальше подталкивать Лиз к измененному состоянию.

Теперь о том, что касается движения при рукопожатии. Когда я подошел и протянул свою руку, каким движением Лиз отреагировала на это? Когда люди вовлечены в автоматические бессознательные программы, такие, как рукопожатие, или, например, когда кто-нибудь достает пачку сигарет - движения эти больше напоминают сознательные, чем те движения, о которых мы говорили раньше. Движения эти имеют определенную направленность. Существуют способы отличить и такой тип движения от сознательного движения, и если вы внимательно следили за обоими примерами, вы понимаете, что я имею в виду. Когда люди вовлечены в автоматические бессознательные программы, такие, как пожатие рук, они выполняют моторные действия легко и плавно, но не фокусируют свое внимание на этом движении. Оно выглядит автоматическим, машинальным.

Хорошо. Все, что я только что проделал с Лиз, представляет собой еще один пример процессуальной инструкции, правда, с некоторыми дополнительными моментами. Сперва я затратил некоторое время на то, чтобы развить состояние транса, усиливая подсознательные реакции. Затем я начал инструктировать ее, требуя, чтобы она приобрела "новое понимание" и использовала его "плодотворно". Я не сказал, что за "новое понимание" я имею в виду, не сказал даже, к чему такое новое понимание должно относиться, и не пояснил, какой именно способ использования считается "плодотворным". Я не объяснял этого хотя бы потому, что не имею ни малейшего представления о том, что бы это могло быть. Целиком и полностью я предоставил все это на усмотрение ее подсознания.

Затем я попросил ее увидеть сон, в котором она научилась бы тому, что значит конструктивно, плодотворно использовать подсознание. Опять же, я не сказал ничего такого, что несло бы в себе хоть какой-нибудь определенный смысл. Я предоставил ей самой извлечь из сказанного смысл, наиболее приемлемый для н_e_e. Потом я приравнял завершение задачи к позволению опустить руку.

При формулировке процессуальных инструкций используется множество слов типа: "понимание", "способность", "любопытство". Мы называем такой способ выражаться "номинализацией", "обобщенным обозначением". В действительности это п_р_о_ц_е_с_с_у_а_л_ь_н_ы_е выражения, используемые в качестве имен существительных. Если вы скажете: "Вы приобретете понимание..." вместо того, чтобы сказать: "Вы поймете...", выяснится, что при этом теряется значительная часть информации. Вы поймете, ч_t_o? Когда кто-нибудь, разговаривая с вами, применяет номинализацию, это заставляет вас обратиться к самим себе в поисках приемлемого осмыслиения сказанного. Если клиент говорит вам: "Я чувствую неудовлетворенность", вы можете превратить слово "н_e_у_d_o_в_l_e_t_v_o_p_e_n_h_o_c_t_b_" в глагол и спросить: "А как вы пытаетесь удовлетвориться?", или "А как бы вы хотели удовлетвориться, каким образом?". Если же вы не сделаете этого, вам придется самим заполнять пустоты в содержании подобного заявления. Большинство терапевтов отвечают подобным образом на заявления своих клиентов, - они галлюцинируют, пытаясь представить себе, что имеет в виду клиент. Когда я говорю: "Мне нужна



Преврати свой интеллектуальный потенциал в прибыль

поддержка", и больше ничего не уточняю, вам приходится строить свои собственные внутренние предположения о том, что в данном случае может означать поддержка одного человека другим.

Я всегда выбираю такие словесные шаблоны, которые не имеют прямого отношения к сенсорным переживаниям. Тем самым я предоставляю вам самим осуществлять процесс осмыслиения таких шаблонов. Каждый раз, когда вы это делаете, вы совершаете процесс, который мы обозначаем непонятным термином "трансдеривационный поиск" <Буквально: "поиск с обращением к источнику словообразования". - Прим. перев.>. Люди воспринимают слова, которые вы произносите, и связывают их со своими собственными переживаниями. В качестве гипнотизера я использую тот факт, что для собеседника естественно именно такое поведение. Я формулирую выражения, изобилующие номинализациями. У меня н_e_t никаких предположений относительно смысла таких номинализаций, но мой клиент заполняет их содержанием, наиболее естественным для него самого (более подробно об этом см. в Приложении II).

Женщина: Формулируя процессуальные инструкции, вы несколько раз употребили выражение: "Так оно и должно быть". Что вы подразумевали под этим?

Использование выражения "Так оно и должно быть" - один из простейших способов усилить любую появляющуюся реакцию. Например, если я формулирую процессуальные инструкции, требующие от клиента научиться чему-нибудь, и вижу, что происходит быстрое движение глаз клиента или какие-либо другие изменения, свидетельствующие, что идет внутренняя переработка материала, я говорю: "Так оно и должно быть", "Все правильно", то есть даю клиенту инструкцию еще более активизировать этот процесс. Это позволяет осуществлять подстройку к л_ю_б_о_м_у переживанию, позволяет усилить реакцию клиента, не описывая ее специально.

П_r_i_m_e_p_ _3_. Теперь развлечемся немного. Энн, позовите мне попросить вас кое-что сделать. Закройте глаза. Прежде всего, я хочу, чтобы вы представили себе яркий, ясный, четкий, зrimый образ стены; я хочу, чтобы вы представили себе стену, в которой есть двери. Какими вы представили себе эти двери - одинаковыми, или разными?

Энн: Да, между ними есть разница.

Разница есть. Отлично, продолжим. Крайняя справа дверь приведет вас в некое очень привычное для вас место. Продолжайте рассматривать эти двери. А крайняя слева дверь приведет вас в такое место, которое п_о_к_а_ж_е_т_с_я вам совершенно необычным, но, когда вы попадете туда, вы обнаружите, что уже бывали там прежде. Но существует и третья дверь, не правда ли? Теперь п_о_ч_у_в_с_т_в_у_й_т_е_, что вы приближаетесь к этой третьей двери и беретесь за дверную ручку, но н_e_ _o_t_k_р_y_v_a_e_t_e_ _э_t_y_ _д_v_e_r_Ь_.

Энн: Но я не чувствую... чтобы у этой двери была ручка. Это вращающаяся дверь.

Вы недостаточно внимательно рассмотрели ее. Ищите еще, ищите лучше. Может быть, эта дверь открывается не так, как вы открывали все остальные двери... Вы не находите, что в этой двери есть нечто необычное?..

Энн: Да, есть.

Пройдите вперед и напрасно попытайтесь открыть ее... Еще раз осмотрите дверь... ищите... до тех пор, пока не обнаружите некую необычную особенность... которая будет означать для вас, для вашей личности... что у вас все же есть возможность открыть эту дверь... но таким способом, каким вы никогда еще дверей не открывали...



Преврати свой интеллектуальный потенциал в прибыль

Энн: Все, я нашла.

Теперь очень медленно... начинайте входить туда, но прежде, чем вы откроете эту дверь настежь, я хочу, чтобы вы поняли, что вы переходите в переживание... для которого характерны следующие особенности: ...в этом переживании будут детали... которые не вызовут у вас никаких чувств... и у вас не найдется слов для обозначения этих деталей. Но эти детали будут важнее всего остального... и они будут самым осмысленным образом связаны... с изменением вашей личности... но вы не поймете до конца природу этой взаимосвязи; но, когда вы заметите эти детали, обратите на них самое пристальное внимание. В этом переживании будут и некоторые _д_р_у_г_и_е_ детали, которые станут для вас приятной неожиданностью... как если бы вы обернулись и заметили, что двери больше нет...

Теперь я хочу, чтобы вы рассмотрели то, что вас окружает... рассмотрели внимательно... и в подробностях... потому что там, где вы находитесь, есть нечто... что вы еще никогда не видели. Нечто, что лично для вас имеет значение. И, по мере того, как ваш взгляд перемещается вверх и вниз... разглядывая то, что окружает вас, вы не узнаете места, в котором находитесь, и узнаете его только тогда, когда покинете это место... Так оно и должно быть. Да, когда вы будете возвращаться, так или иначе, все это изменится. Но когда вы _в_о_з_в_р_а_щ_а_е_т_е_с_ь_, вы воспринимаете окружающее вас как благоприятную возможность... как напоминание... о чем-то, что вам нужно было узнать все это время.

Я знаю, что в то время, пока вы это делаете сознательно... на подсознательном уровне вы совершаете кое-что еще... и это "кое-что еще" гораздо более важно, чем то, что занимает ваше сознание... потому что на _п_о_д_сознательном уровне... вы уже начинаете строить основание... для некоего представления. Основание, которое явится надежной основой... - на ней можно будет построить новое... и более удовлетворительное поведение в будущем.

И по мере того, как ваше сознание продолжает изучать то, что окружает вас... поразительно, в самом деле поразительно то... что начинает делать подсознание... - что структура выстраивается полностью за то время... пока вы вовлечены в происходящее. Это надежное основание... послужит вам таким же базисом... как и то основание, которое вы построили еще тогда... когда вы впервые встали на свои ноги... потому что до этого ваши переживания были связаны только с ползанием... до тех пор, пока кто-то не поднял вас... и на какое-то мгновение... вы ощутили, что удерживаете равновесие на своих ногах.. при поддержке извне... Но даже этот краткий миг... позволил вам построить подсознательное основание... которое позже послужило базисом... с помощью которого вы ходите... бегаете... стоите и сидите.

И это представление... есть начало основания... для целого ряда новых переживаний... И я знаю... что ваше подсознание способно построить такое основание быстро... _и_л_и_ оно будет строить его медленно, но в любом случае оно должно _п_о_с_т_р_о_и_т_ь_ его _п_о_л_н_о_с_т_ь_ю_... так, что оно не сможет исчезнуть через некоторое время... Потому что возможности, которые вы хотите осуществить в вашем будущем поведении... должны нести в себе все необходимые составляющие, доступные... на подсознательном уровне... и для того, чтобы быть доступными, они должны иметь надежную, приемлемую для понимания структуру... и все необходимые элементы... делающие такое поведение возможным... для вас, для вашей личности.

Теперь, в данный момент времени... вы находитесь перед дилеммой... которую не представляли себе сознательно... но теперь вы уже начинаете представлять ее... Вы вернетесь, отыщете дверь и



Преврати свой интеллектуальный потенциал в прибыль

выйдете... и оставите что-нибудь в незавершенном состоянии... или же вы позволите подсознательным процессам, происходящим в вас, завершиться. Или вы останетесь там, где находитесь... и сами... покинете все, что окружает вас... и затратите все время, необходимое... для этого, чтобы построить структуру, которая содержит в себе все составляющие... необходимые для вашего будущего развития... которое, как вы знаете... должно будет благотворно воздействовать на вас... на вашу личность...

И это решение... будет исходить от вас... как результат работы вашего подсознания... Нет необходимости, чтобы оно исходило откуда-нибудь еще... Пока вы сидите здесь... процессы, происходящие в вашем подсознании... заставляют биться ваше сердце... поддерживают ваше дыхание... заставляют кровь течь по вашим венам и делают еще сотни тысяч вещей, о которых даже не подозревает ваше сознание... Смысл этого в том, чтобы понять... что вы можете вполне положиться на процессы, протекающие в вашем подсознании... они оберегают вас. Когда вы идете по людной улице... и заняты своими мыслями... вы автоматически останавливаетесь, когда зажигается красный свет... и, несмотря на то, что вы вовлечены во внутреннюю деятельность, когда красный свет гаснет... вы _з_н_а_е_t_e_, что уже можно продолжать движение...

Вы всегда можете положиться на процессы, протекающие в подсознании... когда делаете что-либо плодотворное... и полезное... если у вас есть внутреннее побуждение это делать. И на самом деле не важно, _п_о_ч_е_м_у_ это не произошло в прошлом. Важно только понимать, что... это возможно в будущем.

Когда-то, давно, еще до того, как я вообще занялся терапией, я сидел в ресторане и наблюдал за одним человеком. Меня заинтересовала в нем одна любопытная особенность... он был совершенно пьяни... и все же... каждый раз, когда муха садилась ему на руку... он бессознательно вздрогивал... и муха взлетала с его руки. Это повторилось еще раз... и еще раз... и еще раз... несмотря на то, что его сознание... не следило за тем, что происходит... его подсознание действовало организованно... методически... и оберегало его...

Когда вы ведете машину по шоссе, иногда бывает и так, что дорогу затянуло льдом; в других случаях льда нет. Иногда вы сосредотачиваете свое внимание на том, что происходит... но в других случаях ваши мысли далеки от происходящего. Ваши мысли уводят вас все дальше, и одна из важнейших вещей, которой вы можете научиться с помощью этого переживания... заключается в том, что когда что-либо внезапно потребует от вас сознательного внимания, вы сразу же заметите это...

Теперь я хочу, Энн, чтобы вы затратили все необходимое вам время на то... чтобы закрепить в себе... полученные навыки и понимание того, что наиболее приемлемо для вас, для вашей индивидуальности. И на самом деле не важно... представляет ли ваше сознание все, что происходит. Важно только то, что ваше подсознание... уже _с_е_й_ч_а_с_ _н_а_ч_и_н_а_е_t_ демонстрировать вам... новые формы поведения... огромные потенциальные возможности изменения вашего сиюминутного поведения... и теперь, и в будущем.

Через некоторое время я возвращусь назад и буду говорить с вами. Я буду задавать вопросы... на некоторые из них вы станете отвечать охотно... на некоторые вопросы вам не захочется отвечать. Не отвечайте на такие вопросы, это не нужно. Прежде чем заговорить с вами, я буду разговаривать с другими... вы всегда сможете узнать, что я говорю другим... по тому, что звук моего голоса будет направлен в другую сторону. Вы сможете использовать это время, чтобы сделать все, что посчитаете



Преврати свой интеллектуальный потенциал в прибыль

нужным... а также то, чего вы н_e_ _п_o_n_i_m_a_e_t_e_, но что вам так необходимо. Так оно и должно быть. И будьте при этом настолько сознательны, насколько это вам нужно.

Теперь поговорим о том, что я делал с Энн. Ни в одной из инструкций, которые я ей давал, не было конкретного содержания. На уровне процесса имел место подробный набор инструкций, суть которых, в основном, сводится к двум требованиям: 1) заставьте работать ваше подсознание; и 2) решайте свои проблемы.

Заметьте, обучая вас методам утилизации, мы используем лишь те приемы, которым уже научили вас раньше. Я начал с п_o_d_c_t_p_o_й_k_i_ ко всему, что, как я видел, происходило с Энн, а затем, по мере того, как ее состояние начало медленно изменяться, я стал в_e_c_t_i_ ее посредством постепенного изменения моих внешних каналов. В частности, я приспособливал темп моей речи к ее дыханию таким образом, что потом, когда уже я начал... замедлять темп... своей речи... она, в свою очередь, последовала за мной и замедлила свое дыхание. Я внимательно следил за тонусом кожи, за цветом кожи, за дыханием, за частотой пульса, за движениями век и так далее. Такие несловесные признаки обеспечивали мне обратную связь, - я знаю, как выглядят люди, погружаясь во все более глубокие измененные состояния, процесс этот сопровождается также физическим расслаблением, релаксацией.

Энн, ощущаете ли вы на сознательном уровне, что подобного рода переживание повлияло на вас, продвинуло вас?

Энн: Да.

Итак, я применил множество различных механизмов подстройки и закинул петли обратной связи. Я превратил себя в искусственную биологическую машину обратной связи с Энн. Я наблюдал за цветом ее кожи, и когда цвет ее кожи изменился, я начал o_c_e_n_Ь_ _m_e_d_l_e_n_h_o_ изменять выражение моего голоса до тех пор, пока не достиг совершенно другой интонации. Первоначально я изменял выражение голоса в том же темпе, в каком происходило изменение Энн. Затем, изменения интонацию еще дальше в том же направлении, мне удалось вести ее все дальше и дальше к измененному состоянию.

Осуществляя несловесное наведение, я давал ей также и словесные инструкции - и то и другое как на сознательном, так и на подсознательном уровне. В частности, некоторые из вербализаций предназначались для того, чтобы с помощью обратной связи проверить, следует она за мной или нет. Я рассказал о том, как пьяница вздрагивает, когда муха садится ему на руку, а затем проследил, вздрогнет ли рука Энн, или нет. Ее рука вздрогнула.

Энн: Так вы использовали мое сопротивление...

В этом случае могло и не быть сопротивления.

Энн: Хорошо. Когда вы сказали мне, чтобы я представила себе три двери, я вообразила две двери по краям и одну, в виде арки, посередине. Почти сразу после того, как вы начали давать мне инструкции, относящиеся к первым двум дверям, я поняла, что подойду к третьей двери, о которой вы, однако, ничего не говорили. Вы знали об этом?

Разумеется. Весь вопрос был в том, к_a_k_ повернуть дело таким образом, чтобы вы подошли только к этой двери?

Энн: В таком случае еще один вопрос. Как вы узнали о том, что я не подойду к первой двери?



Преврати свой интеллектуальный потенциал в прибыль

Чем отличались друг от друга мои описания всех трех дверей - если следить не за словесным содержанием этих описаний, а "читать между строк"? Я сказал (тон голоса понижается, выражение легкого отвращения): "Если вы войдете в эту дверь, все, что вы увидите за ней, покажется вам п_р_и_в_ы_ч_н_ы_м_". Следите за интонацией! Теперь вы понимаете, почему я в любом случае знал заранее, в какую дверь вы войдете?

Если бы я сказал иначе: "Есть только одна дверь, вы можете войти в нее, и все, что вы за ней увидите, будет п_р_и_в_ы_ч_н_ы_м_ для вас", ваше лицо отобразило бы воодушевление, покрылось бы румянцем, вы слегка вздохнули бы, и я узнал бы нечто другое. Мне пришлось бы подстроить все остальные коммуникации к тому, что произошло.

Энн: Каким образом вы перестроили бы ваши коммуникации в том случае, если бы я выбрала первую дверь?

Слово "выбирать" в данной ситуации представляется мне неподходящим. Если бы вы о_т_p_e_a_g_i_p_o_v_a_l_i_ на первую дверь, если бы я подсознательно уловил признаки того, что вы желаете испытать привычное для вас переживание, я позволил бы вам войти в эту дверь, причем вы ожидали бы встретить только привычные для вас вещи.

Но даже в том случае, если бы вы начали с этого, я все равно добился бы своего! Потом я смог бы преобразовать обстановку в нечто н_e_привычное! - "Вы вошли туда, где предполагали нечто увидеть, и удивлены тем, что...", "Случалось ли вам разбить яйцо и обнаружить, что из него выскоцил маленький симпатичный кролик?"

Моя задача заключается только в том, чтобы давать Энн ряд инструкций, которые помогут ей осуществить подсознательные изменения. Поэтому поддержка ее подсознательных реакций - наиважнейшее правило, которое требует от меня только одной способности: знать, какие из реакций сознательны, а какие подсознательны.

Заметили ли вы, какую структуру я придал переживанию, связанному с третьей дверью? Что именно я попросил ее сделать с этой дверью? Я сказал, чтобы она н_a_п_r_a_c_h_o_ попыталась" открыть ее. Если я говорю: "Я попытался открыть дверь", то это совсем не то же самое, чем если бы я сказал: "Я н_a_п_r_a_c_h_o_ попытался открыть дверь". Если бы я сказал: "Я попытался открыть дверь", это означает, что я могу попытаться еще раз. Но если я говорю: "Я напрасно попытался открыть дверь", такой возможности больше нет. В одном случае возможность остается; в другом случае возможности нет.

Но почему я произнес именно такую фразу?.. Когда Энн подходит к двери, за которой ожидает увидеть непривычные вещи, лучший способ создать необычную обстановку состоит в том, чтобы начать с самой двери: уже дверь должна вызывать непривычную реакцию - пусть это будет дверь, открывающаяся необычным способом. Таким образом, и дверь, и ожидаемое переживание приводятся в соответствие друг с другом.

Я тщательно структурирую мою речь. Например, если я говорю вам (Гипнотизер обращается к одной из присутствующих): "А теперь попробуйте поднять руку", под этим подразумевается, что вы, может быть, и не способны это сделать, но, в любом случае, такая возможность у вас есть. Но если я говорю: "Вы напрасно попытаетесь не поднимать вашу руку... Это очень глубокое переживание... И теперь вы начинаете удивляться, почему рука н_e_з_a_x_o_t_e_l_a_ сразу подняться... ведь вы думали, что она п_o_d_n_i_m_e_t_c_y_".



Преврати свой интеллектуальный потенциал в прибыль

Теперь вы можете заметить, что эта женщина находится в полном оцепенении. Между прочим, неподвижность - одно из явлений, сопутствующих трансу. В данном случае "сопротивление" было утилизировано (использовано) с помощью множества отрицаний. Я предложил ей прореагировать на нечто, затем выяснил, какова была ее реакция на подсознательном уровне, и усилил подсознательную реакцию. Ее подсознательной реакцией была неподвижность, а требование двигаться все больше и больше было способом увеличения этой неподвижности. Чем больше я просил ее двигаться, тем более неподвижной она становилась. Д_е_л_о_ _в_ _т_о_м_, _ч_т_о_ _р_е_а_к_ц_и_я_ "с_о_п_р_о_т_и_в_л_е_н_и_я_" т_а_к_ _ж_е_ _п_р_е_д_с_к_а_з_у_е_м_а_, _к_а_к_ _и_ л_ю_б_а_я_ _д_р_у_г_а_я_ _р_е_а_к_ц_и_я_, если только вы достаточно чувствительны на сенсорном уровне, чтобы распознать и выделить подсознательную реакцию.

Главное качество, в котором нуждается человек для того, чтобы успешно функционировать в коммуникации - сенсорная чувствительность. Если вы способны уловить разницу между сознательным и подсознательным, а затем у_с_и_л_и_т_ь_ подсознательные реакции, вам удастся изменить состояние сознания вашего клиента. Один из способов - его применял Фриц Перлз - следующий: вы спрашиваете: "Что вы осознаете?". Если клиент отвечает: "Ну, я сознаю, что вы со мной разговариваете, например, и что мои мышцы в области рта напрягаются", вы говорите в ответ: "Но вы не осознаете теплоты прикосновения вашей руки к вашему лицу, вы не осознаете прикосновения ваших ног к полу и ваших локтей к бедрам, вы не осознаете вашего дыхания, того, как поднимается и опускается ваша грудь". Вот и все, что нужно сделать. Клиент начинает переходить в измененное состояние, потому что вы сосредоточили внимание его сознания на том, чего оно не учитывает в нормальной обстановке. Таков один из способов усиления подсознательных реакций.

То, что сознание клиента вовлечено в этот процесс, не имеет значения. Наоборот, очень выгодно отвлечь сознание, занять его чем-нибудь сравнительно неважным - например, размышлением о том, в какую из трех дверей следует войти. Какая разница в том, какую из дверей выберет клиент? Важно только то, что мы изменяем состояние его сознания. Изменив состояние сознания, мы уже можем приступить к созданию переживаний, с помощью которых клиент высвободит свои подсознательные ресурсы. Клиент п_о_с_т_о_я_н_и_о_ сосредоточивает свое внимание на том, в какую из дверей он войдет, и как он это сделает, - но в действительности это не имеет значения, потому что как только он войдет в одну из дверей, он окажется в обстановке, описание которой зависит только от меня, а я могу говорить все, что сочту нужным! Все дело в том, какое переживание испытывает клиент, входя в дверь. Переживание это состоит в том, что клиент выходит из обычного для него состояния сознания и переходит в измененное, по сравнению с нормальным, состояние сознания. После того, как клиент переступил этот порог, я даю его подсознанию процессуальные инструкции, программу позитивного развития.

Формулируя такую программу, я применяю очень неопределенные выражения - о причинах этого мы уже говорили ранее. Очень важно, чтобы вы хорошо понимали, почему в одних случаях нужно применять неопределенные выражения, а в других случаях - нет. Когда вы даете процессуальные инструкции, лексика вашей речи должна быть очень неопределенной. Однако, если вы хотите, чтобы ваш партнер сделал что-нибудь весьма определенное, - например, испек пирожное или излечился от фобии, - необходимо дать ему очень точные, определенные инструкции, чтобы он мог понять, как это сделать. Если вы хотите, чтобы ваш партнер испек пирожное, и при этом говорите: "Возьмите из



Преврати свой интеллектуальный потенциал в прибыль

холодильника все необходимые ингредиенты, смешайте их самым удовлетворительным образом..." - и так далее, то вполне возможно, что вы не получите именно такое пирожное, какое вам нужно.

Мне часто приходится слышать, как люди применяют неопределенные выражения, используемые нами в процессуальных инструкциях, пытаясь достичь взаимопонимания с собеседником в каком-либо отдельном вопросе, то есть войти в определенную коммуникацию. При этом ни у одного из них не возникает мысли, что собеседник не имеет возможности понять говорящего, так как не высказывается никаких указаний на этот счет. Например, в разговорах, касающихся психотерапии, часто упоминают о том, насколько важно иметь большое самоуважение, то есть положительное внутреннее представление о самом себе, и как плохо иметь отрицательное "самопредставление". Но ничего не говорится о том, как именно создать такое самоуважение, или как узнать, что оно у вас уже есть.

Сэлли: Это можно узнать, сравнивая собственные переживания.

Сравнивая - что, с чем?

Сэлли: Ну, например, человек сравнивает свои детские представления с тем, как он, будучи взрослым, воспринимает и понимает происходящее.

Отлично, - и когда человек произвел такое сравнение, что же он делает с полученным результатом?

Сэлли: После этого улучшается его внутреннее представление о себе, повышается самоуважение. Каким образом?

Сэлли: С помощью представлений. Видите ли, иногда люди испытывают недовольство собой только потому, что помнят, как они были плохи раньше; недовольство собой заключено в их памяти. Но если человек представит себе свои нынешние переживания и познания и сравнит их с переживаниями прошлого, это само по себе поможет ему в его развитии. Он сможет пересмотреть свои представления, и выработать другие...

Позвольте задать один вопрос. Понимаете ли вы, что во всем, что вы мне описываете, нет ничего, что позволило бы мне понять, о чем вы говорите? Я не пытаюсь критиковать вашу мысль, потому что, как я полагаю, вы знаете, о чем говорите. Но ваш способ выражаться не позволяет мне понять вас.

Сэлли: Может быть, я чего-то еще не умею. Наши коммуникации не совсем одинаковы.

О нет, здесь вы неправы - ведь на самом деле я знаю, что вы имеете в виду. Я это знаю, потому что мне уже много раз говорили об этом. Но меня интересует сейчас несходство между тем, как вы со мной говорили, и тем, как вам н_у_ж_н_о_ было бы говорить для того, чтобы ваше понимание проблемы передалось мне - это различие важно для того, почему мы теперь учимся.

Видите ли, употребленные вами способы описания те же самые, какие используются в гипнозе. Если я хочу, чтобы вы научились чему-либо, вышли из обычного для вас состояния и начали галлюцинировать, я буду использовать такие же неопределенные лингвистические структуры, какие вы только что употребили.

Однако если я хочу, чтобы вы сделали что-либо определенное, я должен буду сказать вам нечто определенное. Если я хочу проинформировать вас о том, как что-либо сделать, я должен быть уверен, что вам станет известна каждая деталь этого процесса. Например, если я захочу вложить в вас определенную смысловую программу, которая, как я надеюсь, поможет возрасти вашему самоуважению, я могу выразиться следующим образом: "Хорошо. Я хочу, чтобы вы извлекли из



Преврати свой интеллектуальный потенциал в прибыль

вашего прошлого одно из неприятных воспоминаний - воспоминание о таком событии, когда вы поняли, что сделали наихудшее из всего, что могли сделать... И когда вы вспомните это событие и почувствуете опять то, что чувствовали тогда, вы поймете, наконец, что без неприятных воспоминаний, таких, как это, вы никогда в жизни не смогли бы научиться чему-нибудь действительно важному. Если бы вы не пережили боль от ожога, вы совершенно не боялись бы огня".

Эта инструкция содержит минимум определенных выражений. Она требует от вас, чтобы вы вспомнили некое неприятное событие, снова пережили чувства, связанные с ним, и определенным образом переоценили это воспоминание. Хотя эта инструкция не несла в себе определенного содержания, в ней точно _о_п_р_е_д_е_л_я_л_о_с_ь_, какого рода событие вы должны вспомнить, и что вы должны с ним сделать.

Если же меня не беспокоит, _к_а_к_ именно вы будете изменяться, я сделаю мою речь еще более неопределенной и стану употреблять множество номинализаций. Закройте на минуту глаза и попытайтесь кое-что сделать. Я хочу, чтобы вы поисками и нашли в себе два, три или четыре приятных воспоминания, которые, как вам _к_а_ж_е_т_с_я_, не были бы связаны между собой... но ваше подсознание никогда не выбирает ничего совершенно случайно... потому что вы учитесь вещам, имеющим большое значение для вашей индивидуальности... Я знаю, что ваше прошлое богато переживаниями... все эти переживания и каждое из них в отдельности... составляют основу, на которой строится обучение... или понимание себя... которое связано только.. с вашими взрослыми представлениями... и не связано с вашим детством... но оно может послужить основой... на которой вы построите то, чему научитесь. Теперь подождите немного... чтобы это новое понимание обрело форму.. кристаллизовалось... Может быть, вы уже начинаете видеть образ... еще неясный.. непонятный для вас... И чем дольше вы видите этот образ... тем яснее вы представляете, сколь многое вы еще не понимаете... и на подсознательном уровне вам ясно... что вы могли бы _п_о_с_т_р_о_и_т_ь_ _э_т_о_ _п_о_н_и_м_а_н_и_е_... осмысленным способом... Осмысленность построения вашего понимания... представляет собой нечто... что вы сможете оценить сознательно... только когда это построение завершится... а затем вы внезапно... почувствуете... что идея... и понимание того, как изменить себя... начинает проникать... в ваше сознание... но вам неизвестно, что делать с этим новым пониманием... потому что когда такая мысль приходит вам в голову... если это действительно подсознательная мысль... она всегда вызывает смущение...

Итак, коммуникация, с помощью которой я только что связался с Сэлли, почти такая же, как та, с помощью которой она раньше пыталась связаться со мной. Но существует огромная разница между _п_о_п_ы_т_к_о_й_ _з_а_с_т_а_в_и_т_ь_ _с_о_з_н_а_н_и_е_ _п_о_н_я_т_ь_ _ч_т_о_-н_и_б_у_д_ь_ и _п_о_п_ы_т_к_о_й_ _з_а_с_т_а_в_и_т_ь_ _п_о_д_с_о_з_н_а_н_и_е_ _с_д_е_л_а_т_ь_ _ч_т_о_-н_и_б_у_д_ь_. Наоборот, описания того типа, которые применяла Сэлли, я мог бы использовать, если бы хотел, чтобы клиент _с_д_е_л_а_л_ что-нибудь, но это совсем не то, что я бы считал нужным сказать клиенту, если бы хотел, чтобы он _п_о_н_я_л_ что-нибудь.

Такие вещи всегда понятнее извне, тому, кто не вникает в подробности, чем изнутри, тому, кто решает задачу. Это правило верно почти во всех случаях и для любых ситуаций - "со стороны всегда виднее". Мой друг, выдающийся инженер, рассказал мне, что он был занят некоторое время решением самой сложнейшей технологической проблемы. Он так усердно работал, что целый месяц почти не спал.



Преврати свой интеллектуальный потенциал в прибыль

Пока он безвыходно занимался в своей лаборатории, его мать жила вместе с ним и заботилась о его детишках. Однажды она принесла ему в лабораторию чашку кофе и спросила: "Ну, как дела?". Он ответил: "О, все идет отлично". Мать спросила: "А чем ты, собственно, занимаешься?", и он стал объяснять ей, в чем состоит его проблема, и как трудно ее решить. Она выслушала его и заметила: "Я в этом ничего не понимаю. Но на твоем месте я бы уже справилась". У этой женщины не было высшего образования, но этот ее ответ послужил основой для создания одной из сложнейших современных вычислительных машин.

Вникая в подробности какой-либо задачи, рассматривая ее "изнутри", вы сосредотачиваете внимание на одних вещах за счет того, что забываете о других - такова ваша внутренняя программа. Конечно, в этом есть свои преимущества, но это налагает и свои ограничения. Когда я только начинал заниматься терапией, мне говорили: "Для того, чтобы стать хорошим терапевтом, вам нужно научиться только одному - точно и живо представлять себе, что именно нужно вашим пациентам". "Помогайте им улучшить самооценку, их представление о себе - и они будут чувствовать себя лучше, жизнь их станет богаче". Я ответил: "Как это делается?", "Как вы улучшаете самооценку пациента?". И мне говорили: "Мы даем своим пациентам увидеть вещи такими, какие они есть". Я не согласен с этим: я думаю, что для созидательной деятельности гораздо п_о_л_е_з_н_е_е самообман, чем то, что имели в виду эти люди. Я не знаю, что такое "вещи, как они есть".

Все дело в том, что многие слова выглядят осмысленно, но в действительности таковыми не являются. Номинации всегда выглядят осмысленно, но на самом деле не значат ничего. Если вы хотите, чтобы чье-либо подсознание с_д_е_л_а_л_о что-нибудь, номинация - это как раз то, что вам нужно, чтобы успешно достичь цели.

Теперь позвольте мне обобщенно сформулировать метод формирования процессуальных инструкций, для того, чтобы вы могли не только копировать инструкции продемонстрированного нами типа, но и создавали свои собственные шаблоны. Формулируя процессуальную инструкцию, прежде всего следует придумать какую-либо последовательность, приводящую в конце концов к обучению. Вот одна из таких последовательностей: 1) "Извлеките из вашего прошлого какое-либо значительное переживание", 2) "Попробуйте заново увидеть и услышать, во всех подробностях, все, что тогда произошло, чтобы научиться чему-то новому, не замеченному ранее в этом переживании" и 3) "Пусть ваше подсознание использует такое понимание во всех соответствующих ситуациях в будущем".

Когда вы учитесь чему-либо, вам необходимо знать с_п_о_с_о_б обучения, знать, когда и где применить полученные знания. Составляйте последовательности, содержащие перечисленные компоненты. Представляя себе в общих чертах, из каких этапов состоит такая последовательность, и используя гипнотические словесные шаблоны, вы сможете составлять такие инструкции, которые предоставляют клиенту достаточно времени для реакций.

"П_о_р_о_ж_д_а_ю_щ_е_е" и_з_м_е_н_е_н_и_е:
г_и_п_н_о_т_и_ч_е_с_к_и_й_с_о_н

Теперь я хотел бы изложить принципы техники наведения "порождающего" изменения. Это пригодится и тем из вас, кто хотел бы изменить собственную личность, и тем, кто занимается терапией. "Порождающее" изменение н_е_п_о_д_р_а_з_у_м_е_в_а_е_т, что вы хотите бросить курить, сбавить вес или преодолеть свои недостатки. Это было бы уже "исцеляющим" изменением.



Преврати свой интеллектуальный потенциал в прибыль

"Порождающее" изменение предполагает, что вы хотели бы усовершенствоваться в чем-либо или научиться чему-то новому, что не поможет вам измениться в том, что вы делаете плохо, но поможет усовершенствовать то, что вы делаете хорошо.

Когда я был начинающим терапевтом, ко мне зашел мой шестой или седьмой пациент, я испытал поразительное переживание. Клиент этот начал, как обычно. Он сказал: "Я хотел бы кое в чем измениться". Я спросил: "В чем именно?". Он ответил: "Я хотел бы научиться сходиться с людьми и нравиться им". Так как я был запрограммирован определенным образом, моя реакция была следующей: "До сих пор вам это не удавалось?". Он ответил: "Почему же, у меня это превосходно получается".

Это сбило меня с толку. Все мои пресуппозиции - предварительные предположения - не оправдались. Я спросил его: "Так в чем же ваша проблема?". "У меня нет проблем, - говорит он, - у меня все получается, но я хочу, чтобы получалось еще лучше, мне хотелось бы нравиться окружающим в два раза больше". Я перебрал в уме все известные мне терапевтические приемы - и не нашел ничего подходящего! В большинстве терапевтических дисциплин подобная ситуация не описывалась.

Не ограничивайте себя привычными, ненадежными рамками. Вы умеете что-то хорошо делать - прекрасно! Вы могли бы без особого труда делать это еще лучше. Изменения такого рода не налагают никаких ограничений. Когда в человеке происходят "порождающие" изменения, он незаметно для себя справляется и с теми проблемами, которые требуют "исцеления". Сосредоточившись на самоусовершенствовании в той области, где вы уже достигли успеха, вы, как правило, тем самым избавляесь от "недостатков" другого рода.

Хотел бы особо отметить интересную технику наведения "порождающих" изменений, использующую гипнотический сон. Насколько я знаю, гипнотический сон не слишком отличается от обычного сна, с той лишь разницей, что во время гипнотического сна никто не храпит.

Можно по-разному и в различной степени использовать сны для изменения вашей личности и поведения. Прежде всего, всегда нужно хорошо себе представлять, какого именно результата вы хотите добиться. Например, вы хотите научиться выполнять строго определенное действие "X" еще лучше, или же вы хотите, чтобы ваш клиент мог выполнять лучше такое действие "X". Предположим, что ваш клиент уже умеет выполнять действие "X", но вы хотите, чтобы он делал это лучше.

Тогда вы спрашиваете себя: "Что именно может помочь кому-либо делать что-нибудь еще лучше?". Отвечайте себе на этот вопрос весьма обобщенно, в очень расплывчатых формулировках. Не забывайте, что речь идет о гипнозе, и вы находитесь в "стране номинализаций". Итак, как вы отвечаете на этот вопрос?

Женщина: Здесь может помочь более развитая наблюдательность.

Мужчина: Энергия.

Будьте осторожнее со словом "энергия". Применяя некоторые выражения, широко используемые в других контекстах, следует соблюдать максимальную осторожность. Энергетический кризис породил чудовищное количество гипнотических призывов экономить энергию. Если вы используете слово "энергия" в качестве метафоры, обозначающей большую внутреннюю активность, живость, это может повлечь за собой неожиданные и неприятные последствия - не забывайте о влиянии массовой



Преврати свой интеллектуальный потенциал в прибыль

пропаганды. По всей стране, по радио и телевидению людям напоминают о необходимости экономить энергию - и, тем самым, призывают их быть вялыми и медлительными.

Один известный терапевт в качестве метафоры, способствующей развитию личности, использовал выражение "внутреннее брожение". И на одном из его семинаров я обнаружил, что у женщин из его группы развилась грибковая инфекция! Слово "брожение" ассоциировалось у них с дрожжами. Между прочим, это явление первостепенной важности, и оно было обнаружено еще гипнотизерами старой школы. Они выяснили, что определенная часть человеческого сознания воспринимает всякое высказывание буквально, - в частности, это происходит и в состоянии транса. Любая фраза, имеющая идиоматический смысл, воспринимается двояко. С идиоматической точки зрения выражение "протянуть ноги" означает, что кто-то умер, но в нем есть и буквальный смысл. И когда бы вы ни употребили такое выражение, слушатели воспримут его в обоих смыслах, и вы сами тоже придадите ему двоякое значение.

Если вы часто произносите фразу "Мои дети - сущее наказание!", то вам на самом деле есть за что себя наказывать, уверяю вас, и вы как-нибудь себя накажете - например, у вас начнутся головные боли. Люди, пережившие много несчастий и горя, говорят обо всем так, как будто это причиняет им боль, как если бы они несли целый мир на своих плечах. Мы уже говорили об этом явлении. Оно называется "органически согласованным языком" и представляет собой мощное средство внушения. Что еще могло бы помочь клиенту лучше выполнять какое-либо действие?

Женщина: Знания, опыт, практика.

Превосходно. Приобретение новых знаний, дополнительного опыта в чем-либо

- это как раз то, что нужно. Если клиент уже умеет что-то хорошо делать, он сможет практиковаться в этом и в дальнейшем, ведь у него уже есть опыт. Если же у клиента нет достаточного опыта, ему будет только полезно попрактиковаться.

Теперь я приступаю к построению тождества. Я знаю, что многим из вас не нравится слово "тождество", но оно вам понравится. Чем сильнее вы будете стараться оттолкнуть от себя это слово, тем более привлекательным и чарующим оно вам покажется...

Я только что применил способ построения тождества, который всегда хорошо действует. Учите, что это один из возможных способов работы с абраакцией. В случае абраакции применяется также тождество: "Так приятно учиться с помощью неприятных воспоминаний. И чем неприятнее ваши ощущения, тем приятнее приобретать новое понимание". Подразумевается, что чем дальше клиент переходит в негативное состояние, тем успешнее он выйдет из него. "Чем больше "X", тем больше "Y", - запомните, что это лучший способ формулировки тождества.

Сегодня мы приступим к построению тождества, и при этом будем использовать сон. Когда мы говорим: "Все, что порождает такие вещи, как новое понимание, опыт или более развитую наблюдательность, тем самым помогает человеку делать что-нибудь лучше", - мы применяем такое же тождество; но мы нуждаемся в чем-то, что будет порождать это новое понимание и т.д. Для этого используем сон.

У_п_р_а_ж_н_е_н_и_е_ _7_

Теперь я попрошу вас самих произвести "порождающие" изменения в личности партнера. Для этого разделитесь на пары, так, чтобы все это заняло немного времени. Партнер В, я попрошу вас выбрать, избрать какое-либо действие, которое вы умеете делать хорошо, но хотели бы делать еще



Преврати свой интеллектуальный потенциал в прибыль

лучше. Партнер А, я попрошу вас выбрать какую-либо технику наведения и, применив ее по отношению к партнеру В, ввести его в состояние глубокого транса. Затем притроньтесь к нему и скажите: "Я поднимаю вашу руку, и я не скажу вам, чтобы вы ее опустили прежде, чем вы начнете видеть сон... И в этом сне... вы увидите странные, расплывчатые образы... Но вы знаете, что в подсознании начинает выстраиваться нечто... кристаллизующееся... в идею, в мысль... которая породит изменение... в вашей личности... разовьет вашу наблюдательность... и это поможет вам выполнять действие "Х"... еще лучше, успешнее, чем вы ожидаете... Потому что в действии "Х" есть нечто... что вы упустили из виду... и ваше подсознание знает, как _в_е_р_н_у_т_ь_с_я... и _у_в_и_д_е_т_ь_ _э_т_о_ _с_н_о_в_а... Вы упустили из виду это, не заметили - что это значит?.. Это значит, что вы смотрели не туда, куда нужно... но теперь вы можете вернуться... и перевести взгляд... увидеть переживания прошлого... на подсознательном уровне, увидеть _и_м_е_н_н_о_ _т_о_ определенное переживание... но только теперь... ваше подсознание может увидеть его по-новому... и обнаружить разницу... между тем, когда вы это делали в совершенстве... и когда вы это делали... только хорошо... Ощущение этой разницы... может прийти к вам только в волшебном сне... и вы увидите этот сон снова и снова... яркий, многоцветный сон... вы испытаете необычайное удовольствие и удивление... вас поразит... то, что вы уже учитесь.. но эта мысль придет вам в голову _н_е_ _п_р_е_ж_д_е... чем ваша рука начнет медленно опускаться... и коснется колена... и когда она _у_ж_е_ прикоснется, мысль эта кристаллизуется в вашем сознании... и вы удивитесь тому, как глупо было не замечать этого раньше..."

Таков еще один пример процессуальной инструкции. Я потребовал, чтобы клиент увидел сон и вынес из него новое понимание. Но кроме того, я добавил определенные инструкции относительно того, _к_а_к_и_м_ _о_б_р_а_з_о_м_ подсознание будет учиться. Я сказал: "Возвратитесь, пересмотрите переживания вашего прошлого, извлеките разницу между тем, как вы поступаете, когда действуете на самом деле хорошо, и тем, как вы поступаете, когда действуете всего лишь удовлетворительно, и реализуйте этот новый опыт во сне".

Однако если бы я выражался так, как только что говорил, это не подействовало бы на клиента. Не подействовало бы, потому что в этом нет силы и убеждения, нет правдоподобности. В этом нет также той искусственной неопределенности, которая позволяет подсознанию реагировать наиболее естественным для него образом. "Сон", "сновидение" - естественный смысл этого слова и состоит в том, что подсознание должно предоставить материал способом, не поддающимся контролю со стороны сознания, а затем постепенно внедрить его во что-либо более осмыслившееся уже на сознательном уровне.

Мужчина: Что мне делать в том случае, если я хочу получить решение проблемы, связанной с таким множеством различных факторов, что я не способен учесть все эти факторы сознательно?

Как поступить в подобном случае? Начните точно так же. Пусть клиент погрузится в сон. Это одна из инструкций, которую я применяю чаще всего. Затем, пусть клиент последовательно увидит шесть сновидений, каждое из которых представляет собой вариант предыдущего, несколько отличающийся по своему содержанию и характеру. Разумеется, клиент не сможет разобраться в первом своем сновидении полностью, потому что в нем будет участвовать слишком много различных факторов. Он не поймет до конца и следующее сновидение, но постепенно, с каждым новым сновидением, подсознание начнет извлекать, собирать вместе и систематизировать смысл и значение



Преврати свой интеллектуальный потенциал в прибыль

всех факторов, участвующих в этом процессе, будет выстраивать все более и более согласованную структуру. Процесс этот будет продолжаться вплоть до шестого сновидения, когда сознание окажется способным понять происходящее. Первое сновидение будет совершенно беспорядочным, бессмысленным. Второе - менее беспорядочным. Третье сновидение окажется все более осмысленным. В четвертом сновидении уже возникнет нечто определенное, но клиент не сможет еще ухватить мысль. В пятый раз ему уже будет казаться, что мысль сформировалась и вот-вот сорвется с языка. Но только на шестой раз окончательное понимание внезапно возникнет в его сознании. Это самый простой способ достижения сложной цели. Весьма замечательная инструкция.

* * *

П_е_р_е_с_т_р_о_й_к_а_ _р_а_с_п_о_р_я_д_к_а_

Дороти: Что вы делаете в том случае, если клиент находится в состоянии транса, и вы еще работаете с ним, но ваше время уже вышло, надо заканчивать?

Вы должны справиться с этой ситуацией, когда и где бы она ни произошла. То, что делают в таких случаях, я называю "перестройкой распорядка". Предположим, что вы психотерапевт, и к вам на прием пришла семья, которую вы лечите: мать, отец и с ними дочь, Джоан. Они все еще не пришли к взаимному согласию, а до прибытия следующего клиента осталась всего пара минут. В подобной ситуации у вас должна оставаться пара минут на то, чтобы свести концы с концами, дать последнюю инструкцию - абсолютно бессмысленную в том, что касается содержания, и предельно осмысленную в том, что касается процесса.

"Мы много и хорошо поработали и задели на подсознательном уровне целый ряд вещей, чрезвычайно полезных для положительных преобразований. В последующие дни и недели вы заметите, как новое понимание возникает из вашего подсознания. Вы заметите изменения, преобразования в вашем поведении, возникающие в результате того согласования ваших проблем, которое мы начали здесь - и это приятно удивит вас. И когда вы соберете воедино все части своего я, которые сегодня обрели свое самовыражение, вы снова ощутите в самих себе энергию, восприняв которую, ваше подсознание сможет продолжить те процессы, которые начались здесь, продолжить их осмысление..."

Это еще один пример процессуальной инструкции. Вы все время описываете только процесс и требуете: "Снова придите к взаимному согласию". Инструкция содержит постгипнотическое предположение о том, что поведение клиентов продолжит изменяться, потому что вы "задели", активизировали в подсознании некоторые вещи. Инструкция, по сути дела, сводится к следующему: "Продолжайте начавшиеся процессы, несмотря на то, что меня не будет с вами рядом". Вы можете предположить также, что подсознание клиента будет продолжать поиск оптимального решения и найдет его перед тем, как клиент проснется следующим утром.

"В течение дня, пока ваше подсознание напряженно работает, отыскивая и проверяя различные возможные решения для того, чтобы найти единственное решение, соответствующее нуждам всего вашего организма в целом, предоставьте вашему сознанию обеспечивать вашу безопасность и успешно решать все задачи, которые встретятся вам в течение оставшегося дня. Итак, пока ваше подсознание работает, ваше сознание будет решать повседневные задачи и обеспечивать вашу безопасность". Преимущества такого рода инструкций в их сжатости. Они интегрируют, связывают личность воедино и заново мобилизуют ее ресурсы.



Преврати свой интеллектуальный потенциал в прибыль

Я помню, как однажды, когда я только начинал заниматься гештальт-терапией, я демонстрировал своей группе, как я работаю с клиентом. У меня не было ни малейшей идеи относительно того, что я делал, я говорил и говорил, но ничего не происходило. Тогда, чтобы как-то закончить, я сказал: "Ну что же, Иrv, мы хорошо поработали сегодня и активизировали множество внутренних ресурсов, имеющихся в вас. Я хочу, чтобы вы были особенно внимательны и чувствительны к тем изменениям вашего поведения, которые произойдут в течение следующих двух недель, пока мы не встретимся опять, - к тем изменениям, которые являются непосредственным результатом удивительной работы, совершенной вами сегодня. Не удивляйтесь тому, насколько радикальными будут эти изменения, здесь нет ничего удивительного - ведь эти изменения будут точно соответствовать вашим собственным нуждам". То, что я сказал, ровным счетом ничего не значит, но это действует. Это пример постгипнотического предположения.

Если вы будете выполнять упражнение в рамках нашего семинара, работая с партнером, находящимся в состоянии транса, и вам придется быстро заканчивать, потому что начинается следующая часть лекции, прежде всего затратите несколько секунд на то, чтобы подстроиться к дыханию партнера. Затем скажите: "Я хотел бы, чтобы у нас была возможность встретиться снова... Позвольте себе расстаться на время... с важными и значительными вещами... которые стали доступны для вас... благодаря происходящему процессу... Извлеките из вашего переживания... некое чувство прилива сил... обновления возможностей... и возвращайтесь... к вашему обычному состоянию... сюда, в это помещение, где я рядом с вами... и где скоро начнется следующая часть лекции".

Такая перестройка лучше всего подходит к тому, что мы делаем здесь, на семинаре. Принципы инструктажа, примененные мною в этом случае, те же, что и в других примерах, которые я уже приводил.

П_о_с_т_р_о_е_н_и_е_ _о_б_о_б_щ_е_н_и_й_: _г_и_п_н_о_т_и_ч_е_с_к_а_я_
у_т_и_л_и_з_а_д_и_я_

Следующий вопрос, который я хочу задать, такой: "Как выбрать нужные переживания и как построить на них последующее обучение?" Если бы я вручил вам волшебную палочку, с помощью которой, пять раз прикоснувшись к голове партнера, вы могли бы вызвать в нем пять переживаний, какие пять переживаний вы использовали бы, чтобы изменить личность партнера? Мысленно изберите одного из клиентов, с которыми имели дело, и решите, как, по вашему мнению, ему следовало бы измениться. Причем представьте себе это более определенно, не произносите про себя фразы типа "Ему следовало бы повысить свое самоуважение". Каких изменений вы хотели бы на уровне сенсорных впечатлений? Как стали бы происходить такие изменения?.. Иначе говоря, в каком переживании, по вашему мнению, нуждается ваш партнер для того, чтобы измениться именно так, как вы этого хотите?

Очевидно, что переживания следует вызывать в той последовательности, которая послужила вам или кому-нибудь другому основой для построения уже существующих обобщений. Содержание ваших личных обобщений при этом не имеет значения, потому что процессы, с помощью которых разные люди строят свои обобщения, в сущности, одинаковы. Люди, страдающие фобией, строят обобщения, связанные с лифтами, с подвалами, с водой, или с чем-нибудь еще, что сопряжено с опасностью. Все присутствующие имеют свои обобщения, связанные с процессом обучения, и эти обобщения влияют на то, как вы в настоящее время обучаетесь гипнозу. Возможно, что у некоторых из вас есть



Преврати свой интеллектуальный потенциал в прибыль

обобщения такого рода: "У меня получается все, за что я ни возьмусь". Такое обобщение может быть основано на множестве примеров из вашего жизненного опыта. Некоторые люди формируют обобщения, основанные только на одном переживании - так чаще всего возникает фобия. Другим людям для формирования обобщений требуется большее количество примеров.

Если вы хотите изменить кого-нибудь, вы можете вызвать у этого человека такое переживание, которое сформирует в нем новое и более удачное обобщение и тем самым сделает его жизнь более конструктивной. Разумеется, первым делом вы должны решить, какое обобщение вы хотели бы построить. Как вы это определите?

Мужчина: Нужно спросить партнера, чем он восхищается в ком-нибудь другом.

Хорошо, сделайте это, - и вы обнаружите то, что _к_а_ж_е_т_с_я_ вашему партнеру полезным для него. Я делаю не так. Я полагаю, что если клиент захотел сделать выбор лучший, то он обязательно этому научится, и этого вполне достаточно.

Меня не собьешь с толку рассуждениями вроде: "Не следует обманывать людей" и т.д., потому что я знаю, что как раз те, кто разъясняет пациентам, что им нужно сделать для того, чтобы измениться, вводят их в заблуждение. Мне все время приходится встречать людей, ставших жертвой такого заблуждения. Когда я занимался частной практикой, более половины пациентов обращались ко мне потому, что были фruстрированы психотерапевтами, нередко даже "не руководящими" психотерапевтами. Эти специалисты не понимали, что они делают. Они, по-своему, хотели помочь клиентам, но вместо этого фрустрировали их.

Например, некоторые психотерапевты много говорят своим клиентам о самоуважении, и они начинают чувствовать себя плохо оттого, что у них такого самоуважения нет. И это происходит все чаще. Большинство пациентов, впервые попадающих на прием к психотерапевту, не мучаются _о_т_т_о_г_о_, что они мучаются. Выйдя от психотерапевта, они мучаются еще и от этого: им рассказывают, что человеку необходимо самоуважение, они беспокоятся, потому что недостаточно уважают себя, и им становится еще хуже! Когда вы предлагаете людям свои концепции, соблюдайте осторожность, позаботьтесь, чтобы ваши разъяснения были им только полезны.

Некоторые психотерапевты говорят своим пациентам, что они смогут быть счастливы, если примирятся со всеми своими недостатками. Иногда это действует прекрасно. Например, это один из лучших методов работы с пациентами, страдающими истерическим параличом (истерическим бессилием).

Мужчина: Что вы подразумеваете, когда говорите о "счастье"? Что значит, по-вашему, "быть счастливым"?

Я здесь не для того, чтобы заниматься философией; я имею в виду субъективное переживание радости по какому-либо поводу. Счастье - субъективное кинестетическое переживание, при котором человек не ощущает боли и испытывает определенного рода стимуляцию нервной системы, которую он описывает сам себе как достижение результата, превосходящего ожидания и соответствующего его желаниям. Видите ли, когда люди приходят к психотерапевту и стонут, и хнычат, и жалуются, - мне не кажется, что они счастливы.

Если вы, в качестве клинициста, не справляетесь со своими проблемами, трудно рассчитывать на то, что вам удастся найти в себе основание для действий, которые помогут кому-нибудь другому. Когда я преподавал студентам учебную программу по поведению, важной составной частью самой



Преврати свой интеллектуальный потенциал в прибыль

программы являлось строжайшее требование держать себя в руках и соблюдать режим - с самого начала обучения, раз и навсегда! Если бы я узнал, что какой-нибудь студент проводит целые ночи в долгих, многозначительных беседах со своей женой, или же питает склонность к любовным приключениям - и, следовательно, то, чему он должен научиться подсознательно, не вырабатывается, - я немедленно исключил бы такого студента из своей программы. Студенты знали, что я на это способен, и соблюдали режим.

Для меня имеет первостепенное значение, может ли человек позаботиться о самом себе. Я говорю не о способности к выживанию, а о способности получать удовольствие от жизни. На это я намекнул в заглавии своей будущей книги: "О'Кей - это еще не все!" Я не считаю "парадигму восстановления", принятую в психотерапии, хорошим правилом. Парадигма эта заключается в том, что вы должны поддерживать, "восстановить" клиента в прежнем состоянии, когда он приходит к вам, несчастный и душевно искалеченный, - только часть общей картины. Меня гораздо больше интересует построение моделей, основанных на представлениях о творческих способностях.

Мы только начинаем использовать возможности человека в области обычной медицины. Издавна врачи использовали модель, основанную исключительно на принципе восстановления прежнего состояния. Только одно достижение медицины н_а_ _с_а_м_о_м_ _д_е_л_е_ поразительно - изобретение вакцинации. Тот факт, что человеку можно привить вакцину против полиомиелита, и это предохранит его от заболевания, потрясает воображение. Это лучшее из всего, что сделала медицина - и не основано на принципе восстановления утраченных способностей.

Используя свои творческие способности, вы видоизменяете вещи таким образом, что они становятся лучше, чем были прежде. Вы используете естественные возможности системы для того, чтобы сделать ее е_щ_е_ _б_о_л_е_е_ эффективной. Я думаю, что это всеобъемлющий принцип. Что бы я ни делал, и над чем бы я ни работал, я хочу сделать это не просто успешно - лучше, чем это необходимо.

Мой личный критерий успешного выполнения работы состоит в том, чтобы люди становились счастливее. Такова моя этика. Вы можете делать людей несчастными, если угодно. Но что бы вы ни делали, вы должны заранее выбрать цель - определенные окончательные состояния. Если вы юрист, вашей целью не будет сделать человека счастливым, ваша задача - убеждение: вы должны будете убедить людей в тех или иных вещах. Если же вы клиницист, то, надеюсь, выберете в качестве окончательных состояний счастье и умение.

Многие психотерапевты выбирают в качестве окончательного состояния п_о_н_и_м_а_н_и_е_. Они успешно осуществляют принцип, гласящий, что людям необходимо понимание, их пациенты узнают, в чем они ошибаются, что в них неправильно. Эти психотерапевты заканчивают работу с пациентом, когда он приходит к такому пониманию, несмотря на то, что он по-прежнему не способен справиться с жизненными трудностями, не может стать счастливым. Другие психотерапевты направляли ко мне таких клиентов, которые, прийдя на прием, садились и начинали пространно и подробно объяснять мне, в чем состоят их проблемы, почему они возникли и как воздействуют на их жизнь. Я говорил им: "Все это действительно очень интересно, - но чего вы хотите, что вам нужно?" Они отвечали: "Я хочу измениться, справиться с проблемами". Тогда я спрашивал: "Зачем же вы все это мне рассказываете?" Они отвечали: "Как, разве вам не нужно знать эти вещи?" Я отвечал: "Нет, я



Преврати свой интеллектуальный потенциал в прибыль

не должен об этом знать". Это их буквально ошеломляло - ведь они потратили пять лет и заплатили 50000 долларов за то, что их фruстрировали, привели в состояние подавленности!

Мужья и жены часто делают друг друга несчастными, когда стремятся к окончательному состоянию типа "я всегда прав". В конце концов оба супруга чувствуют свою правоту, но в результате становятся несчастными.

Мы хотим научить вас построению обучения с помощью гипноза. Используя технику внушения, вы сможете получить любой желательный для вас результат. Если вы хотите научиться делать людей несчастными, то сможете превращать их в больных, страдающих истерическим параличом или фобией. Но лично мне такая деятельность не кажется возвышенной и благородной. Однако если это как раз то, к чему вы стремитесь, если такова ваша этика, у вас будет возможность добиться своей цели.

Итак, я задал вам вопрос: "Какие переживания вы постарались бы вызвать у вашего клиента, чтобы он мог построить на их основе желаемое обобщение?" Это уже практический вопрос.

Мужчина: Если уже имеющиеся у клиента обобщения построены на неприятных переживаниях, можно привести ему примеры переживаний противоположного рода.

Правильно, это подействует. Я считаю, что обучение может происходить разными способами. Один из лучших способов обучить сознание чему-либо - привести примеры, опровергающие представления клиента. В нашей книге "Волшебное Я" содержится прекрасный пример такого образа действий. В одной из наших групп была женщина, которая не могла никому отказать, сказать "нет". Она легла на пол и стала кричать, жалуясь на свою беспомощность и на то, что люди не замечают ее, проходят мимо. Я спросил ее: "Что вы имеете в виду, когда говорите, что люди проходят мимо вас?" - и пошел через комнату по направлению к ней, делая вид, что собираюсь наступить на нее. С тех пор, по крайней мере, пока она находилась в группе, она остерегалась вести себя подобным образом.

Она рассказала мне, что живет с двумя другими женщинами, которые заставляют ее все делать, подгоняют и понуждают ее. Я спросил: "Почему же вам до сих пор не пришло в голову просто повернуться и сказать: "Я этого не сделаю"?"

Сказав это, я вызвал одну из сильнейших несловесных реакций из всех, которые я когда-либо видел. Она побледнела еще сильнее и сказала: "Я не могу так сказать". Я спросил: "Что именно вы не можете сказать?" Она ответила: "Я не могу сказать им "нет"". Тогда я спросил: "Что ж такого случится, если вы не вымоете посуду или не сделаете чего-нибудь еще?" Она ответила: "О, это просто невозможно".

Она закончила тем, что рассказала нам одну из тех историй, которые чаще всего приходится выслушивать психотерапевтам. Она научилась не говорить "нет", когда была еще маленькой девочкой. Однажды, когда она собиралась идти в магазин со своей матерью, ее отец сказал: "Почему ты не останешься дома, со мной?" Она ответила: "Нет. Я пойду с мамой". Она ушла с мамой, а когда они вернулись в квартиру, ее отец лежал на полу в луже крови. Его рука была вытянута так, как будто он на два дюйма не дотянулся до телефона. Отец ее был алкоголиком и умер незадолго перед тем, как они пришли.

После этого она уже никогда не говорила "нет". Поэтому она, скорее всего, недолго сохраняла девственность. Она стала гомосексуалисткой, и это показалось мне весьма любопытным. Так одного



Преврати свой интеллектуальный потенциал в прибыль

переживания, связанного с ее отцом, оказалось для нее достаточно, чтобы построить такое обобщение: "Если я скажу кому-нибудь "нет", этот человек умрет".

Я поставил ее в "двусмысленное положение", попросив ее попробовать сказать "нет" кому-нибудь из присутствующих. Она сказала: "Нет, я этого не сделаю". Тогда я спросил: "Я умер?" Она переспросила: "Что вы сказали?" И я ответил ей: "Вы только что сказали мне "нет". Я умер от этого?" С ней произошел целый ряд заметных наружных изменений, после чего она ответила: "Ну, вы даете, доктор!"

Я заставил ее испытать переживание, опровергающее ее обобщение: "Если я скажу "нет", человек умрет". Теперь она уже могла сказать "нет" мне, потому что знала, что я от этого не умру - но все еще не могла сказать "нет" кому-нибудь другому. Тогда я попросил присутствующих подходить к ней и просить сказать им "нет". Таким образом я построил более широкую базу переживаний, дающую ей больший выбор действий.

Работа с ней заняла очень много времени. Видите ли, когда вы знаете, что ошиблись, но не знаете, что предпринять дальше, в этом есть что-то ужасное. Я не знал тогда, как в этом случае применить гипноз. Если бы я знал, как применить гипноз, мне удалось бы изменить ее обобщение гораздо более легким, изящным способом, не причиняя боли, без борьбы.

Позвольте мне предложить еще один способ построения обобщений. Каждый раз, когда вы воспринимаете что-либо как н_о_в_о_е, вы уже знаете, как построить новое обобщение, связанное с этим новым фактом. Определив что-либо как "новое", вы можете построить обобщение, не требующее разрушения или изменения уже существующих обобщений. Приведите пример ситуации, в которой можно применить этот способ.

Мужчина: Наверное, вы так работаете с детьми?

Может быть. Но я хочу, чтобы вы привели мне совершенно определенный пример.

Мужчина: Когда вы учите кого-либо умножению, и ваш ученик еще ничего об этом не знает, вы тем самым даете ему обобщенное представление о процессе умножения, которое не требует разрушения какого-либо из уже имеющихся у него обобщений.

Правильно.

Джуди: Я не согласна с этим. Я думаю, что вы не разрушаете никаких обобщений, когда обучаете сложению. Но когда я обучаю моих детей умножению, я вывожу принцип умножения из принципа сложения. Я говорю им, что умножение

- это что-то вроде сложения, только делается немножко не так. Так что я думаю, в этом случае имеющиеся обобщения изменяются.

Иногда случается, что гипнотические коммуникации возникают и в ходе нашей беседы, не правда ли? Джуди, по сути дела, сказала сейчас: "Обучая своих детей умножению, я действительно разрушаю существующие обобщения, п_о_т_о_м_у_ ч_т_о_ г_о_в_о_р_ю_ и_м_, ч_т_о_у_м_н_о_ж_е_н_и_е_ п_р_о_ц_е_с_с_, п_о_д_о_б_н_ы_й_ с_л_о_ж_е_н_и_ю_". Разумеется, я согласен с ее объяснением. Причина здесь кроется в том, что Джуди представляет себе умножение и сложение как взаимосвязанные процессы, говорит своим детям о том, что они связаны между собой, и тем самым разрушает уже имеющиеся обобщения. Конечно, эти процессы с_в_я_з_а_н_ы_ между собой, но не больше и не меньше, чем сложение связано с вычитанием, делением, возведением в



Преврати свой интеллектуальный потенциал в прибыль

степень или чем-нибудь еще. Если бы она учила умножению как совершенно новой вещи, ей не пришлось бы разрушать никаких обобщений.

Мужчина: Примером может быть и то, что мы делаем здесь. Когда я пришел сюда, оказалось, что до сих пор я ничего не знал о трансе. Для меня такое обучение совершенно ново, но мне не пришлось разрушать собственные обобщения, касающиеся жизни, действий, развития. Как только я усвоил, что в данной ситуации невозможно отправляться от уже существующих обобщений, я начал создавать новые.

Я предположил, что существуют по крайней мере два способа построения новых обобщений. В одном случае следует разрушить уже существующее обобщение, в другом - просто построить новое. Видите ли, замечательный факт состоит в том, что один и тот же человек может пользоваться обобщениями, несовместимыми друг с другом, противоречащими друг другу. Ничто не предохраняет его от такого образа действий. Целое направление в психотерапии основывается на том, чтобы помочь человеку избавиться от несовместимых обобщений и тем самым выработать непротиворечивое, цельное поведение. Согласно с этим принципом, достоверное, соответствующее действительности поведение есть поведение полностью последовательное, логичное.

При этом не возникает необходимости разрушать имеющиеся обобщения или заставлять человека быть полностью последовательным в своих поступках. Гораздо проще определить что-либо как "новое", такое, относительно чего у пациента нет никаких обобщений и, следовательно, никаких ограничений. Это не означает, что пациент узнает, как ему действовать в дальнейшем - нет, это означает, что новый для него факт не вызовет в нем никаких противоречий.

Еще один замечательный факт состоит в том, что вы можете определить для себя как "новое" все, что содержит в себе хоть что-нибудь новое. Например, если ваше обобщение заключается в том, что вы "не можете ужиться с вашей женой (или с мужем)", вы можете подразумевать под словом "ужиться" и нечто другое. Вы можете построить взаимосвязь совершенно нового типа, отличающуюся от всего, что вы знали раньше, потому что вы уже начали понимать в этом нечто, о чем не подозревали прежде. Прежде вы пытались преодолеть обстоятельства. Вы пытались отстоять свою точку зрения, оставаться правым. Вы никогда не останавливались и не задумывались о том, как следовало бы поступать вам и вашей жене (или мужу) для того, чтобы действия каждого из вас не противоречили желаниям другого.

Если я извлеку из вашей ситуации новый для вас вывод и обучу вас - и на сознательном, и на подсознательном уровне - тому, как именно следует себя вести в этой ситуации, уже имеющиеся ограничения будут только способствовать решению вашей проблемы. Они не будут иметь отношения к вашему новому обобщению; эти ограничения относятся только к тому, что вы уже привыкли делать, к тому, что не давало положительных результатов. В этом смысле недостатки могут стать весьма ценностями качествами.

Другой способ построения подсознательных обобщений заключается в приобретении всеобъемлющих методов познания. В Древней Греции существовало тайное общество, занимавшееся тем, что тогда называлось математикой. Теперь под словом "математика" подразумевают науку, но еще сравнительно недавно людей, занимающихся математикой, считали колдунами - и они сами считали себя чем-то вроде волшебников. Математика воспринималась как нечто подобное черной магии или тайному вероучению. Математики тех времен обнаружили, что существует два вида чисел.



Преврати свой интеллектуальный потенциал в прибыль

Сначала они выяснили, что существуют положительные числа, затем обнаружили процесс вычитания, а вычитание повлекло за собой существование отрицательных чисел. Это внесло раскол в ряды математиков. Некоторые из них полагали, что все действия выводятся из процесса сложения. Другие были убеждены, что числа следует считать объектом вычитания. Приверженцы этих двух точек зрения вели бесконечные споры, доказывая свою правоту.

Затем явился некто и сказал: "Послушайте, можно оба этих принципа свести в одну схему и назвать ее алгеброй". Идея алгебры не потребовала разрушения чьих-либо представлений и никого не возмутила. Она потребовала только объединения, создания более широкой картины вещей.

Я часто заходил в разные психотерапевтические группы, чтобы посмотреть, как работают другие психотерапевты. На одном семинаре всех нас собрали в одной комнате и объявили нам, что все мы сопляки и ничтожества. Нам сказали, что мы ничтожества потому, что плохо относимся к самим себе. Нам сказали, что если мы испытываем иногда замешательство и беспомощность, если нам не кажется, что мы стоящие люди, то мы просто болваны. Мы болваны, потому что у нас есть другая возможность - возможность относиться к себе хорошо.

Изо дня в день нас подвергали этой жестокой пытке - предполагалось, что каким-то образом это поможет нам чувствовать себя лучше. Нас не учили тому, что уважать себя и не уважать, чувствовать себя хорошо и чувствовать себя плохо - все это части чего-то большего, что называется о_б_р_а_т_н_о_й_ _с_в_я_з_ъ_ю_. Видите ли, если вы относитесь к себе плохо, но это не приводит вас к мысли, что нужно изменить свое поведение так, чтобы чувствовать себя хорошо, это ни к чему не приведет и ничему не поможет. Если вы относитесь к себе хорошо, но причиняете страдания окружающим людям и не знаете об этом, потому что у вас нет обратной связи - это в равной степени бессмысленно. Потому что относиться к себе хорошо - это не то же самое, что поступать хорошо; и если вы поступаете хорошо, это не значит, что вы после этого почувствуете себя лучше.

Из всего, что я наблюдал в людях, пожалуй, больше всего меня потрясло то обстоятельство, что люди, намеревавшиеся любить друг друга, ссорятся. Они ссорятся, и при этом делают такие вещи, что их взаимоотношения действительно становятся невозможными, и надолго. Обычно это происходит потому, что люди забывают, зачем они вместе, что они хотели делать вместе. Они забывают, что стали жить вместе потому, что хотели откровенных и близких отношений. Забвение усыпляет их разум, и они начинают спорить о том, куда им следует поехать в отпуск, как нужно воспитывать детей, кто должен выносить мусор и о прочих важных мелочах. И они на самом деле делают друг друга несчастными, и преуспевают в этом занятии. Они забыли нечто, неотторжимое от всего жизненного опыта, они забыли, в чем смысл их жизни.

Теперь я хочу привести вам пример более традиционного гипноза, потому что слишком многие из вас погрузились в себя и не замечают происходящего. Я хотел бы, чтобы кто-нибудь из присутствующих вызвался выйти на сцену. В том, чтобы сидеть в кресле на сцене, есть некоторые преимущества - вы сможете видеть, как человек переходит из одного состояния сознания в другое, а они смогут видеть только одного человека - вас. Кто из присутствующих хочет быть добровольцем? Отлично. Как вас зовут?

Женщина: Линда.

Хорошо. Линда, вы замужем? (Да). Не могли бы вы подумать о чем-нибудь в поведении вашего мужа, что вызывает у вас чувство неприязни? Конечно, вам не нужно говорить нам, о чем именно вы



Преврати свой интеллектуальный потенциал в прибыль

будете думать, но я хотел бы, чтобы вы вообразили себе какую-нибудь черту в поведении вашего мужа, которая вызывает у вас идиосинкразию, неприятие - может быть, это какая-либо интонация в его речи, или привычный для него жест, манера себя вести - которая вам неприятна. Если он не делает этого, вы не чувствуете к нему неприязни, но способность положительно, доброжелательно реагировать на такое его поведение в будущем намного облегчила бы вам жизнь. Он будет вести себя по-прежнему, но вместо того, чтобы чувствовать себя плохо от этого, вы сможете продолжать радоваться жизни - больше того, вам будет еще приятнее жить...

Итак, послушайте меня. Закройте глаза и вообразите себе такое время и место, в котором ваш муж вел себя таким образом. И когда вы увидите его таким, я хочу, чтобы вы были уверены... что вы можете различить, какая из его рук движется больше... вспоминая, замечаете, как именно он одет... и в какое приблизительно время дня все это было...

Эти вещи сами по себе, конечно, не так уж важны... то, что при этом на самом деле важно... не обязательно... представляет собой какую-нибудь вещь... Потому что в вашем прошлом, в вашей памяти... хранится переживание... в котором то, о чем вы думаете, было абсолютным фактом... противоречащим тому, во что вы поверили позже... Такова природа времени... Время изменяет все... Действительно, если бы не было времени... ничто вообще не изменялось бы... Свет не может существовать без движения... и движение не может существовать без времени...

Теперь я хочу, чтобы вы начали идти - далеко, далеко назад, возвращаться в свое детство, и я хочу, чтобы вы обнаружили в своем детстве давно ушедшие приятные воспоминания, о которых вы не вспоминали долгие годы... Потому что в вашем детстве... с вами случались разные вещи, многое вещей... радостных вещей... и важных вещей... Теперь самая важная вещь заключается в том... что ваше подсознание... н_а_ч_и_н_а_е_т_ _у_ч_и_т_ь_с_я_... отделять... одну вещь от другой... начинает работать активно... и перебирать воспоминания вашего детства... чтобы найти одно из них... более чем... приятное...

И я хочу... чтобы вы радовались этому поиску... так нужно... Когда вы н_а_й_д_е_т_е_ _э_т_о_
п_р_и_я_т_н_о_е_ _в_о_с_п_о_м_и_н_а_н_и_е_... я хочу, чтобы вы пережили те чувства... которые испытывали тогда... Погрузитесь в это воспоминание... Замечайте запах и звуки... и вкус того, что происходит... Потому что погрузившись в это воспоминание... ваше сознание наслаждается... И все, что происходит в этом воспоминании... - основание, на котором ваше подсознание... сможет построить совершенно новое понимание...

Итак, в этом воспоминании... приятном воспоминании... нечто происходит... Знаете ли вы, как называется то, что происходит?.. Правильно... Запомните это слово... Эту фразу... которую вы сможете в_с_п_о_м_н_и_т_ь потом. Теперь, вспоминая свою жизнь... вы переходите от одного воспоминания к другому... Только это еще не воспоминания, пока что это переживания... И тем временем, пока вы переходите от одного переживания к другому... вы обнаружите одно из них, радостное переживание... но, когда вы найдете его, ваша радость превратится в нечто другое... потому что тогда у вас было и множество очень неприятных переживаний... некоторые из них испугали вас... с некоторыми из них вы боролись всю жизнь... из них вы научились многому в вашей жизни. Так оно и должно быть...

И когда вы снова испытываете такие переживания, вы говорите себе: "Это никогда не повторится"... И время шло... и эти неприятные переживания ушли в прошлое, растворились, они



Преврати свой интеллектуальный потенциал в прибыль

стали основой... для ясного понимания того... как надо успешно бороться за место под солнцем... Это полезно... Однако это далеко не так полезно... как если бы вы произнесли ту фразу... которой назвали свое приятное воспоминание... Скажите себе эту фразу... и когда вы ее произнесете... вы сможете вернуться в это воспоминание опять... Так оно и должно быть... Погружайтесь снова... в это приятное воспоминание... И снова испытайте удовольствие... Так оно и должно быть... Потому что вы забыли кое-что сделать... Большинство людей забывает...

Когда вы переходите от приятного переживания к неприятному, вы не используете пережитую радость как образец для подражания... С другой стороны, когда вы оставляете неприятное переживание и переходите к приятному, неприятное ощущение вы так или иначе уносите с собой, это легче сделать... Конечно, может быть, это глупо, но легче поступить именно так... И если вы немного подождете... и глубоко вздохнете... и дадите этому неприятному воспоминанию окончательно исчезнуть... и станете двигаться дальше... возвращаясь к тому приятному воспоминанию... к тому радостному воспоминанию... и когда вы уже погрузились в это воспоминание... вы говорите себе... "Я никогда больше этого не забуду"... Потому что некоторые вещи... - это источник... того, что вы хотите взять с собой, чтобы это было всегда в вашем распоряжении... И некоторые вещи тяготят вас... и они б_о_л_ь_ш_е_ _н_е_ _н_у_ж_н_ы_...

Давным-давно... моя тетушка говорила мне... что, когда бы ни случилось что-нибудь плохое... я должен это запомнить и никогда этого не забывать, потому что если я это забуду... это случится опять... Если бы я мог последовать ее совету... я потратил бы очень много времени, пытаясь вспомнить огромное множество плохих вещей. Но если у вас было плохое переживание, и вы сказали себе: "Это никогда не повторится"... вы можете надеяться на свое подсознание, которое подскажет вам, чего избегать в будущем... И если вы говорите себе: "Я только что забыла взять с собой то приятное воспоминание и снова почувствовала все эти неприятные ощущения, и я н_и_к_о_г_д_а_ не сделаю э_т_о_г_о_ _с_н_о_в_а_"... вы можете в_о_з_в_р_а_т_и_т_ь_с_я_ _к_р_а_д_о_с_т_и_... погрузиться в приятное воспоминание... и, может быть, вспомнить другое, еще более приятное воспоминание... Найдите воспоминание, которое, может быть, даже приведет вас в смущение, над которым вы смеетесь, или которое смеется над вами... может быть, в нем много нежности... а может быть, в нем много веселья... Вы прошли через детство... и теперь вам уже пятнадцать лет... и вот вы уже взрослая... Вы, так сказать, справились с этим... Но раз уж вы справились с этим... тогда зачем вам расставаться с теми приятными вещами, которые вы узнали?.. Гораздо лучше и полезнее взять их с собой...

Всмогитесь - какое из всех воспоминаний, обнаруженных вашим подсознанием, самое приятное... Вы можете вспоминать и сознательно, но подсознательно вы умеете отбирать воспоминания гораздо быстрее... и гораздо успешнее... Ваше подсознание знает о ваших переживаниях гораздо больше, чем я... и с высокой скоростью перебирает воспоминания... и выбирает одно из них, о котором ваше сознание никогда не думало, приятнейшее, единственное в своем роде... подсознание может выбрать и несколько воспоминаний, если таков будет его выбор... Оно позволит вам предоставить отрывок одного из воспоминаний... подробность другого: оно может возбудить в вас целую последовательность приятных воспоминаний...

И когда оно это д_е_л_а_е_т_... вы не можете проследить за этим... но это то же самое, что вы делали в детстве каждый день... первые четыре года вашей жизни... и каждый день делаете до сих



Преврати свой интеллектуальный потенциал в прибыль

пор... Вы не перебираете переживания и воспоминания, пытаясь определить их смысл... так, чтобы это было полезно... И если вы найдете эту нить... это позволит вам почувствовать себя хорошо... после того, как очень медленно, постепенно почувствуете тепло ваших ладоней... начиная постепенно прикасаться одной рукой к другой... тепло и поверхность кожи...

И теперь, когда вы сложили ладони вместе, я хочу, чтобы вы увидели вашего мужа делающим то, что вызывает у вас неприятие, идиосинкразию... то, что вам не нравилось раньше... и я хочу, чтобы вы смотрели на то, как он это делает... и сохраняли эти приятные ощущения... и понимали, как хорошо чувствовать, что у вас есть что-то особенное, единственное в мире... Так оно и должно быть... Наилучшее из переживаний, какие вообще могут быть у человека - это чувствовать... что есть кто-то особенный, единственный в мире, существующий только для него...

Видите ли, вы могли бы заметить одну вещь... что, когда вы находитесь в одной комнате с женщиной, у которой на руках ее ребенок... и вы смотрите на ее лицо... в этом лице есть нечто очень особенное... и очень значительное... И это особенное качество - и есть нечто необычайно важное...

Теперь... когда я уже многие годы работаю с людьми... мне приходится видеть многих, кто об этом забывает... мне приходится видеть матерей, которые кричат на своих детей, кричат в присутствии меня - они бранят их, бьют их, они заставляют их ненавидеть себя... Они забыли это _о_с_о_б_е_н_н_о_е_ _ч_у_в_с_т_в_о_, они думают, что говорят о более важных вещах... Это ужасное опустошение в людях...

Когда вы увидите вашего мужа, делающего то, что вызывает у вас идиосинкразию... сжимайте ваши ладони... и когда вы почувствуете это приятное ощущение в себе, эту счастливую нить радости, значит, вы не просто сжали руки, вы держите в них что-то особенное...

Теперь я не знаю... чувствуете ли вы, что способны позволить себе... поступать иначе... но я знаю из опыта всей моей жизни, насколько важно для меня... уметь ценить все качества, радоваться всем качествам особенного для меня человека... единственного, индивидуального... не только некоторые из этих качеств - потому что вы учитесь как раз тому, что этого недостаточно, _н_е_ _т_о_м_у_, что ваше подсознание может помочь вам выбрать одну черту поведения и сделать ее терпимой, удовлетворительной... а тому, что ваше подсознание сможет _ц_е_ _н_и_т_ь_ любую неприемлемую, неприятную черту поведения...

Я помню, что, когда я был молод... я не любил хлебные корочки... И когда я брал в руки бутерброд, я сразу отрывал корку и скормливал ее собаке... Я делал это украдкой, потому что моя мать считала, что корочка этого "чудесного хлеба" очень питательна... Моя мать была весьма наивной женщиной. Но прошло время, и я обнаружил, что есть и такие сорта хлеба, у которых действительно вкусная корочка. Например, у французского хлеба, который выпекают в Сан-Франциско, у некоторых сортов пшеничного хлеба, и еще у некоторых зажаристых пирожных этакого странного, причудливого вида. Да, я обнаружил, что прошло время, и мои _в_к_у_с_ы_... _и_з_м_е_н_и_л_и_с_ь_... одно сменилось другим... и по мере того, как _в_а_ш_и_ _в_к_у_с_ы_ _и_з_м_е_н_я_ю_т_с_я_ и вы учитесь ценить нечто, что вы прежде не ценили... это позволяет вам... все яснее сознавать... что именно... делает это нечто очень важным.

И, сверх всего этого... существует еще нечто, оно приближается... - вы начинаете... процесс... который сможете продолжать многие годы... процесс обучения использованию ваших подсознательных способностей... погружаться в глубокий транс, если вы этого захотите... или просто



Преврати свой интеллектуальный потенциал в прибыль

сообщаться... с подсознательными сторонами вашей личности... для того, чтобы учиться... и изменяться...

Теперь вам может помочь еще кое-что... вы можете осознать... сопротивление, которое оказывает одна ваша нога другой... Если вы очень медленно начнете двигать правую ногу, вы сможете подняться... Но если вы оставите правую ногу неподвижной... и начнете двигать левой ногой, произойдет нечто другое... Попытайтесь... Не правда ли, это любопытно?.. Почему бы вам теперь не использовать правую ногу?.. И, под собственным контролем и управлением, возвращайтесь сюда, в Большой Бальный Зал. Отлично, благодарю вас. Вы можете вернуться на свое место.

То, что я только что проделал с Линдой, можно назвать по-разному, потому что я применил множество различных приемов. Некоторые приемы были явными и прямолинейными, некоторые - нет. На простейшем уровне все это было процессуальной инструкцией. Инструкция эта включала в себя гипнотические словесные шаблоны и, посредством нескольких последовательных этапов, привела Линду к обучению.

То, что я делал, можно назвать и повторным зацеплением. Я вызвал положительные переживания и приложил их к тем ситуациям, в которых муж Линды вызывал у нее раздражение. Я проинструктировал ее об этом словесно, но словесная часть моей инструкции была наименее важной для получения реакций. Я осуществлял также интонационное зацепление: я использовал одну интонацию для зацепления положительных переживаний из ее прошлого, и другую интонацию - для зацепления того, что делает ее муж. Затем, когда я говорил о поведении мужа, я постепенно изменил интонацию, и она стала такой, как та, с помощью которой я описывал ее положительные воспоминания, в результате чего Линда выработала новую реакцию на поведение своего мужа.

Вместе с тем я осуществил переработку (повторное вложение) содержания: я изменил смысл поведения мужа. Теперь, когда она услышит и увидит, как ее муж делает вещи, которые ей раньше не нравились, она просто будет констатировать для себя тот факт, что ее муж - единственный человек в мире, существующий специально для нее.

Я включил в наведение и другие шаблоны из тех, о которых мы уже говорили здесь, и такие, которым мы сознательно не обучались. Среди последних я использовал один очень сложный шаблон, в котором применил метафору такого типа, который редко демонстрировался здесь до сих пор. Видите ли, существует два типа метафор. Один из них основан на изоморфизме. Например, если ко мне подходит женщина, у которой есть две дочери, и эти дочери ссорятся между собой, я могу рассказать ей историю о садовнике, у которого в саду растут два розовых куста, причем эти кусты переплелись между собой. Применяя изоморфическую метафору для наведения измененных состояний, вы рассказываете историю, однозначно взаимосвязанную с тем, что происходит, и затем либо выводите из нее определенное решение, либо предусматриваете очень неопределенное, "разомкнутое" решение. Об этом типе метафор вы можете прочесть в книге Дэвида Гордона "Терапевтические метафоры".

Существуют и метафоры другого типа, вызывающие реакции, на самом деле представляющие собой исполнение приказа сделать что-либо или не делать чего-либо. Истории такого типа вызывают в клиенте реакции, не обязательно связанные с каким-либо событием из его личной жизни. В этом случае я могу, например, рассказать такую историю: я знаю человека, который был абсолютно убежден, что правильно действует в каких-то определенных ситуациях. Я, он и еще несколько человек



Преврати свой интеллектуальный потенциал в прибыль

вместе работали над созданием одного компьютера, причем у каждого из нас была своя идея относительно того, как это делать. Этот человек решил что-то такое сделать с трансформатором, что ни у кого из нас и в мыслях не было делать. Когда мы выразили свое несогласие, он закричал на нас и сказал, что даже времени не станет тратить на разговоры с нами по поводу этого дела. Он сказал, что на этом деле собаку съел, а мы ничего не знаем и ничего в этом не понимаем. После этого он подошел, взял этот трансформатор, подключил к сети, повернул выключатель, его ударило током, и он умер.

Метафоры такого типа сильно отличаются от изоморфических. Например, в данном случае была бы вызвана реакция опасения, нежелания делать что-либо. Это преувеличенный пример того же, что я сказал Линде относительно матерей, которые забыли, для чего имеют детей.

Я использовал и другие метафоры такого рода. Я рассказал историю о самом себе, о том, как мои вкусы изменялись по мере того, как я становился взрослее. История эта не имеет отношения к личному опыту Линды, насколько я знаю - она просто вызывает реакцию, реакцию на спонтанное изменение действительности. Реакции такого рода очень полезны при гипнотическом внушении.

Такие метафоры особенно эффективны, если вы используете для получения реакций истории универсального типа. Под универсальными я подразумеваю истории, которые каждый может связать со своим личным опытом, и следовательно, каждый отреагирует так и не иначе. Почти все люди пережили увлечение каким-нибудь видом пищи, а затем разочаровались в нем - или наоборот - так что я знаю заранее, что, описывая подобное переживание, я вызову почти у всех одну и ту же реакцию: клиенту будет доступно переживание, означающее, что окружающие вещи постоянно и постепенно изменяются, что это возможно.

Милтон Эриксон обычно использовал этот шаблон весьма успешно. Он вводил пациента в состояние транса и начинал рассказывать ему, как в первый раз пошел в школу и познакомился с алфавитом: "Сперва это показалось мне непреодолимо трудной задачей. Но теперь каждая буква сформировала перманентный (долгоживущий) образ в сознании, и алфавит стал основой для чтения и письма".

Это универсальный пример для людей, существующих в рамках нашей культуры, пример того, как трудное становится легким. Даже если это на самом деле происходило совсем не так, взрослому человеку, когда он обращается к своему прошлому, кажется, что это происходило именно так. Это означает, что такое переживание вы можете использовать, работая с кем угодно, и вызовете реакцию, подсказывающую, что трудное - что бы это ни было - в конце концов станет легким. Когда люди просят помочь им измениться, будьте уверены - им изменение представляется весьма нелегким процессом. И в этом случае можно очень удачно применить метафору, поясняющую, как нечто трудное становится легким.

Эриксон часто говорил своим клиентам о том, что значит быть маленьким ребенком. Он говорил: "Когда вы были еще младенцем, сначала вы научились ползать, вы ползали и рассматривали туфли и ножки стола, и видели весь мир с определенной точки зрения. Когда же вы встали на ноги в первый раз, у вас сразу появился целый ряд новых представлений о действительности. Вы увидели мир совсем другим. Когда вы изогнулись и посмотрели на мир вверх ногами, он опять показался вам совсем другим. По мере того, как менялись ваши возможности, вы могли приобретать новые представления. И по мере того, как менялись ваши представления, у вас появлялись все новые

104



Преврати свой интеллектуальный потенциал в прибыль

"возможности". Описание такого рода на самом деле представляет инструкцию сделать что-нибудь - изменить свои представления. Эриксон описывает переживание, которое, без всякого сомнения, испытывал каждый из нас, и каждый из нас думает, что это было нетрудно. "Может быть, вы вспомните, как были ребенком, или подумаете о том, что значит замечать не только ковер, его маленькие таинственные волокна... вспомните, как в один прекрасный день вы научились стоять. Возможно, вы держались за чьи-нибудь пальцы или за спинку кровати и разглядывали окружающий мир. Вы могли уже не только смотреть вниз или вверх

- вы могли смотреть прямо вперед. И все, что вы видели, казалось вам совершенно незнакомым. После этого изменился ваш образ действий, изменились ваши интересы, изменился ваш способ рассматривать вещи".

Когда вы рассказываете подобную историю, не имеет значения, соответствует ли в точности происходящее тому, о чем вы говорите. Главное в том, что взрослые обращаются к прошлому, пытаются представить себе, что значит быть ребенком, им к_а_ж_е_т_с_я, что все это могло бы происходить. Это означает, что все взрослые выработают одну и ту же универсальную реакцию в ответ на такого рода историю. Если вы просите кого-либо вообразить себе подобное переживание, а затем все, что вы говорите об этом переживании, служит образной основой для последующего изменения, решения какой-либо частной проблемы, - такая последовательность представляет собой команду, приказ.

В рамках настоящего семинара мы не будем подробно останавливаться на метафорах такого типа. Однако вы сможете работать с клиентами еще успешнее и воздействовать гораздо сильнее, если примените такие метафоры описанным, очень простым способом. Вы можете подумать заранее о том, какого рода реакции вы хотели бы получить для того, чтобы легче произвести необходимые вам изменения. Затем придумайте универсальные переживания, включающие в себя такие реакции, и опишите эти переживания своим клиентам после того, как введете их в состояние транса.

При гипнотическом внушении очень полезно вызвать еще одну реакцию - она вызывается переживанием, которое испытывает клиент, когда вы говорите, что его подсознание мудро, и он может на него положиться. Каковы универсальные переживания, на которые люди реагируют приемлемым образом, и при этом не думают о них сознательно?.. Например, вы можете рассказать о том, что во время бега мы не думаем об этом, но наше тело знает, когда сердцу биться быстрее, когда участиться дыханию, и когда они должны опять замедлиться. Сознательно вы совершенно не задумываетесь о том, с какой быстротой должно биться ваше сердце для того, чтобы доставить необходимое количество кислорода к мышечным клеткам - и в этом нет никакой нужды, потому что ваше подсознание полностью осведомлено о том, как и когда подобные вещи должны происходить.

V. П_е_р_е_р_а_б_о_т_к_а_в_с_о_с_т_о_я_н_и_и_т_р_а_н_с_а_
В_в_е_д_е_н_и_е_

Сегодня днем я хотел бы затратить некоторое время для того, чтобы научить вас переработке (повторному вложению содержания). Я хотел бы также научить вас управлять возбуждением сигналов "да" и "нет", потому что если вы будете знать, как это делается, вы сможете осуществлять любую процедуру в состоянии транса и поддерживать при этом постоянную и прочную обратную связь. Но сперва я хотел бы сделать некоторое отступление.



Преврати свой интеллектуальный потенциал в прибыль

Кто из вас работал когда-нибудь с клиентом, страдающим истерическим параличом (бессилием) или чем-нибудь в этом роде? Многие думают, что такие вещи случаются редко, но это не так. Это очень любопытная проблема. Когда я впервые встретился со случаем истерического паралича, меня это буквально заворожило. Я читал, что Милтон Эриксон умел переводить истерический паралич с одной половины тела на другую, с одной части тела на другую. Я всегда хотел научиться этому.

Когда, наконец, мне попался клиент с истерическим параличом, я решил попытаться проделать что-нибудь вроде того, что делал Эриксон. Я загипнотизировал ее (это была женщина), и перевел паралич с одной руки на другую. Когда она выходила из моего кабинета, она могла действовать левой рукой, которая находилась без движения вот уже три года. Но, в то же время, ее правая рука была полностью парализована. Я был удовлетворен и попросил ее прийти ко мне на следующий день.

Разумеется, она была в некотором смятении, потому что изменение ее состояния в параличе сделало для нее очевидным, что ее паралич - это истерическое качество. До сих пор - невзирая на то, что говорили ей врачи - она полагала, что ее паралич не имеет отношения к сознанию. Врачи все время говорили ей: "Вы себе это вообразили", - но она-то знала, что паралич у нее в руке. Но когда он переместился в другую руку, верить, что дело т_о_л_ь_к_о в ее руке, стало несколько трудновато.

На следующий день я переместил паралич из ее руки в ногу. К выходу она проковыляла, зато обе руки у нее работали превосходно. Я привел ее в еще большее смятение. Перемещение паралича в совершенно иное место имело очень важные последствия. Она верила в нечто, но я представил ей примеры, опровергающие ее веру. Она верила, что ее трудности не имеют отношения к ее сознанию. Когда кто-нибудь, работающий головой, а не руками, делает так, что вы приходите к нему с параличом в одной руке, а выходите с параличом в другой, и на следующий день уходите от него с параличом в ноге - у вас возникает намерение спросить себя: в самом ли деле ваши проблемы физиологического характера, или здесь что-то другое? Это не только послужило примером, противоречащим ее предрассудкам, но и начало учить ее тому, что паралич сам по себе - вещь изменяющаяся.

Я предполагал, что паралич играет некоторую роль в ее жизни, но, вместо того, чтобы выяснить эту роль и пытаться изъять паралич полностью, я снова переместил его. Кончилось все это тем, что она вышла из моего кабинета, горько оплакивая свои парализованные ногти! Как бы вы чувствовали себя, если бы ногти на ваших пальцах были парализованы? Как же это получается - вы начали с того, что у вас парализована рука, а кончили тем, что ногти н_а_к_а_ж_д_о_м_о_т_д_е_л_ь_н_о_м_п_а_л_ь_ц_е_в_а_ш_и_х_р_у_к_ парализованы!

Когда Эриксон писал о том, что ему удалось переместить истерический паралич из одной части тела пациента в другую, он стремился опровергнуть главный довод тех, кто критикует гипноз как лечебную процедуру. Критика эта заключается в том, что гипноз излечивает только симптомы заболевания, но не удовлетворяет "основные нужды" клиента, и следовательно, в результате гипнотического "лечения" полного излечения не происходит, а возникают лишь другие симптомы того же явления.

Представление о "нуждах" клиента выводится из работ Фрейда. Он полагал, что все люди нуждаются в некоторых определенных вещах. В те дни выражение "нужда, необходимость" воспринималось как формулировка, хорошо описывающая то, что происходит в сознании человека.



Преврати свой интеллектуальный потенциал в прибыль

Считалось, что если человек в чем-нибудь нуждается, то с этим уже ничего сделать нельзя. Вопрос был только в том, в чем эта нужда выражается, как ее удовлетворить.

К примеру, - гласит эта теория, - человек нуждается в том, чтобы окружающие обращали на него внимание. Если такая нужда не удовлетворяется, человек начинает дразнить, оскорблять окружающих или делать что-нибудь еще, чтобы привлечь к себе внимание. Раздразнив окружающих, вы, якобы, получите "косвенное удовлетворение", "дополнительный выигрыш", обратив на себя внимание. Если же вы нуждаетесь, чтобы окружающие взяли на себя часть ваших обязанностей и ухаживали за вами, то у вас, согласно с теорией Фрейда, может развиться паралич руки.

Задолго до Фрейда один смышленый малый по фамилии Месмер проделывал вещи, которые Фрейду были не по зубам. Работая с пациентом, страдающим истерическим параличом, Месмер излечивал его, заставляя паралич "выйти наружу", - и, как ни странно, у его пациентов после этого не возникало никаких проблем другого рода.

Фрейд утверждал, что если мы излечили паралич руки как отдельный симптом, этот симптом о_б_я_з_а_т_е_л_ь_н_о_ проявится впоследствии каким-либо другим образом. То есть, если паралич руки исчезнет, то лицо пациента, например, сплошь покроется прыщами. Фрейд даже придумал название этому явлению: "конверсия" (превращение). Существует и другое название - "замещение симптома".

Гипнотическое лечение часто обвиняют в том, что оно приводит лишь к такому замещению симптомов. Критики заявляли, что с помощью гипноза возможно устраниćь отдельный симптом, но в свое время он о_б_я_з_а_т_е_л_ь_н_о_ проявится как-либо иначе. Когда я приобрел некоторые познания в области психологии, мне захотелось проверить подобные утверждения.

Я необычайно заинтересовался гипнозом именно потому, что почти все специалисты в области психологии говорили мне: "Вам не нужно обучаться гипнозу. С помощью гипноза можно устраниćь только отдельные симптомы". Жизнь давно научила меня, что всякое явление, которого постоянно и усиленно избегают, может оказаться весьма ценным для меня - и поэтому мой интерес к гипнозу только возрос. За некоторыми исключениями, все люди стремятся избегать вещей, которые, как я заметил, действуют по-настоящему эффективно.

Мне говорят: "Вам не нужно обучаться гипнозу, потому что гипноз устраниćь только симптомы". Моя первая реакция такая: "Отлично, я хотел бы научиться излечивать хотя бы отдельные симптомы. Если я не способен на большее, мне и это может пригодиться". "Нет, нет, - говорят мне, - если вы устраниćь только отдельный симптом, он вылезет где-нибудь еще".

Я математик, и мысль о том, что можно заставить что-нибудь исчезнуть в одном месте и появиться в другом, привлекала меня сама по себе. Я подумал: "О, этому непременно нужно научиться!" Так я начал обучаться гипнозу и экспериментировать, пытаясь обнаружить, что случится, если устраниćь симптомы. Я постарался найти нескольких добровольцев, у которых были нерешенные проблемы, загипнотизировал их и заставил симптомы переместиться к_у_д_а_ _у_г_о_д_н_о_, не указывая определенного места и не делая больше ничего. Я хотел обнаружить, где именно проявятся симптомы, какова здесь система, понять, по какому закону происходит конверсия (замещение симптомов). Каждый хороший математик на моем месте задал бы себе вопрос: "Каким образом симптом "знает", где ему появиться в следующий раз?" Ничто не происходит случайно. Если уж



Преврати свой интеллектуальный потенциал в прибыль

элементарные частицы подчиняются определенным законам, то есть все основания предполагать, что законы физики распространяются и на такие симптомы.

Я стал замечать, что в том, как проявляются симптомы, имеется некоторая система. Мне показалось, что новые симптомы имеют то же _п_р_е_д_н_а_з_н_а_ч_е_н_и_е_, что и прежние. Когда я с помощью гипноза устранил чей-либо симптом, возникавший снова, он продолжал выполнять ту же функцию.

Но я заметил и другую вещь - о которой поостерегся информировать других специалистов по психологии - а именно, что симптомы возвращаются _н_е_в_с_е_г_д_а_. Если паралич руки был _е_д_и_н_с_т_в_е_н_н_ы_м_ способом для пациента привлечь к себе внимание, после того, как я гипнотизировал его и устранил этот симптом, он просто переставал привлекать внимание окружающих. И это показалось мне менее удачным исходом для пациента, чем если бы у него произошло замещение симптома.

Просматривая работы различных психотерапевтов, я вскоре заметил, что многим из них удавалось помочь пациенту, "поддержать" его, делая его личность более _о_г_р_а_н_и_ч_е_н_н_о_й_! Эту мысль трудно понять сразу. Представьте себе, однако, что у пациента атрофировано какое-либо чувство - например, он предпочитает не видеть окружающий мир, чтобы предохранить себя от огромного количества страдания и боли, которые причиняет ему жизнь. Устранив эту преграду, вы создадите эмоциональный шок, который может плохо кончиться для вашего пациента. Болезненный эмоциональный шок не кажется мне удачным исходом лечения.

Я знаю одного человека, с которым случилось нечто подобное. Клиницист, работавший с этим человеком, считал, что идеология пациента гораздо важнее, чем его переживания. Этот психотерапевт считал, что люди лучше себя чувствуют, если интенсивно воспринимают все происходящее. Поэтому он принял обучать своего клиента интенсивно реагировать, и при этом не задал себе вопроса: "Если мой пациент станет интенсивно воспринимать окружающее, что с ним произойдет, как ему вести себя после этого?" Клиницист этот не учел, что механизмы, предохраняющие его клиента от интенсивной реакции на действительность, должны выполнять свое предназначение.

Подсознательное реагирование отличается от сознательного размышлении тем, что кажется бессмысленным, но имеет определенное предназначение. Людям очень трудно представить себе разницу между смыслом и предназначением, потому что, как правило, они пытаются представить себе эту разницу сознательно. А сознательно вы пытаетесь представить себе, конечно же, смысл разницы между смыслом и предназначением, а не ее предназначение. И это наилучший способ прийти в замешательство. И так как некоторые из вас уже втянулись в этот процесс, я продолжу свою лекцию для остальных.

Предназначение - это просто функция. Что-либо выполняет функцию, если удовлетворяет чему-либо. Для чего предназначена эта функция, чему она удовлетворяет - не обязательно имеет значение. Так или иначе это происходит. Функция осуществляется в _т_е_с_а_м_ы_е_м_о_м_е_н_т_ы_ существования, когда это целесообразно для организма, или кажется целесообразным. Те из присутствующих, кто занимается врачебной практикой, могли заметить, что некоторые люди ведут себя так, как это полезно и приемлемо в пятилетнем возрасте, но никак не во взрослом состоянии. Тем не менее, они продолжают выполнять определенную программу поведения, которую в них однажды заложили.



Преврати свой интеллектуальный потенциал в прибыль

Например, бывают взрослые люди, которые плачут и жалуются на свою судьбу. Они не понимают, что слезы им больше не помогут. Плачущий ребенок, если у него психически здоровые родители, получает то, чего он хочет. Но если плачет взрослый человек, ему трудно рассчитывать на такой же результат

- с большинством людей этот номер не проходит. И он станет плакать еще и от того, что у него это не получается, и получит еще меньше.

Когда я обучился гипнозу, я решил, что устранение симптома без каких-либо последствий вполне возможно. Я загипнотизировал восемь курильщиков и избавил их всех от привычки к курению. У четырех из них это не вызвало никаких заметных последствий. Если последствия невозможны обнаружить, мне этого вполне достаточно. Если при этом остается некое подспудное "подавленное желание", "скрытая нужда", никогда не появляющаяся на поверхности, ничем не выдающая своего существования - мне нет до этого дела. Если психоаналитик фрейдистского толка скажет, что это "подавленное желание" останется у человека навсегда, я отвечу - и прекрасно, пусть остается! Если мой метод работает, меня нисколько не беспокоит, останется ли какая-то "скрытая нужда", никогда и никак не влияющая на жизнь пациента.

Однако у других четырех курильщиков, которых я избавил от их привычки, конверсия (замещение симптома) имела место. Я периодически наблюдал за состоянием этих четырех пациентов, пытаясь обнаружить, не произошло ли что-нибудь необычное, странное в их жизни, нет ли какого-нибудь нарушения в их поведении, или, может быть, произойдет неожиданно удачное изменение личности. Кроме того, я приглашал их приходить вместе и беседовать между собой у меня в кабинете - я хотел пронаблюдать, не появилось ли в их поведении каких-либо радикальных изменений, в которых они не отдают себе отчета.

У одного из курильщиков мне удалось наблюдать чрезвычайно интересную и необычную реакцию. Встретившись со мной, чтобы проинформировать меня о своем состоянии, он сказал следующее: "Все идет прекрасно. Я совершенно не нуждаюсь в сигаретах. Я чувствую себя совершенно спокойно. Никаких других проблем у меня не возникает. Кстати, доктор, вы не дадите консультаций по поводу супружеских отношений?"

Между тем, я заметил некоторое несоответствие в его коммуникациях. Поэтому я сказал ему, чтобы он сходил за своей женой и вместе с ней сразу же вернулся ко мне. Когда они пришли, я попросил их подождать в приемной и вышел из комнаты. Тогда в моей приемной была установлена скрытая телекамера, с помощью которой я мог незаметно наблюдать за пациентами. Я обнаружил, что могу узнать о пациентах гораздо больше за те пять минут, пока они сидят в приемной, чем за целый час разговора в своем кабинете. Таким образом, я немножко шпионил за пациентами. Я установил телекамеру так, что где бы ни находился пациент и куда бы он ни пошел в пределах приемной, я мог слышать и видеть все, что он делает.

Супруги сидели в приемной и ждали, и ждали - и я ждал и ждал. Я продолжал наблюдать за ними, пока не заметил нечто интересное. Оба они были вовлечены в такие сознательные действия, как чтение журналов и наблюдение происходящего за окном. Больше там нечем было заняться. Муж прохаживался по комнате, а жена смотрела на него и пыталась завязать разговор. В какой-то момент он присел рядом с ней, она открыла сумочку и достала сигарету. Она зажгла сигарету, остановилась и посмотрела на мужа. Потом затянулась и взглянула на него опять. Он заметил, что она курит, встал и



Преврати свой интеллектуальный потенциал в прибыль

отошел от нее. Она постоянно пыталась вовлечь его в разговор, но он ограничивался краткими ответами и снова погружался в чтение журнала.

Тогда я зашел в приемную, зажег сигарету, вручил ее мужчине и сказал, чтобы он закурил ее. Затем я вышел. Он взял сигарету и, хотя ему не хотелось курить, продолжал держать ее в руке. Он не стал курить сигарету, но начал разговаривать с женой. Мне стало ясно, что, скорее всего, за годы совместной жизни супруги разработали сигнальную систему, в которой сигареты играли важную роль. Позднее я произвел гипнотическое исследование этого вопроса и подтвердил, что мое предположение верно. Супруги выполняли свои ежедневные привычные обязанности независимо друг от друга до тех пор, пока кто-нибудь из них не садился перекурить. Тогда другой делал то же самое, и они обращали внимание друг на друга. После того, как я избавил мужа от привычки к курению, они не делали этого уже в течение двух недель. Они стали полностью игнорировать друг друга, потому что исчезла привычная сигнальная система. Вот хороший пример того, что само по себе не имеет смысла, но имеет вполне определенное предназначение.

Другой пациент решил прийти ко мне, потому что испытывал постоянную боль в ухе, сопровождающуюся непрерывным звоном. Все это началось у него не так уж давно, с небольшого покалывания в ухе. Потом он стал все хуже слышать этим ухом, у него начались хронические боли. Он перенес пять операций, в ходе которых были удалены все нервные окончания в области больного уха. Врачи сделали все, что смогли, удалили из уха все нервы - но в ухе продолжало звенеть, и оно болело так же сильно, как болело до всех этих операций. Врачи знали, что в ухе не осталось ничего, что могло бы испытывать боль или производить шум, и поэтому решили, что это явление психологического характера. Не сказал бы, что все, что врачи проделали с этим пациентом, очень уж меня обрадовало, но, по крайней мере, они перестали его оперировать. Следует поблагодарить их за это. Ведь они могли бы сказать и что-нибудь в таком роде: "Хорошо, значит, дело в другом ухе!" - или: "Ага, давайте перейдем к левому полушарию мозга!"

Когда этот человек пришел ко мне, он сказал: "Я уже умеюправляться с болью в ухе. Все, что я хочу - это обучиться самогипнозу, чтобы уметь легко контролировать эту боль. Сейчас это отнимает у меня столько внимания и усилий, что я не могу больше ничего делать. Я не могу выполнять домашнюю работу. Я не могу работать вообще. Боль проходит, если я принимаю много таблеток, но если не принимать эти таблетки, боль становится такой ужасной, что я просто не могу ничего делать. Это заколдованный круг. Я начинаю разрушаться. Я скоро потеряю свой дом, свою семью. Это кошмар!"

Он хотел, чтобы я попробовал гипноз, и я использовал гипноз, но только так, как сам считал нужным. Я применил особую модель гипнотического внушения - модель эта называется "переработкой", или повторным вложением содержания, и предназначена для того, чтобы заранее запрограммировать замещение симптома. При переработке один симптом превращается в другой. Все, что рассказал этот пациент, навело меня на мысль, что трудности с ухом освобождают его от необходимости делать работу и выполнять другие обязанности. Такое "освобождение", конечно же, не было очень приятным для него, но это всего лишь показывает, какую цену он готов был уплатить за то, чтобы не работать, насколько ему не хотелось работать. По специальности он был архитектором, но архитектура, видимо, не доставляла ему удовольствия - и в конце концов он стал выполнять обязанности бухгалтера в своем учреждении и другую неприятную,



Преврати свой интеллектуальный потенциал в прибыль

скучную работу. Итак, я превратил симптом звона и боли в ухе - причем сначала я устранил звон - в истерический паралич. Я проинструктировал его подсознание таким образом, чтобы обе его руки становились парализованными т_о_л_ь_к_о_ тогда, когда появление этого симптома будет целесообразно - я хотел проверить, правильны ли мои предположения относительно этого пациента.

Боли исчезли, он пришел в нормальное состояние. Но потом, когда его жена говорила ему что-нибудь вроде: "Послушай, вынеси мусор и подстриги газон, у меня еще столько всяких дел!" - его руки внезапно отказывались слушаться, становились парализованными. Когда его коллеги по работе просили выполнить какую-нибудь неприятнейшую обязанность - например, вести бухгалтерские счета или что-нибудь еще в этом роде - опять возникал этот необъяснимый, таинственный паралич.

Однажды - тогда я как раз занимался изучением замещения симптомов - ко мне пришла женщина с онемевшими ногами. Онемение ног было постоянным и достигло такой степени, что без посторонней помощи эта женщина не могла передвигаться. Она уже лечилась у психотерапевта. До того, как она начала лечение, нога у нее немела только изредка, но по окончании курса лечения ноги стали неметь все чаще и сильнее. Она считала, что ее состояние все время постепенно ухудшалось, и лечение просто не помогало, но я догадывался, что именно психотерапевт сделал так, что ее ноги онемели полностью.

[Академия Знакомств *Soblaznenie.Ru*] - это практические тренинги знакомства и соблазнения в реальных условиях - от первого взгляда до гармоничных отношений. Это спецоборудование для поднятия уверенности, инструктажа и коррекции в "горячем режиме". Это индивидуальный подход и работа до положительного результата!]

Я всегда считал, что симптомы - друзья моих пациентов, а не их недостатки; я думаю, что симптомы представляют собой коммуникационные каналы. Однако предназначение и конечный результат этих коммуникаций, как и большинства коммуникаций между людьми вообще, часто оказываются забытыми. Симптомы, как и сами люди, не всегда ясно различают между собой п_о_б_у_ж_д_е_н_и_е_ коммуникации и о_с_у_щ_е_с_т_в_л_е_н_и_е_ коммуникации.

Эту женщину привела ко мне весьма консервативно мыслящая консультант-психотерапевт, причем жила пациентка в таком районе Калифорнии, где могут позволить себе жить только очень обеспеченные семьи. Консультант объяснила мне, как она лечила эту женщину и ее семью, и как в результате этого лечения семья эта зажила вполне счастливо. Но, - продолжила она, - так как ей удалось преодолеть все трудности, возникавшие в этой семье, а симптом онемения ног продолжает существовать, значит, происходит что-то еще, чего она не может понять. Поэтому она решила попробовать гипноз, как последний шанс.

Бедная пациентка сидела у меня в кабинете, одетая в хлопчатобумажный спортивный свитер и велосипедные брюки. От природы она была привлекательной женщиной, но по всему было видно, что она прилежно трудилась, чтобы иметь непривлекательную внешность. Рядом с ней сидела ее консультант, очень хорошо одетая сорокалетняя женщина-психотерапевт, и говорила мне: "Ее семейные проблемы решены". Всякий раз, когда консультант говорила такие вещи, пациентка молчала, но ее несловесная реакция была весьма драматической. Лицо ее становилось асимметричным, дыхание - частым и неглубоким. Я подумал: "Гм... в этом что-то есть".



Преврати свой интеллектуальный потенциал в прибыль

Тогда я посмотрел на пациентку и сказал: "Вы пришли ко мне потому, что у вас онемели ноги... и ваша психотерапевт говорит, что вам ничего не нужно делать со своими семейными проблемами... Ваша психотерапевт уверена, что семейные проблемы у вас уже решены... но ваши симптомы остались... Ваша врач говорит вам... что это не неврологическое явление... Она говорит, что это не физиологическая проблема... что проблема у вас в голове... Но ведь я знаю... и вы знаете... что проблема вовсе не у вас в голове... - проблема у вас в ногах... потому что вы не можете стоять на них... Если вы встанете на ноги... и не почувствуете онемения... у вас не будет необходимости прибегать к помощи этого психотерапевта... или какого-нибудь другого врача... потому что вы пришли сюда, чтобы вылечиться... Но теперь я не хочу говорить с _в_а_м_и_... потому что вам так и не удалось справиться с этой проблемой... Вы так и не научились вставать на ноги... сами, не чувствуя при этом... онемения... я хочу поговорить непосредственно с вашими ногами".

Если вы работаете с человеком, принадлежащим к среднему слою американского общества, и говорите ему что-нибудь подобное, это действует на него, как _з_а_к_л_и_н_а_н_и_е_. Разница между гипнотической коммуникацией и обычной словесной коммуникацией заключается в том, что когда вы используете гипнотическую коммуникацию, вы не беспокоитесь о содержании. Вы обращаете внимание только на реакции. Я уже говорил и еще раз повторяю: "Не обращайте внимания на содержание, обращайте внимание только на _р_е_а_к_ц_и_и_". Если вы поступаете так, как я говорю, вы сможете говорить человеку _в_с_е_, _ч_т_о_ _у_г_о_д_н_о_, и при этом налаживать с ним такое тесное общение, какого не сможет добиться никто другой.

Потом я перевел взгляд вниз, на ее ноги, и сказал: "Онемевшие ноги, я знаю, вы можете рассказать нам нечто важное". Психотерапевт стала смотреть на ноги своей пациентки, и сама пациентка тоже уставилась на свои ноги.

Я сказал: "Итак, я знаю, что... биологически... правая нога говорит "да"... а левая нога говорит "нет"... Хотят ли ноги что-нибудь мне сказать?" Правая нога зашевелилась - и пациентка, и психотерапевт замерли от изумления. Я сказал: "Все правильно. Итак, существует нечто, что вы пытались рассказать этой женщине в течение многих лет, но она так и не поняла этого?" Правая нога снова подтвердила мое предположение, пошевелилась. Я спросил: "Не хотели бы вы объяснить ей это как-нибудь по-другому?" - "Нет", - зашевелилась левая нога. Я спросил еще: "Разве вы не заметили, что ваш способ объяснять действует не так, как вы хотите, и что приходится платить за это слишком высокую цену?" "Нет", - опять зашевелилась левая нога. Ноги этой женщины считали, что все, что они делают, они делают совершенно правильно.

Тогда я спросил: "Не хотели бы вы испробовать какой-нибудь другой подход, если бы такой подход действовал заведомо лучше?" "Да", - согласилась правая нога. Я говорю: "Все правильно, очень сообразительные ноги. Если вам понравилась эта мысль, то мне остается только пожелать, чтобы вы избавились от онемения, избавились полностью. Полностью восстановите подвижность и обеспечивайте надежное и прочное равновесие. Я хочу, чтобы вы немели _т_о_л_ь_к_о_ в те моменты, когда вам нужно будет нечто сообщить. Но я хочу, чтобы вы делали это еще активнее. Я хочу, чтобы вы немели по крайней мере от кончиков пальцев до самого колена. И после того, как необходимость в сообщении отпадет, возвращайте телу полное равновесие. Потому что когда вы делаете это теперь, ваша хозяйка не знает, в какой момент вы ей что-то сообщаете, а в какой момент - нет, и поэтому она не может понять, что именно вы хотите ей сообщить. Хотя она слушается вас, она



Преврати свой интеллектуальный потенциал в прибыль

слушается не тогда, когда это ей нужно. Ведь ее послушание может быть более полезным и точным, не правда ли?" - "Да", - зашевелилась правая нога. Тогда я сказал: "Начинайте".

Женщина воскликнула: "Я чувствую свои ноги!" Она подняла ногу, посмотрела на нее и пошевелила пальцами. Потом она встала и сохранила равновесие. Ее консультант сказала: "Я не хотела бы, чтобы вы предавались по этому поводу особому оптимизму - такие вещи иногда действуют недолго", - и ноги женщины сразу же онемели от пяток до колена, и она упала. С трудом вскарабкавшись на кресло, она сказала психотерапевту: "Больше никогда не говорите мне этого!" - и онемение в ногах снова прошло.

Как видите, ее симптом стал ее учителем. Выходя из моего кабинета и по дороге домой она пребывала в радужном настроении. Она прибрала в доме и сделала еще множество вещей, которых не делала уже очень давно. Когда ее муж вернулся домой, она сообщила ему хорошие новости и спросила: "Почему бы нам с тобой не пойти в ресторан и не отпраздновать мое исцеление?" "Я слишком устал", - ответил он, - "Приготовила бы ты лучше что-нибудь поесть". Она сказала: "Ладно", - и тут онемение начало взбираться к ее коленям. Она сказала: "Нет, я думаю, нам все-таки лучше проветриться", - и онемение прошло.

Онемение стало ее лучшим другом - в одну минуту. Оно стало ее учителем. Когда симптом становится вашим учителем, он вступает с вами в союз - в мире нет ничего, что не могло бы быть полезным в каком-нибудь смысле.

Если вы представляете себе психотерапию, гипноз или медицину вообще главным образом как средство борьбы с симптомами, ваши возможности в этих дисциплинах будут весьма ограниченными. Бороться со своим подсознанием, успешно противодействовать ему пациенту не под силу, и ваше сознание так же неспособно чем-нибудь помочь в этой борьбе.

Давным-давно, когда я еще не занимался гипнозом официально, у меня была одна знакомая, которая испытывала невероятные трудности в связи со своим весом. Она вступила в "Анонимное общество желающих похудеть" и выполнила все предписания, вплоть до того, что вывешивала на холодильнике памятные записи. В ее поведении меня поразила одна вещь: она покупала ту еду, которую старалась не есть. В ее доме не переводилась еда, которую ей нельзя было есть, и она ее не ела!

Я помню, однажды, когда я был еще очень молод и мало знал окружающий мир, я пошел с этой знакомой в супермаркет. Она ходила по магазину, а я таскался за ней и болтал всякую чепуху. Она складывала в тележку огромное количество продуктов, которые никогда не стала бы есть. Среди прочего она взяла банку, в которой было полгallonona (чуть меньше 2,5 литра) мороженого. Я спросил ее, зачем она взяла столько мороженого - ведь еще вчера она при мне говорила, что ей страшно вредно есть мороженое. Она сказала, что берет его для меня. Я ответил, что не люблю мороженого, и что брать его для меня не стоит. Она вынула мороженое из тележки и попыталась положить его обратно в витрину. Но это у нее не получилось. Она сказала: "Ну хорошо, может быть, твоей маме захочется съесть немного мороженого". Я ответил: "Нет, моя мама тоже не любит мороженого". Она снова начала класть мороженое назад, но тут вспомнила: "Слушай, ты же говорил, что к тебе завтра должны прийти друзья!" Я сказал: "Нет, у меня уже другие планы". Она, наконец, опустила мороженое в витрину, но потом снова остановилась. Она явно мучилась, пытаясь достать мороженое опять.



Преврати свой интеллектуальный потенциал в прибыль

Тогда я подошел, взял мороженое и засунул его подальше. Потом я взглянул на нее и спросил: "В чем дело?" Она ответила: "Я не знаю. У меня такое чувство, как будто я что-то выбросила".

Я хорошо помню, как меня огорчило это замечание. Но только через много лет мне удалось заметить в нем определенный смысл. Она д_е_й_с_т_в_и_т_е_л_ь_н_о выбросила из своей жизни нечто - саму себя. Она была отличной домохозяйкой, но в ее доме ничего было прибирать и мыть, потому что некому было пачкать. Муж ее работал семнадцать часов в день, приходил домой редко и избегал с женой говорить о делах, потому что считал, что это невежливо. Однако больше не о чем было разговаривать. У них не было детей. У нее не было своей машины - муж считал, что ей не стоит учиться водить машину, потому что в Калифорнии ездить опасно. Таким образом, дом ее был пуст, в нем ничего не происходило, и не с кем было поговорить.

Если бы я знал тогда то, что знаю теперь! - что ее поведение имеет подсознательное предназначение. Предназначение не должно быть осмысленным - так, как это предполагал Фрейд, нет. Когда я впервые заинтересовался психологией, я был глуп, настолько глуп, что прошел в университете сразу два курса. Один из них назывался "Интерпретация межличностной информации" - мы учились интерпретировать вещи "реально", видеть их такими, какие они есть "на самом деле". Обучаясь этому, я обнаружил, что люди придают поведению гораздо больше значения, чем оно имеет в действительности. В поведении мало смысла, но оно имеет чудовищное количество предназначений, и я хочу вам продемонстрировать это на примерах.

П_е_р_е_р_а_б_о_т_к_а (повторное вложение содержания)

Кто из присутствующих уже знает, как осуществляется переработка? Я хотел бы научить вас, - и тех из вас, кто еще не знает, что такое переработка, и тех, кто думает, что уже знает, как это делается, - научить тому, как осуществляется переработка на подсознательном уровне. На семинарах мы обычно применяем следующий метод обучения переработке: сознание сообщает подсознанию, какого рода изменения личности желательны для вас, после чего вырабатываются и более удовлетворительные способы поведения, из которых затем выбирается наилучший. Сегодня я хотел бы обучить вас тому, как использовать переработку, сообщаясь непосредственно с чьим-либо подсознанием, н_е_ прибегая к сознанию в качестве посредника.

Метод, с помощью которого мы сегодня будем осуществлять переработку, несколько необычен, так как вы не будете знать и никогда не узнаете, над чем именно вы работаете. Человек, с которым вы будете работать, не станет рассказывать вам, в чем он желает измениться. Он не станет даже намекать на то, какую цель он перед собой поставил - достаточно того, что он сам об этом знает. Нам удастся достичь этой цели, выработав подсознательную сигнальную систему. Не обязательно обращаться при этом к ногам собеседника - можно обращаться к чему-нибудь еще.

1. В_ы_р_а_б_о_т_к_а_п_о_д_с_о_з_н_а_т_е_л_ь_н_ы_х_с_и_г_н_а_л_о_в_"д_а"_и_"н_е_т"

Прежде чем приступить к переработке, необходимо уметь разработать сигнальную систему "дает", - это позволит вам поддерживать обратную связь с клиентом. Существует множество способов разработки сигнальной системы. Один из таких способов - использование "идеомоторных реакций". Идеомоторной реакцией называется любое движение любой части тела пациента в любой момент времени, не контролируемое сознанием. Традиционные гипнотизеры используют так называемую "пальцевую сигнализацию". Определяется заранее, какую роль будет играть каждый из двух пальцев;



Преврати свой интеллектуальный потенциал в прибыль

когда поднимается один палец, это движение определяется как сигнал "да", когда поднимается другой палец - как сигнал "нет". Эриксон предпочитал использовать с этой целью руки - то есть сравнительно бессознательное движение всей руки. Вы можете использовать также кивающее движение головы, изменение цвета кожи - и любые другие сигналы, наличие которых вы можете точно пронаблюдать и несловесные по своей природе.

Помните, что подсознательные движения всегда медленны и сравнительно более прерывисты. Если вы используете пальцевую сигнализацию, и ваш партнер поднял свой палец быстро - так, как если бы вы попросили его поднять палец нарочно, - вы можете сказать: "Вы поняли меня н_e_п_r_a_v_i_l_y_n_o_. Меня не интересует t_a_k_o_e значение".

Сознательная модель переработки, описанная в книге "Из лягушек в принцы", предполагает использование сознания клиента в качестве посредника. Клиент сам определяет свои внутренние реакции и сознательно отчитывается гипнотизеру в том, каковы эти реакции.

Вместо того, чтобы использовать таким образом сознание клиента, мне хотелось бы, чтобы вы подверглись сегодня процедуре обучения методам разработки идеомоторных реакций, с помощью которых вы могли бы наблюдать и различать реакции "да" и "нет". Такой метод действия предполагает, что прежде всего вы должны существенно изменить состояние сознания клиента. Вы можете изменить состояние клиента с помощью одного из тех методов, которым мы уже научились. Вы заранее представляете себе, какова будет последовательность переживаний, которая приведет вашего партнера к существенно измененному состоянию сознания.

Работая с партнером, вы предлагаете ему сесть, и когда он садится, предлагаете ему вспомнить, как он однажды совершил длительную поездку на машине. Он вел машину по шоссе - возможно, это было ночью, а может быть, и днем. Возможно, он выехал днем, но пока он находился в дороге, уже наступил вечер. Пока он ехал по дороге, уже начало смеркаться, стемнело, и он начал замечать вибрацию руля, шум мотора, повторяющееся движение всех видимых объектов, появляющихся и проносящихся мимо. Назойливое повторение переживаний... в то время, как вы едете все дальше... и дальше... в сгущающиеся сумерки... Вы едете... и все больше и больше расслабляетесь... и вы говорите себе, что вы должны остановиться и проснуться... это очень важно... Но вы очень устали... и смотрите на часы один раз... и потом еще раз... и вам кажется, что прошел уже целый час... но прошли всего лишь минуты... Иногда, на одну секунду, вы видите нечто вроде сна наяву... и вам кажется, что прошел один миг... но уже пролетело двадцать, двадцать пять минут... Все описания такого рода... вы можете использовать... для того, чтобы вести своего партнера все дальше и дальше... к измененному состоянию... И когда он переходит в измененное состояние... и начинает расслабляться... и чувствует себя все удобнее... я хочу, чтобы вы высказали ему свое предположение... что он может использовать свое подсознание... в качестве источника... источника... из которого он может черпать обучение... с которым он может сообщаться... и действительно испытывать переживание... единственное переживание, которое удовлетворяет его, может помочь ему... И что ему действительно необходима только одна вещь... наладить прочную связь, rapport с подсознанием... можно, используя коммуникационный канал...

Иногда подсознание сообщается с сознанием с помощью движения... Это может быть движение... сопровождающее расслабление... Это случается, когда ваша голова... слегка поднимается и опускается... чтобы сообщить ответ "да"... и слегка покачивается из стороны в сторону... чтобы



Преврати свой интеллектуальный потенциал в прибыль

сообщить ответ "нет"... Это случается, когда левая рука... очень медленно... начинает подниматься... для того, чтобы сообщить ответ "да", и правая рука... медленно поднимается для того, чтобы сообщить ответ "нет"... Это случается, когда ваша правая нога вздрагивает... непроизвольно... что означает "да"... и левая нога... вздрагивает непроизвольно... чтобы сообщить - "нет"... Это случается, когда вы смотрите налево... чтобы сообщить "нет"... и смотрите направо... чтобы сообщить "да"... Только ваше подсознание знает, как вы ответите... И если так должно быть, чтобы ваша рука начала подниматься... или ваша нога начала двигаться... то совершенно неважно, как это происходит... Важно только то, что ваш выбор... удовлетворяет вас... потому что ваше подсознание знает о вас больше... чем кто-либо другой...

Затем вам следует попросить партнера сделать подсознательный выбор... - что он хотел бы использовать в качестве сигнала "да"... и пронаблюдать, что произойдет... Если ничего не произойдет... подождите... погрузите партнера в более глубокий транс... и предложите ему другие возможности... продолжайте до тех пор, пока одна из них не подействует... Потому что некоторые люди предпочитают отвечать "нет", поднимая палец... и отвечать "да", поднимая всю руку... и я знаю, что некоторые... в состоянии транса способны позволить своему подсознанию... медленно поднять бедро... с помощью правой руки... так, что оно, возможно, достигнет лица... и тот, кто работает с таким пациентом... никогда не пропустит его сигнал...

Когда вы работаете с пациентом, вам следует быть весьма проницательными... потому что очень, очень часто... подсознательные сигналы возникают совместно... с каким-либо сознательным движением... и когда это случится... будет очень жаль, если вы пропустите сигнал... не правда ли? Ведь так легко... упустить из виду этот сигнал...

Может случиться и так, что вам удалось вызвать сигнал однажды... но он не появляется... второй раз... и третий раз... Это происходит потому, что вы задаете вопросы... на которые невозможно ответить подсознательно... Существуют вопросы, на которые невозможно ответить просто "да" или "нет"... Поэтому старайтесь задавать такие вопросы... чтобы вы были уверены заранее... что возникнет реакция "да" или реакция "нет"...

Я хочу, чтобы вы разделились на пары и попытались сделать то, о чем я говорил. Сперва наведите измененное состояние, а затем ведите его до тех пор, пока он не станет отвечать на вопросы идеомоторными реакциями. Если партнер буквально не вырабатывает никаких сигналов, или идеомоторные реакции вызывают у него страх, вы должны захотеть ему помочь. Запомните: никогда не следует рассматривать что-либо происходящее как успех или неудачу. Предлагая партнеру использовать один канал в противоположность другому, оставьте в этом вопросе некоторую неопределенность, сделайте так, чтобы партнеру было неясно, на какие каналы вы обращаете внимание, так, чтобы партнеру трудно было сказать, когда именно вы получаете тот или иной сигнал. Если вы определите что-либо слишком точно, партнер может прийти к убеждению, что он не способен это сделать, даже если это у него получается превосходно. Но партнер не заметит своего успеха, он заметит только то, что вы определите как неудачу.

Я хотел бы проинструктировать подсознание каждого из присутствующих таким образом, чтобы каждый знал, что если ему кажется, что поведение гипнотизирующего означает, что он потерпел неудачу - значит, он ошибается. Ошибся д_р_у_г_о_й, тот, кто гипнотизирует. Эта мысль появилась



Преврати свой интеллектуальный потенциал в прибыль

у вас только потому, что гипнотизер не предоставил вам достаточных возможностей для того, чтобы вы смогли реагировать легко и так, как вы этого хотите.

Иногда случается, что людям очень трудно вырабатывать идеомоторные реакции, потому что это для них совершено новая, незнакомая вещь. Если партнер сидит перед вами, и вы не наблюдаете никаких реакций, в большинстве случаев вы можете сказать ему следующее (лектор поворачивается к одной из присутствующих): "Сэлли, я подхожу к вам и поднимаю вашу левую руку. И я хочу, чтобы вы начали опускать ее не раньше, чем вы почувствуете, что полностью расслабились и чувствуете себя удобно и можете позволить другой руке двигаться совершенно непроизвольно. Итак, одна рука начнет медленно опускаться, в то время как вами будут овладевать приятные мысли... а другая рука постепенно будет становиться все легче и легче... так, что одна рука будет опускаться... точно с такой же скоростью, с какой другая начнет подниматься... и не быстрее. Это слишком быстро - опускайте медленно. И не раньше, чем другая рука сможет двигаться совершенно непроизвольно... Все правильно... Не спешите... Пусть этим займется подсознание... Опускайте медленно... Вот так... Теперь вы учитесь... на самом деле учитесь... Это вам приятно... Так оно и должно быть... Пусть поднимается совсем... поднимается до конца... Учитесь позволять своему подсознанию управлять движениями и изменениями... Продолжайте действовать подсознательно, в одном случае пусть возникает одно движение, а в другом случае - другое... И продолжайте до тех пор, пока не научитесь делать это в совершенстве".

Гипноз есть процесс обучения. Неудача здесь невозможна, если гипнотизер не позволит пациенту определить какое-либо действие как неудачу. Если вы описываете ситуацию так, что возможность неудачи полностью исключается, не возникает никаких проблем. Если вы последовательно вызываете в пациенте переживания и внутренние реакции, которые могут служить основанием для дальнейшего построения обучения, и при этом предоставляете пациенту возможность выбора из множества вариантов, - вы делаете все, что возможно. То же самое относится к любому обучению вообще.

Теперь вы можете опустить руку, Сэлли, и поздравить себя с тем, что вы хорошо справились с задачей.

Итак, к настоящему моменту каждый из присутствующих умеет обучить своего пациента переходить в состояние транса, и может научить его достигать в этом состоянии любых желаемых результатов. Но не должно случиться так, что пациент находится в состоянии транса, а вы терпите неудачу в своих попытках получить желаемый результат. Традиционные гипнотизеры оказывают себе плохую услугу, постоянно заставляя пациентов делать вещи, к которым они не привыкли, о которых они ничего не знают. Я этого не делаю, потому что считаю такие методы ничего не дающими пациенту и только усложняющими мою работу. Я всегда позволяю своим пациентам делать то, что они уже делали в своей жизни, но при этом предоставляю им широкие возможности для выбора. Я позволяю им реагировать наиболее естественными для них способами, а затем, постепенно, начинаю использовать эти реакции для того, чтобы обучать пациентов, находящихся в измененном состоянии, чему-нибудь еще. Вы можете начать с таких простых вещей, как движения, и наращивать свой репертуар до тех пор, пока не научитесь достигать действительно глубоких изменений состояния, радикальных изменений личности.

Хорошо. Выберите себе партнера, наведите измененное состояние, и затем выработайте несловесную сигнальную систему "да-нет". В качестве сигналов можно использовать не только



Преврати свой интеллектуальный потенциал в прибыль

движения, но и другие реакции. Вы можете использовать покраснение кожи в качестве сигнала "да" и бледность - в качестве сигнала "нет". Если вы используете самые различные способы, и все же не заметите никаких реакций, скажите: "Я хотел бы попросить ваше подсознание выработать легко распознаваемый сигнал, который я мог бы уверенно расценить как ответ "да". Можете ли вы это сделать для меня?" - после чего подождите и понаблюдайте. Если вы заметите реакцию, прекрасно. Если же нет, скажите так: "Будьте добры, постараитесь сделать это так, чтобы я мог понять вас. Я хочу, чтобы ваше подсознание проинструктировало меня, какими должны быть мои действия, для того, чтобы они полностью соответствовали вашим желаниям, мне необходима сигнальная система - недвусмысленная и вполне определенная". Как правило, при этом ваш партнер выработает некоторые заметные реакции. У вас есть около двадцати минут для того, чтобы заняться этим самостоятельно. После этого возвращайтесь на свои места, и я дам более подробные инструкции.

* * *

Многие из вас только что сообщили мне, что проделать все это оказалось гораздо легче, чем они думали. Прохаживаясь по залу, я видел, что многие из вас блестяще справлялись со своей задачей, даже не замечая этого. Одна из проблем, возникающих при любом взаимодействии с подсознанием, заключается в том, что очень часто возникают слишком очевидные реакции. Я заметил, что некоторые из вас задавали вопросы, пристально рассматривая пальцы партнера, а он в это время отвечал "да" и "нет" движениями головы. Гипнотизер фокусировал свое внимание на пальцах, и по мере того, как то или иное обстоятельство заставляло его партнера приподнимать пальцы чуть выше обычного, предубеждение гипнотизирующего росло, и он все более заблуждался. Вы должны понимать, что подсознательные реакции, будучи совершенно неосмыслившими, очень часто проявляют тенденцию к самому очевидному выражению, прямо-таки "кричат" о себе. Но если вы обращаете внимание только на одну часть тела, вы можете упустить их из виду.

2. Идентификация _шаблонов_едени_,
_подлежащего_изменение_ю_

Теперь, после того, как вы установили, каковы сигналы "да" и "нет", я хочу, чтобы вы снова перевели своего партнера в измененное состояние и заставили его идентифицировать, точно определить тот привычный для него шаблон поведения, от которого он хотел бы избавиться. Разумеется, на сознательном уровне он может думать: "О, это, конечно, курение", но на подсознательном уровне окажется, что он идентифицировал другой шаблон поведения. То, что сознательно предполагает идентифицировать ваш партнер, не имеет никакого значения, потому что я хочу, чтобы вы _заставили_ _подсознание_ _партнер_а_ _отобрать_ _все_ _события_ _его_ _жизни_, _потребовавши_ _существоующие_ _проблемы_, _и_ _выбрать_ _из_ _них_ _главнейшие_ _и_ _жизненные_ _важные_ _для_ _его_ _дальнейшего_ _благополучия_.

Когда подсознание партнера выберет такое событие, _заставьтесь_ _его_ _подать_ _вам_ _сигнал_ "да". Вы должны будете дать инструкции, гарантирующие, что в том случае, если сознание партнера выбирает нечто тривиальное - например, курение, - то подсознание сможет выбрать нечто более полезное. Контролирование привычек - самое банальное приложение гипнотического обучения. Конечно, это важно, но все же далеко не так важно, как ваше благополучие



Преврати свой интеллектуальный потенциал в прибыль

в других отношениях. В нашей жизни образуется множество шаблонов поведения, препятствующих близкому общению с другими людьми, непосредственности манер, определяющих отношение к вам окружающих, шаблонов поведения, мешающих вам учиться у других и доставлять радость людям. Шаблоны такого рода глубоко проникают в нашу жизнь и сопровождают нас всюду, что бы мы ни делали. Вторичными следствиями таких шаблонов поведения могут стать сами привычки - неумеренное курение или необходимость проснуться в четыре часа утра и съесть несколько орехов.

Мне однажды пришлось работать с таким человеком. Он просыпался в четыре часа утра, - и до тех пор, пока не съедал несколько орехов, не мог заснуть снова. При этом не имело значения, где он находился; даже переехая в другой временной пояс и переводя часы, он вставал в четыре утра и ел орехи. Странная, необъяснимая на первый взгляд вещь! Между прочим, этот человек был врачом.

Трудности начинались, когда он переезжал в такие места, где достать орехи именно такого сорта не было возможности; уезжая за границу, он возил эти орехи с собой, но иногда ему не разрешали ввозить в страну орехи. В таком случае ему приходилось вставать в четыре часа утра и больше не ложиться. Чтобы сохранить работоспособность, ему пришлось научиться ложиться спать в девять часов вечера и вставать в четыре утра. Все это, однако, не очень-то нравилось его жене. Это делало их жизнь безрадостной и монотонной.

Он сказал мне, что хотел бы изменить подобную манеру поведения, но я знал, что его привычка - всего лишь следствие более важного, всеобъемлющего шаблона поведения. Но при этом я понимал, что работать со следствием - все равно, что работать с причиной, и поэтому приступил непосредственно к переработке.

Итак, теперь я хотел бы, чтобы вы возвратили вашего партнера в состояние транса, восстановили подсознательную сигнальную систему "да-нет" и попросили вашего партнера идентифицировать - и сознательно, и подсознательно, - вполне определенный и немаловажный шаблон поведения, который он хотел бы изменить. При вербализации вы можете обозначить этот шаблон поведения как "Х" или "Y",

- или как-нибудь еще, на ваше усмотрение.

3. В_ы_д_е_л_е_н_и_е_—_п_о_л_о_ж_и_т_е_л_ь_н_о_й_—_ф_у_н_к_ц_и_и_—
—_п_о_в_е_д_е_н_и_я_—

а) Теперь мы можем приступить непосредственно к стандартной модели переработки. Сперва вы говорите нечто вроде: "Я хочу, чтобы джой совское подсознание передало информацию опальцевых сигналах втуего часть, которая заставляет его делать "Х". И когда эта часть подсознания будет полностью контролировать пальцевую сигнализацию, оба пальца должны будут подняться, так чтобы я знал об этом". Для поддержания обратной связи постоянно используются идеомоторные сигналы.

б) Следующий вопрос очень важен. Вы спрашиваете: "Желаете ли вы позволить своему сознанию узнать, какое действие из всего, что происходит, когда вы делаете "Х", самое важное, самое значительное?" Этот



Преврати свой интеллектуальный потенциал в прибыль

вопрос рассчитан на ответ "да" или "нет". Если вы получили ответ "да", скажите: "Действуйте, пусть ваше сознание узнает об этом, и когда вы это сделаете, пусть ваш палец поднимется и скажет "да" (или пусть ваше лицо покраснеет и скажет "да"), - сообщите мне об этом, чтобы я знал, что ваше сознание уже проинформировано". Используйте все средства, чтобы направлять, вести партнера. Используйте ответы "да" и "нет" в качестве направляющих, наводящих сигналов, а не только как ответы.

Между прочим, не имеет значения, какую реакцию - "да" или "нет" - вы получите в ответ на вопрос "Позволите ли вы сознанию узнать об основном предназначении действия "Х"?" Это не имеет значения, потому что в любом случае вы сохраняете коммуникацию с пациентом - а это именно то, чего вы хотите добиться. Если же вы употребите вопрос "Желаете ли вы сообщить об этом?", может последовать ответ "нет", - а это значит, что вы влипли. Придется начинать заново, и как-нибудь по-другому.

Представьте себе, что вы занимаетесь семейной психотерапией, и спрашиваете отца: "Желаете ли вы изменить свое поведение по отношению к сыну?". Он может ответить: "Нет". Но если вы спросите его: "Любите ли вы вашего сына?", - от ответит: "Да". Если вы спросите затем: "Любите ли вы вашего сына н_а_с_а_м_о_м_д_е_л_е_?", - от опять ответит: "Да". Но если вы спросите потом: "Любите ли вы его н_а_с_т_о_л_ь_к_о_, чтобы захотеть изменения в собственном поведении, которое позволило бы вам жить в согласии с сыном?", - найдется не так уж много отцов, которые ответят "Нет".

Процедура переработки, которой вы теперь учитесь, - сходный процесс. Предположив заранее, что вы хотите от партнера чего-то очень важного, вы поможете ему легче ответить на поставленный вопрос.

Чтобы заранее выработать предположение, я использую коммуникацию. Если подсознание клиента говорит: "Нет, я не хочу сообщать об этом сознанию", - я уже знаю об этом, при помощи коммуникации. Я говорю: "А теперь не желаете ли вы представить самому себе, что именно вы считаете наиважнейшим, самым значительным аспектом такого поведения?" Как видите, все, что мне нужно - это коммуникация. Что отвечает клиент - "да" или "нет" - не имеет значения. Дело не в том, узнает ли об этом сознание. Даже если оно уже узнало об этом, клиенту это еще не сможет помочь. Иногда знание дает иллюзию безопасности, но информация, поступающая в сознание, сама по себе не является основной целью. Все, что меня интересует - это коммуникация.

В равной степени меня интересует и то, чтобы пациент ощутил разницу между тем поведением, которое ему не нравится, и полезным предназначением этого поведения. Такое выделение предназначения заранее предполагается в моем вопросе. Я не спрашиваю о том, с_у_щ_е_с_т_в_у_е_т_ ли вообще такое полезное предназначение. Я спрашиваю о том, желает ли часть подсознания клиента сообщить, в чем состоит такое полезное предназначение. Если такая область подсознания не желает сообщить свою положительную функцию, я говорю: "Прекрасно", - и продолжаю свое дело. Самое важное - разница между поведением и его полезным предназначением - уже существует. Это придает большую гибкость моим действиям, когда я изменяю состояние личности. Клиенту не нравится его поведение, но я открываю ему глаза на положительную функцию этого поведения. Это позволяет приступить к созданию новых возможностей.

4. C_o_z_d_a_n_i_e_n_o_v_y_x_a_l_y_t_e_p_h_a_t_i_v



Преврати свой интеллектуальный потенциал в прибыль

а) После того, как сознание узнало о полезном предназначении данного шаблона поведения, - или после того, как область подсознания, ответственная за это поведение, идентифицировала его положительную функцию, - следующий этап заключается в том, чтобы выработать альтернативные способы поведения, удовлетворяющие его полезному предназначению. Вы можете просто _с_п_р_о_с_и_т_ь_, _ж_е_л_а_е_т_ _л_и_ _д_а_н_н_а_я_ _о_б_л_а_с_т_ь_ _п_о_д_с_о_з_н_а_н_и_я_ _о_б_р_а_т_и_т_ь_с_я_ _к_ _с_о_з_и_д_а_ю_щ_и_м_ _и_с_т_о_ч_н_и_к_а_м_, _ф_у_н_к_ц_и_о_н_и_р_у_ю_щ_и_м_, _к_о_г_д_а_ _ч_е_л_о_в_е_к_ _с_п_и_т_ _и_ _в_ы_р_а_б_а_т_ы_в_а_е_т_ _и_д_е_и_, - при этом можно описать любые понятия, связанные с обнаружением новых возможностей, переосмысливанием вещей или творчеством, - _и_ _в_ы_р_а_б_о_т_а_т_ь_ _н_е_к_и_е_ _н_о_в_ы_е_ _с_п_о_с_о_б_ы_ _п_о_в_е_д_е_н_и_я_, _у_д_о_в_л_е_т_в_о_р_я_ю_щ_и_е_ _е_г_о_ _п_о_л_о_ж_и_т_е_л_ь_н_о_й_ _ф_у_н_к_ц_и_и_, отличающиеся от тех, которые используются теперь. Следует снова полностью проинструктировать эту область подсознания о том, что она не должна довольствоваться какими-либо отдельными способами поведения и не должна возвращаться к старому шаблону поведения. Она должна найти и извлечь весь набор возможных способов поведения, удовлетворяющих данному положительному побуждению.

б) Получив сигнал "да", вы можете продолжать, и попросить ответить "да", когда подсознание найдет десять новых способов поведения. Если сознание клиента уже знает, о каком шаблоне поведения идет речь, и в чем заключается его функция, вы можете позволить сознанию узнать и о новых возможностях поведения. Но в сознательном понимании новых возможностей поведения нет никакой необходимости.

Я хотел бы, чтобы вы сами сделали все, о чем я сейчас говорил - даже если не видите в этом особого смысла. Прежде всего вы просите партнера выбрать манеру поведения, которую он хотел бы сменить на другой способ поведения или несколько других способов поведения. Затем вы говорите, в сущности, следующее: "Выберите из данного поведения то, что непосредственно служит цели - предназначение этого поведения". Затем вы говорите: "Хорошо. Раз вы уже выделили предназначение и понимаете разницу, я хочу, чтобы вы привлекли все ваши творческие способности и нашли десять новых способов, удовлетворяющих такому предназначению. Вы не должны использовать их. Вы не обязаны сейчас что-либо изменять. Просто найдите десять новых способов поведения, которые могли бы удовлетворить тому же предназначению".

Когда партнер просигнализирует вам, что уже нашел десять новых способов поведения, или пускай только восемь, остановитесь. Возвратите партнера в нормальное состояние.

Теперь попробуйте все это сделать.

Основная цель всего, что вы только что делали, заключается в том, чтобы научить партнера отделять поведение от того, для чего это поведение предназначено. Если данное поведение является способом достижения определенного результата, уже одно то, что вы заставили партнера ощутить разницу между поведением и результатом, поможет ему легче представить себе новые возможности достижения того же результата - три, десять, пятьдесят способов поведения, удовлетворяющих тому же предназначению и отличающихся от первоначального поведения. Вы пожелаете, чтобы партнер закончил выбор на тех способах поведения, которые _н_а_с_т_о_л_ь_к_о_ _ж_е_



Преврати свой интеллектуальный потенциал в прибыль

н_е_п_о_с_р_е_д_с_т_в_е_н_н_ы_, э_ф_ф_е_к_т_и_в_н_ы_ и д_о_с_т_у_п_н_ы_, как и прежний шаблон поведения. После того, как вы это сделали, как правило, уже нетрудно начать наведение очень глубокого изменения состояния личности.

Если вы представляете себе изменение поведения только в таких терминах, как "бросить курить", у вас не будет достаточной мобильности и гибкости. Вы можете курить или не курить - и то, и другое есть шаблоны поведения, и о_ч_е_н_ь_ трудно заставить людей н_е_ _д_е_л_а_т_ь_ того или другого. Если же вы обратитесь непосредственно к положительной функции курения - например, к релаксации, расслаблению, и будете мыслить в этих терминах, это придаст вашим действиям большую гибкость. У человека есть много других способов снять напряжение, расслабиться.

Тот, кто пытается осуществить обязательное замещение симптома, как правило, встречается со значительными трудностями. Например, представьте себе человека, чье подсознание хочет удовлетворения, и он достигает этого удовлетворения, съедая плитку шоколада. Замещение съедения плитки шоколада на рисование акварелей, например, не приведет ни к чему хорошему, потому что купить плитку шоколада значительно легче, чем нарисовать картину акварелью.

Гораздо легче выкурить сигарету и снять этим напряжение, чем съездить с той же целью в Мексику. Курение, может быть, и не снимает напряжение настолько, насколько это вам нужно, но зато курение есть действие немедленное и доступное. На деле ваше подсознание не ощущает качественной разницы того типа, который достигается путем размышления. Сознательно вы можете понять, что есть шоколад все время далеко не полезно, что вы будете сожалеть об этом впоследствии, и это отразится на вашей дальнейшей жизни. Сознательно вы понимаете, что могли бы заняться чем-нибудь другим, найти какое-нибудь увлечение, хобби, которое будет удовлетворять вас больше, чем шоколад. Но при этом вы чувствуете, что все ваши попытки сменить привычку не обещают такого же немедленного и доступного удовлетворения, какое вам дает плитка шоколада - и вы возвращаетесь снова к прежнему шаблону поведения или переходите на что-нибудь еще более легкодоступное.

Но случается, что, когда вы находите еще какой-нибудь способ немедленного удовлетворения, оказывается, что за это приходится платить еще большую цену. Например, человек бросает курить - и начинает постоянно прибавлять в весе. Человек начинает с того, что отказывается от давней привычки, а кончает тем, что приобретает привычку, еще более губительную для него. Поэтому очень важно, что у людей есть иной способ оценки и выбора возможных способов поведения.

5. О_ц_е_н_к_а_ _н_о_в_ы_х_ _а_л_ь_т_е_р_н_а_т_и_в_

а) Теперь я снова попрошу вас разбриться на пары, с тем же партнером, и приступить к следующему этапу. Введите партнера снова в измененное состояние, восстановите сигнальную систему, которую вы использовали, и п_о_п_р_о_с_и_т_е_ _п_а_р_т_н_е_р_а_ _п_е_р_е_б_р_а_т_ь_ о_д_и_н_ _з_а_ _д_р_у_г_и_м_ в_с_е_ _в_о_з_м_о_ж_н_ы_е_ _в_а_р_и_а_н_т_ы_ п_о_в_е_д_е_н_и_я_ _и_ _о_ц_е_н_и_т_ь_ к_а_ж_д_ы_й_ _и_з_ _н_и_х_ _в_ з_а_в_и_с_и_м_о_с_т_и_ _о_т_ _т_о_г_о_, _н_а_с_к_о_л_ь_к_о_ _п_о_д_с_о_з_н_а_н_и_е_ п_а_р_т_н_е_р_а_ _в_е_р_и_т_ _в_ _в_а_р_и_а_н_т_, _н_а_с_к_о_л_ь_к_о_ н_е_п_о_с_р_е_д_с_т_в_е_н_н_ы_м_, _э_ф_ф_е_к_т_и_в_н_ы_м_ _и_ _д_о_с_т_у_п_н_ы_м_ о_н_о_ _с_ч_и_т_а_е_т_ _д_а_н_н_ы_й_ _н_о_в_ы_й_ _с_п_о_с_о_б_ _п_о_в_е_д_е_н_и_я_, н_а_с_к_о_л_ь_к_о_ _п_о_д_с_о_з_н_а_н_и_е_ _в_е_р_и_т_ _в_ _т_о_, _ч_т_о_ _т_а_к_о_й_ с_п_о_с_о_б_ _в_ы_п_о_л_н_и_т_ _п_о_л_о_ж_и_т_е_л_ь_н_у_ю_ _ф_у_н_к_ц_и_ю_



Преврати свой интеллектуальный потенциал в прибыль

п_р_е_ж_н_е_г_о_ _ш_а_б_л_о_н_а_ _п_о_в_е_д_е_н_и_я_. Каково бы ни было побуждение к поведению старого типа, смогут ли альтернативные способы поведения настолько же эффективно выполнять ту же функцию? К_а_ж_д_ы_й_ _р_а_з_, _к_о_г_д_а_ _п_о_д_с_о_з_н_а_ни_е_
и_д_е_н_т_и_ф_и_ц_и_р_у_е_т_ _а_л_ь_т_е_р_н_а_ти_в_н_ы_й_ _с_п_о_с_о_б_
п_о_в_е_д_е_н_и_я_ _к_а_к_ _у_д_о_в_л_е_т_в_о_р_я_ю_щ_и_й_ _т_о_й_ _ж_е_
п_о_л_о_ж_и_т_е_л_ь_н_о_й_ _ф_у_н_к_ц_и_и_, _п_у_с_т_Ь_ _п_о_я_в_л_я_е_т_с_я_
с_и_г_н_а_л_ "д_а_", так, чтобы вы могли подсчитать количество подсознательно отобранных способов поведения. Вы должны знать, сколько подсознательно подтвержденных возможностей соответствует поставленному критерию. Если вы насчитаете десять таких возможностей, вы на правильном пути.

б) Если вы насчитаете хотя бы три приемлемых способа поведения, хорошо,

- но если их меньше, заставьте партнера еще раз проделать ту же работу и выработать еще новые возможности, до тех пор, пока их не будет три. Если ваш партнер нашел только одну возможность действовать иначе с той же целью и с тем же успехом - этого недостаточно для выбора. Одну альтернативу имеет каждый из вас всегда, чем бы вы ни занимались. Если у вас есть т_о_л_ь_к_о_
о_д_и_н_ способ вознаградить себя за потерю удовлетворения, такой же эффективный и быстрый, как переедание, скандалы с детьми или что-нибудь еще

- в действительности у вас еще нет возможности выбора. Даже если вы представили себе еще одну равноценную возможность - выбора все еще нет. Все, что у вас есть, называется дилеммой.

Имея три возможных способа поведения, не считая того, который вам не нравится - вы тем самым находитесь уже в Стране Выборов, где выбор действительно значит все. Поэтому я хочу, чтобы вы заставили партнера выработать по крайней мере три возможности поведения, настолько же доступно, непосредственно и эффективно удовлетворяющие данному предназначению, как и прежний шаблон поведения.

6. В_ы_б_о_р_ _е_д_и_н_с_т_в_е_н_н_о_г_о_ _в_а_р_и_а_н_т_а_

а) После того, как вы получили сигнал о том, что ваш партнер уже выбрал три возможных варианта поведения, заставьте его подсознание выбрать, какой из новых способов оно предпочитает. Нельзя допустить, чтобы подсознание предпочло прежний вариант, поэтому лучший способ исключить такую возможность состоит в предварительном предположении: вы просите партнера в_ы_б_р_а_т_ь_, _к_а_к_о_й_ _и_з_ _н_о_в_ы_х_ _с_п_о_с_о_б_о_в_ _п_о_в_е_д_е_н_и_я_
п_р_е_д_с_т_а_в_л_я_е_т_с_я_ _е_м_у_ _н_а_и_б_о_л_е_е_ _э_ф_ф_е_к_т_и_в_н_ы_м_,
н_а_и_б_о_л_е_е_ _д_о_с_т_у_п_н_ы_м_, _л_у_ч_ш_е_ _в_с_е_г_о_
у_д_о_в_л_е_т_в_о_р_я_ю_щ_и_м_ _с_в_о_е_м_у_ _п_р_е_д_н_а_з_н_а_ч_е_н_и_ю_, _и_ _д_а_т_ь_
с_и_г_н_а_л_ "д_а_", _к_о_г_д_а_ _в_ы_б_о_р_ _б_у_д_е_т_ _с_д_е_л_а_н_.

б) Затем п_о_п_р_о_с_и_т_е_ _о_б_л_а_с_т_ь_ _п_о_д_с_о_з_н_а_ни_я_ _п_а_р_т_н_е_р_а_,
о_т_в_е_т_с_т_в_е_н_н_у_ю_ _з_а_ _и_с_п_о_л_ь_з_о_в_а_н_и_е_ _н_о_в_о_г_о_ _с_п_о_с_о_б_а_
п_о_в_е_д_е_н_и_я_ _в_м_е_с_т_о_ _п_р_е_ж_н_е_г_о_, _о_ц_е_н_и_т_ь_ _е_г_о_
э_ф_ф_е_к_т_и_в_н_о_с_т_ь_ _в_ _р_а_с_ч_е_т_е_ _н_а_ _б_л_и_ж_а_й_ш_и_е_ _т_р_и_
н_е_д_е_л_и_. Если окажется, что новый способ не подходит, партнер может попытаться использовать два оставшихся, либо вернуться к прежнему шаблону. Возвращение к прежнему



Преврати свой интеллектуальный потенциал в прибыль

шаблону поведения не означает неудачи, а служит сигналом для поиска и осуществления большего количества возможностей

- возможно, ночью, в полусне и во сне, возможно, в снах наяву.

Работая с людьми, я обнаружил одну вещь, а именно, - что проходя через психотерапевтические, гипнотические и медицинские процедуры с целью изменения личности, люди начинают изменяться самостоятельно и непосредственно, чем это происходит в повседневной жизни. Не достигнув желаемого результата, люди начинают строить обобщение, суть которого в том, что изменение - процесс слишком трудный, что они на него не способны, - вместо того, чтобы рассматривать отсутствие изменений как свидетельство неадекватности полученных возможностей поставленной цели, вместо того, чтобы найти еще лучший вариант.

После того, как вы поручите данной области подсознания нести ответственность за испытание новых возможностей, попросите ее дать сигнал в том случае, если новый способ поведения окажется недостаточно хорош. Затем заставьте подсознание партнера воспринять это как сигнал к поиску и оценке новой, еще лучшей возможности поведения. Это может быть сделано в процессе сна, в мечтах, или же полностью на подсознательном уровне. Н_е_п_о_д_х_о_д_я_щ_и_й_ н_о_в_ы_й_ с_п_о_с_о_б_ п_о_в_е_д_е_н_и_я_ с_т_а_н_о_в_и_т_с_я_ с_и_г_н_а_л_о_м_ к_п_о_с_т_р_о_е_н_и_ю_ н_о_в_о_г_о_ п_о_н_и_м_а_н_и_я_, в_м_е_с_т_о_ т_о_г_о_, ч_т_о_б_ы_ о_б_о_з_н_а_ч_и_т_ь_ н_е_у_д_а_ч_у_. Не правда ли, это имеет смысл? Это на самом деле важный принцип, даже если вы не занимаетесь гипнозом. Изменяя людей, каждый раз определяйте все, что можно воспринять как неудачу, наоборот, как возможность вырасти. Это гораздо лучшее, всеобъемлющее обучение, чем вы способны дать человеку, производя какое-либо отдельное изменение личности с помощью психотерапии. Когда кто-нибудь приходит к вам с онемевшей ногой, вы осуществляете гипнотическое обучение и помогаете пациенту избавиться от онемения таким образом, чтобы онемение возвращалось только тогда, когда нужно сделать нечто определенное; это не значит, что психотерапия не помогает, или что пациент потерпел неудачу.

Иногда психотерапевты говорят мне, что они проводят курс лечения, после которого поведение пациента изменяется на шесть месяцев, но затем прежние проблемы возвращаются. Они спрашивают меня - в чем они о_ш_и_б_л_и_с_ь_? Подобная позиция меня удивляет, потому что если последствия лечения сказываются так долго, значит, психотерапевт делал все п_р_а_в_и_л_ь_н_о_. Даже если последствия лечения сказываются всего в течение недели - значит, психотерапевт нашел что-то удачное, приемлемое для пациента. Упущение здесь заключается только в том, что психотерапевт, нашедший удачный вариант поведения, не использовал его в качестве основания для осмыслиения пациентом его дальнейшего поведения. Симптом должен быть чем-то вроде барометра; он должен сообщать человеку, когда выбранный им вариант поведения не соответствует стоящим перед ним задачам, причем делать это так, чтобы человек реагировал на возникшую ситуацию самым приемлемым для него образом.

Стресс, чувство подавленности и напряженности, тоже можно рассматривать как своеобразный барометр, указывающий, когда ваше поведение не соответствует поставленной задаче. Однажды я работал с группой психотерапевтов, организовавших некое учреждение под названием "Клиника Стресса". Само это название показалось мне весьма любопытным - своего рода метафорой. Группа эта стремилась помочь окружающим уменьшить количество стресса в их жизни, обучая их различным



Преврати свой интеллектуальный потенциал в прибыль

методам релаксации, снятия напряжения. Но во всем, что делали с клиентами в этой клинике, и в позиции самих психотерапевтов было одно упущение - они не учитывали, что само явление стресса можно рассматривать как нечто полезное. Они определяли стресс как недуг, подлежащий излечению, вместо того, чтобы объяснить его как полезный способ получения информации о том, что поведение в данном случае не соответствует поставленной задаче. Стрессовое состояние может быть сигналом, оповещающим, что следует остановиться, применить какой-либо метод релаксации, снятия напряжения, и т.е. с.а.м.ы.м. получить возможность поиска нового, более конструктивного способа решить данную проблему.

Я хотел бы, чтобы вы снова выполнили все предварительные процедуры, заставили подсознание партнера выбрать действительно приемлемые возможности поведения, а затем избрать один из этих новых способов поведения для того, чтобы испытать его в течение определенного промежутка времени. Если этот новый способ не подойдет, подсознание должно испытать другой способ, или же найти такой способ поведения, который позволил бы выработать новые возможности. Придерживаясь поведения, предоставляющего потенциальную возможность поиска новых вариантов, человек тем самым начинает чувствовать, что прежний, нежелательный шаблон поведения уже необязателен.

7. П_о_д_с_т_р_о_й_к_а_к_б_у_д_у_щ_е_м_у_п_о_в_е_д_е_н_и_ю_

Если ваш партнер на подсознательном уровне полностью подтвердил, что он желает обучиться новому способу реагирования и использовать этот способ, вы можете, не узнавая, в чем именно состояла проблема, сказать ему следующее: "П_р_е_д_с_т_а_в_ь_т_е_с_е_б_е_, ч_т_о_в_ы_н_а_х_о_д_и_т_е_с_ь_в_с_и_т_у_а_ц_и_и_, д_л_я_к_о_т_о_р_о_й_н_а_и_б_о_л_е_е_п_о_д_х_о_д_я_щ_и_м_с_п_о_с_о_б_о_м_р_е_а_г_и_р_о_в_а_н_и_я_б_ы_л_б_ы_п_р_е_ж_н_и_й_ш_а_б_л_о_н_п_о_в_е_д_е_н_и_я_, к_о_т_о_р_ы_й_в_а_м_н_е_н_р_а_в_и_т_с_я_, и_о_щ_у_т_и_т_е_н_е_о_ж_и_д_а_н_н_у_ю_р_а_д_о_с_т_ь_, п_о_п_ы_т_а_в_ш_и_с_ь_п_р_и_м_е_н_и_т_ь_н_о_в_ы_й_с_п_о_с_о_б_п_о_в_е_д_е_н_и_я_". Попросите подсознание партнера сообщить вам "да", если это получится, и дать сигнал "нет", если не получится. Е_с_л_и_п_о_к_а_к_о_й_-л_и_б_о_п_р_и_ч_и_н_е_н_о_в_ы_й_с_п_о_с_о_б_п_о_в_е_д_е_н_и_я_о_ка_ж_е_т_с_я_н_е_п_ри_е_м_л_е_м_ы_м_и_л_и_в_ы_з_о_в_е_т_к_а_к_и_е_-л_и_б_о_б_о_л_е_з_н_е_н_ы_е_о_щ_у_щ_е_н_и_я_, п_о_п_р_о_с_и_т_е_п_о_д_с_о_з_н_а_н_и_е_п_а_р_т_н_е_р_а_д_а_т_ь_с_и_г_н_а_л_"н_е_т", и_з_а_т_е_м_в_о_з_в_р_а_т_и_т_ь_с_я_к_п_о_и_с_к_у_и_в_ы_р_а_б_о_т_к_е_н_о_в_ы_х_, д_р_у_г_и_х_в_а_р_и_а_н_т_о_в_п_о_в_е_д_е_н_и_я_. Будьте добры, займитесь этим в течение ближайших двадцати минут, осуществите все процедуры, о которых мы говорили, и доведите их до завершения.

О_б_щ_а_я_с_х_е_м_а_п_е_р_е_р_а_б_о_т_к_и_

1. В_ы_р_а_б_о_т_к_а_п_о_д_с_о_з_н_а_т_е_л_ь_н_о_й_с_и_г_н_а_л_ь_н_о_й_с_и_с_т_е_м_ы_"д_а_-н_е_т".

2. И_д_е_н_т_и_ф_и_к_а_ц_и_я_ш_а_б_л_о_н_а_п_о_в_е_д_е_н_и_я_, п_о_д_л_е_ж_а_щ_е_г_о_и_з_м_е_н_е_н_и_ю_. Вы просите пациента избрать некое поведение "X", которое не нравится ему п_о_д_с_о_з_н_а_т_е_л_ь_н_о_. Вы просите подсознание партнера



*Преврати свой интеллектуальный
потенциал в прибыль*

выбрать в этом поведении самое главное и жизненно важное для его дальнейшего благополучия. Вы просите подсознание партнера дать сигнал "да", когда идентификация будет завершена.

3. _В_ы_д_е_л_е_н_и_е_ _п_о_л_о_ж_и_т_е_л_ь_н_о_й_ _ф_у_н_к_ц_и_и_
_п_о_в_е_д_е_н_и_я_.

а) Вы просите подсознание партнера подключить сигнальную систему "да-нет" к той области его подсознания, которая ответственна за выполнение действия "X". В то же время вы просите эту область подсознания подать сигнал "да", или же подать сигналы "да" и "нет" одновременно, когда сигнальная система будет подключена к этой области подсознания.

б) Спросите: "Желаете ли вы позволить вашему сознанию узнать, каково значение того, что происходит, когда вы выполняете действие "X", как вы это оцениваете?" Если последует сигнал "да", скажите: "Продолжайте, проинформируйте ваше сознание, и когда это будет сделано, подайте мне сигнал "да". Если последует сигнал "нет", переходите к следующему этапу.

4. _С_о_з_д_а_н_и_е_ _н_о_в_ы_х_ _а_л_ь_т_е_р_н_а_т_и_в_.

а) Спросите данную область подсознания, желает ли она обратиться к созидающим ресурсам личности и выработать новые способы поведения, удовлетворяющие положительной функции поведения "X", но отличающиеся от шаблона "X". (При этом подсознание не обязано осуществлять или использовать такие способы поведения - оно должно только найти их).

б) Получив сигнал "да", попросите подсознание продолжать, и подать вам сигнал "да", когда оно найдет десять новых вариантов поведения.

5. _О_ц_е_н_к_а_ _н_о_в_ы_х_ _а_л_ь_т_е_р_н_а_т_и_в_.

а) Попросите данную область подсознания оценить каждый из найденных новых вариантов поведения и определить, уверено ли подсознание в том, что данный вариант поведения по крайней мере настолько же непосредственен, доступен и эффективен, как шаблон поведения "X". Каждый раз, когда данная область подсознания определит один из вариантов как соответствующий поставленным условиям, оно должно подать вам сигнал "да".

б) Если вы получите менее чем три сигнала "да", попросите подсознание партнера продолжать поиск, повторив этап 4, и выработать большее количество вариантов.

6. _В_ы_б_о_р_ _е_д_и_н_с_т_в_е_н_н_о_й_ _а_л_ь_т_е_р_н_а_т_и_в_ы_.

а) Попросите данную область подсознания партнера выбрать новый способ поведения, наиболее доступный и наиболее полно удовлетворяющий выполнению положительной функции прежнего шаблона поведения, и подать вам сигнал "да", когда такой способ будет найден.

б) Попросите данную область подсознания партнера оценить эффективность избранного нового способа поведения в расчете на его использование в течение последующих трех недель.

7. _П_о_д_с_т_р_о_й_к_а_ _к_ _б_у_д_у_щ_е_м_у_ _п_о_в_е_д_е_н_и_ю_.

Попросите подсознание партнера представить себе использование нового способа поведения в ситуации, наиболее точно соответствующей предназначению прежнего шаблона поведения. Попросите подсознание партнера сообщить вам сигнал "да" в том случае, если новый способ поведения окажется удовлетворительным в такой ситуации, и сигнал "нет", если новый способ поведения окажется неподходящим. Если новый способ поведения по какой-либо причине оказался не соответствующим поставленной задаче или вызывает болезненные последствия постороннего характера, попросите подсознание партнера повторить этап 4 и выработать новые возможности.



Преврати свой интеллектуальный потенциал в прибыль

Тот из вас, кто уже знаком с процедурой переработки и читал о ней в книге "Из лягушек в принцы", мог заметить, что переработка, о которой мы говорили сегодня, несколько отличается последовательностью этапов и по своим целям от переработки, описанной в книге. Но основная техника осталась прежней, и применяя ее, вы достигнете тех же результатов.

O_b_c_u_j_d_e_n_i_e_

Обобщение, на котором основана техника переработки, заключается в том, что вы способны изменить положение вещей, если что-нибудь идет не так, как вам этого хотелось бы. Найдите предназначение того, что вы пытаетесь сделать, результат, в направлении которого вы двигаетесь - и затем выработайте новые варианты поведения. Чем бы вы ни занимались, такой процесс представляет собой весьма ценное обучение, в ваших интересах шаг за шагом продвигаться все ближе к поставленной цели, и каждый шаг будет необычайно полезен для вас.

Когда психотерапевт работает с клиентом и замечает, что применяемая им процедура не приводит к желаемому результату, это означает всего лишь, что следует изменять, варьировать поведение. Прохаживаясь сегодня по залу, я заметил, что некоторые из вас забывают контролировать темп своего произношения, и вследствие этого возвращают партнера из состояния транса вместо того, чтобы погружать его в транс еще глубже. Мужчина, находившийся в дальнем конце зала, все делал прекрасно, до тех пор, пока не начал повышать голос. По мере того, как интонация его голоса медленно повышалась, его партнер начал постепенно выходить из транса и пытался сам заставить себя вернуться в состояние транса - черта, характерная для клиентов, с которыми очень легко сотрудничать. На основании своего личного опыта я считаю, что легко сотрудничать можно с любым клиентом, если заранее придать ему правильный стимул.

Однажды ко мне пришел клиент, сел и сказал: "Мне больше ничем нельзя помочь. Вы не сможете сделать ничего, что подействует на меня - я знаю это заранее". Я ответил: "Прекрасно. Я сделаю так, что вы встанете с этого кресла". Я открыл ящик в своем столе, достал оттуда листок бумаги, написал на нем несколько слов, и сложил листок вдвое. Потом я посмотрел на него и сказал: "Сейчас вы чувствуете, как что-то со страшной силой заставляет вас оставаться в кресле, и все, что вы пытаетесь сделать, напрасно, потому что каждое ваше движение приводит к тому, что вы еще прочнее привязаны к этому креслу". Этот парень немедленно встал. Тогда я раскрыл листок бумаги и показал ему; на нем было написано: "Вы уже стоите".

В том, что я сделал, конечно, нет ничего особенно важного. Однако, это убедило его, что я могу помочь ему в чем-нибудь, могу сделать с ним что-нибудь. В данном случае такое поведение оказалось очень полезным. Но такие вещи случаются весьма редко. Большинство людей не нуждается в подобных доказательствах. Если вы создадите ситуацию, в которой желательная для вас реакция покажется приемлемой для вашего клиента, дальнейший процесс пойдет самым естественным образом.

Много лет назад со мной произошла одна веселая история. У меня был студент, которому решительно ничего не удавалось. Он был заядлый неудачник. Очень скоро я обнаружил, что если описать ему какой-либо определенный результат как самую распространенную неудачу, он добивался этого результата наравне со всеми остальными, потом подходил ко мне и говорил: "Вы правы, у меня действительно не получилось". Его пациент уже находился в измененном состоянии, а он никогда не замечал этого! Я говорил ему, что самая распространенная неудача при работе с пациентом состоит в



Преврати свой интеллектуальный потенциал в прибыль

тому, что случается "Х". При этом я хорошо знал, что "Х" - самое полезное изменение личности, которое нужно его пациенту. Он начинал работать с клиентом и добивался "неудачи" с удивительной точностью. Он добивался существенного успеха, "проваливаясь" именно так, как я это ему предсказывал.

Любой жесткий шаблон поведения позволит вам действовать таким же образом. Я привел пример выдающейся жесткости поведения. Но если вы хорошо подумаете о поведении ваших клиентов, то многие шаблоны их поведения, большинство из них, окажутся настолько же странными и нелепыми. Вопрос только в том, как создать контекст, ситуацию, в которой естественные реакции пациента сами по себе приведут его к желательному результату.

Для этой же цели можно применить старую, испытанную технику гештальт-терапии. Клиент говорит вам: "Ничего на свете не может мне помочь - все, что я могу придумать, не подходит". Вы смотрите на него и отвечаете: "Вы правы. Вам это никогда не удастся. Вы абсолютный неудачник; вы не способны придумать ничего, что могло бы вам помочь, ни малейшего средства". Как правило, клиент отвечает на это: "Почему же, есть все-таки одна штука". Это одно из следствий естественной полярности реакций, свойственной очень многим людям.

Некоторые люди, однако, реагируют противоположным образом. Однажды я наблюдал за тем, как гештальт-терапевт работает с клиентом, который сказал: "Я не знаю, что мне делать". Гештальт-терапевт ответил: "Что ж, придумайте что-нибудь". Клиент сказал: "Я не могу. Я паршивый дурак". И терапевт ответил: "Вы не способны придумать ничего хорошего, я вижу". Клиент опустил голову и выглядел весьма жалко. Если вы используете технику гештальт-терапии, работая с пациентом, реагирующим в соответствии с буквальным смыслом ваших выражений, вы только убедите его в неудаче. Заметив реакцию клиента, вы должны утилизировать ее, использовать для того, чтобы вести клиента в желательном для него направлении. При этом вы должны замечать, какого типа реакции вы получаете, и варьировать свое поведение так, чтобы получить необходимую вам реакцию.

Осуществляя переработку и применяя несловесную сигнальную систему "да-нет", вы не должны заботиться о том, какого рода реакции вы получаете, потому что здесь не имеет значения, какой сигнал вы получите - "да" или "нет". Какой бы сигнал вы ни получили на любом из этапов переработки, он сообщит вам о том, что нужно делать дальше. Если вы попросили партнера выработать новые варианты поведения, но все они оказались недостаточно успешными, это означает всего лишь, что следует вернуться к предыдущему этапу и выработать большее количество вариантов.

Если клиент продолжает вырабатывать новые варианты поведения, но никак не может найти единственный успешный способ, заставьте его подсознание переосмыслить контекст, сформулировать задачу заново. Если вы обяжете подсознание партнера обратиться к своей созидающей области, вызывающей сны, и выработать в процессе сна новые варианты поведения, эти варианты опять окажутся неудачными, заставьте подсознание партнера обратиться к "мозговому центру, порождающему все изменения поведения". Вы можете использовать любые выражения и варьировать их как угодно; факт состоит в том, что если нужный вариант поведения существует, то он найдется, если человеку покажется, что нечто существует, он это в себе найдет.

Сегодня в нашей стране существуют тысячи людей, поведение которых включает в себя "родителя", "ребенка" и "взрослого". Все пациенты, у которых я наблюдал эти стереотипы поведения, так или иначе занимались анализом взаимодействий. Я не стану здесь критиковать анализ



Преврати свой интеллектуальный потенциал в прибыль

взаимодействий. Хочу только выразить свое удивление и восхищение той легкостью, с которой люди создают в себе что угодно, если кто-нибудь другой ведет себя так, как если бы это существовало на самом деле.

Психотерапевты, занимающиеся анализом взаимодействий и обращающиеся ко мне в частном порядке за помощью, всегда испытывают трудности со стереотипами поведения. Они не могут относиться к некоторым видам своей деятельности как взрослые и ведут себя как дети, преисполненные необузданного веселья и радости, потому что два эти шаблона поведения разделены в соответствии с их психотеологией. Таково вторичное следствие их системы ценностей и их методов психотерапии.

Вместо того, чтобы представлять себе личность в терминах гештальт-терапии как борющихся между собой "хозяина положения" и "неудачника", вместо того, чтобы представлять себе "психоаналитическое подсознание" как нечто насиливающее, развратное, мучающее, или верить, согласно с анализом взаимодействий, что личность - это "взрослый" и "ребенок", везде и всегда неспособные прийти к полному согласию, вместо того, чтобы считать какой бы то ни было аспект человеческой личности фактором, ограничивающим ее возможности - мне кажется, можно осуществлять с любым пациентом такую психотерапию, при которой все области психики смогут гибко взаимодействовать и вырабатывать новые варианты поведения, позволяющие успешнее бороться с трудностями. Я хочу, чтобы вы предоставили человеку право выбора, и себе в том числе. Те области психики, к которым я обращаюсь

- созидающие, творческие, способные на все. Я делаю так, что подсознание становится органом синтезирующим, обеспечивающим безопасность, стремящимся работать на вас, в вашу пользу, потому что я не использую областей психики, налагающих какие-либо ограничения. И если вы будете поступать так же, как я, у вас тоже все получится.

Если кто-нибудь из вас желает узнать, каковы другие способы переработки, прочитайте "Из лягушек в принцы". В последней главе этой книги мы описали демонстрацию переработки поведения пациента и ответили на множество вопросов. Мы написали также книгу "Переработка: преобразование смысла", в которой в подробностях изложили несколько моделей переработки.

Для того, чтобы осуществить переработку, не обязательно вводить пациента в формальное состояние транса. Однако это одна из возможных моделей, и действует она превосходно. Основные этапы переработки могут быть также осуществлены в ходе обычной беседы, с той лишь разницей, что, разговаривая, вы должны быть очень внимательны и замечать полученные вами результаты. В ходе обычной беседы вы получаете те же самые подсознательные реакции, что и в состоянии транса, но, как правило, такие реакции сменяются гораздо быстрее, и заметить их бывает гораздо труднее.

Позвольте мне рассказать вам небольшую веселую историю в качестве примера переработки личности в ходе обычной беседы. В прошлом году я заехал к своему другу - он живет в Южной Калифорнии. Я зашел в винную лавку и захватил пару бутылок шампанского для вечеринки, которую мы собирались устроить в доме моего знакомого.

В винной лавке я заметил невысокую старую женщину-алкоголичку. Для меня не составляет никакой трудности сразу распознать алкоголика по мышечному тонусу, окраске кожи, по его позе, дыханию - даже если он не пьян. Я уверен, что если вы проведете некоторое время, наблюдая за алкоголиками и не-алкоголиками, вы обнаружите, что отличить их очень легко.



Преврати свой интеллектуальный потенциал в прибыль

Женщина эта была маленького роста, и несмотря на то, что она выглядела как древняя старуха, я предположил, что ей лет 65. Я кивнул ей, улыбнулся и приступил к своему делу. Я хорошо знал женщину, сидевшую за кассой, мы с ней отпустили парочку шутливых замечаний друг о друге и рассмеялись. Маленькая старушка тоже рассмеялась и тоже отпустила замечание, попавшее в самую точку.

Когда я выходил из магазина, старушка повернулась ко мне и спросила: "Вы случайно не собираетесь наверх, в сторону почты?" Я ответил: "Мне будет очень приятно помочь вам подняться домой. Я подожду на улице, в машине".

Она вышла, села в машину, и мы поехали. Она сидела спереди, рядом со мной, перебирала руками и украдкой то и дело смотрела на меня. Мне было ясно, что я каким-то образом взволновал ее. Наконец, она спросила: "Почему вы пьете?"

Я едва удержался от смеха - мне настолько было понятно, что она спрашивает, почему о_н_а_ пьет, но использует при этом обращенную замену обозначений. Я ответил: "Ну, я_л_и_ч_н_о_ пью, потому что мне это нравится. Я пью очень хорошие вина, и еще шампанское. Между прочим, мне не нравится вкус виски, и я вообще не пью виски; а еще я пью пиво, когда хожу на пляж, и мне жарко". А потом я сказал: "Но вы хотели мне задать с_о_в_с_е_м_ _н_е_ _э_т_о_т_ вопрос. Вы хотели спросить меня: "Почему в_ы_ пьете?" Это настолько совпало с ее переживаниями, что она тут же расплакалась.

Слезы не были приятны мне, и в равной степени не были полезны ей. Я взглянул в окно и увидел прогуливающуюся поблизости собаку. Я указал на нее и воскликнул: "СМОТРИТЕ! ЭТО ВАША СОБАКА?" - только для того, чтобы остановить ее плач. Почувствовав особенную настойчивость в моем голосе, она отреагировала соответственным образом. Она посмотрела наружу, потом - в некотором замешательстве - на меня, и сказала: "У меня никогда не было собаки". Но при этом она перестала плакать, а этого я и добивался своим маневром.

Тогда я рассказал ей одну историю: "Ну, вы знаете, эта собака напомнила мне одну маленькую собачку - очень маленькую собачку - она живет в Сан-Франциско. Эта собачка считала, что никто на свете не понимает, какая она маленькая; она мне об этом рассказала - и вы знаете, эта собачка с_о_в_е_р_ш_е_н_н_о_ _п_р_а_в_а_. Потому что так оно и есть - ее никто на свете а_б_с_о_л_ю_т_н_о_ не понимает". Старушка опять ударила в слезы.

Мы проехали еще немного, и она сказала: "Вы правы, весь вопрос в том, почему я_ пью".

"И этот вопрос тоже неправильно поставлен", - сказал я, - "всю жизнь вы задавали себе этот вопрос, и сейчас вы спрашиваете себя: "Почему я пью, зачем я пью?" - но это остается для вас загадкой. Все спрашивают вас: "Почему вы пьете?" И не только мне вы задали этот неправильный вопрос, вы задавали его себе уже тридцать лет - а вопрос неправильный! Все вокруг задают вам неправильный вопрос, заставляют вас обращать внимание именно на этот вопрос и сбивают вас с толку, потому что дело-то совсем не в этом".

Я свернулся на дорогу, которая вела к ее дому. Она взглянула на меня, и первое, что она сказала, было: "Кто вы такой, н_а_ _с_а_м_о_м_ _д_е_л_е_?" Я только улыбнулся. Тогда она сказала: "Хорошо, но вы мне скажете, какой вопрос правильный?"

"Да, я вам скажу - но с одним условием. Условие такое: когда я кончу говорить, я протяну руку и дотронусь до вашего плеча. Когда вы почувствуете, что я прикоснулся к вашему плечу, вы встанете,



Преврати свой интеллектуальный потенциал в прибыль

выйдете из машины и пойдете к себе домой, и начнете искать ответ на тот вопрос, который я вам задам. И как только вы поймете, в чем заключается этот ответ, вы позвоните мне". И я дал ей телефонный номер моего знакомого.

Она сказала: "Хорошо, я согласна". Тогда я продолжал: "Так вот, вопрос не в том, "почему вы пьете", вопрос в том (медленно), _Ч_т_о_ _в_ы_ _с_т_а_н_е_т_е_ _д_е_л_а_т_ь_, _е_с_л_и_ _п_е_р_е_с_т_а_н_е_т_е_ _п_и_т_ь_?"

Тотчас же изменилось ее поведение, весь ее облик. Различные переживания, одно за другим, быстро сменяясь, отобразились на ее лице. Изменилось ее дыхание, окраска кожи, поза. Это было как раз то, чего я добивался. Она никогда не задумывалась над тем, что она станет делать, если перестанет пить. Она перешла в состояние чрезвычайно глубокого транса - я позволил ей посидеть еще две-три минуты, а потом коснулся ее плеча. Она чуть приподнялась, вышла из машины, и вошла к себе домой.

Через пять минут после того, как я приехал к своему другу, раздался телефонный звонок - конечно же, звонила эта женщина. Она сказала: "Это вы, нет, правда, это вы?.. Я только хотела сказать вам, что вы сегодня спасли мне жизнь. Ведь я ехала домой, чтобы покончить с собой. Но я решила, что не могу ответить на ваш вопрос, и хочу, чтобы вы это знали. Я не знаю, значит ли это что-нибудь для вас, но ваш вопрос - единственный, самый прекрасный вопрос на свете".

Я ответил: "Мне не нужно знать, понравился ли вам мой вопрос и считаете ли вы его самым прекрасным на свете. Меня это не интересует. Меня интересует ваш _о_т_в_е_т_ на этот вопрос. Завтра вы мне позвоните, и у вас будет уже несколько ответов на этот вопрос".

Вы время этого разговора она использовала очень точное выражение. Она сказала: "О, я чувствую себя так, как будто меня выбросили на свалку". И я ответил ей: "_Л_ю_д_е_й_ не выбрасывают на свалку. На свалку выбрасывают _д_р_у_г_и_е_ _в_е_щ_и_". И что вы думаете, - на следующий день, когда она мне позвонила, она уже выбросила на свалку все спиртное, которое нашла у себя дома. Я пробыл у своего знакомого две недели, и за все это время она ни разу не выпила.

Я считаю, что это действительно любопытный пример переработки во время разговора. Для этой беседы не потребовалось ни многословия, ни времени - и с моей, и с ее стороны. Главную роль здесь сыграла моя способность замечать реакции, основанные на сенсорных впечатлениях, которые я вызвал, а также ее способность хорошо реагировать. Она оказалась предельно чувствительной даже к минимальным поводам, не говоря уже о значительных. Я полагаю, что человек, близкий к самоубийству, особо чувствителен ко всему, что его окружает, потому что видит это в последний раз.

В данном случае я быстро прошел через все этапы переработки, о которых мы с вами говорили. Однако, в сущности, все, что я делал, явилось своего рода замещением симптома: "Что вы станете делать, если не будете пить?"

Одним из несомненных преимуществ гипноза является то, что реакции партнера при этом замедляются и усиливаются. Насколько я знаю, с партнером, находящимся в состоянии транса, невозможно сделать ничего такого, что вы не могли бы сделать с партнером, находящимся в обычном состоянии. Я способен вызвать у бодрствующего человека любой феномен, характерный для глубокого транса. Гипноз, однако, замедляет действия партнера настолько, что вы можете легко проследить за происходящим, и стабилизировать состояние так долго, как это вам необходимо для того, чтобы систематически добиваться своей цели. Те же самые действия с партнером, находящимся в бодрствующем состоянии, требуют особой чувствительности, быстроты и гибкости. Применяя

131



Преврати свой интеллектуальный потенциал в прибыль

гипноз, вы стабилизируете личность партнера в определенном измененном состоянии, так, что он будет находиться в нем столько, сколько вам нужно, чтобы выполнить свою задачу.

Женщина: Скажите, когда вы вообще используете гипноз - и в связи с какими проблемами?

Когда я чувствую, что это нужно. Если говорить серьезно, есть только одна причина, по которой я предпочитаю технику гипнотического внушения всем другим методам. Я начал заниматься гипнозом только по этой причине: мне осточертело выслушивать болтовню моих пациентов. Я так устал от нее, что начал становиться неэффективным психотерапевтом - я не мог уже уделять достаточно внимания своим клиентам, не мог реагировать на их слова так, как это было им нужно. Мне стало невыносимо скучно разговаривать с ними.

Поэтому я стал затыкать им рот, погружая их в состояние транса, выяснять то небольшое количество информации, которое было необходимо мне для работы - и добиваться при этом всего, что мне было нужно. После этого процесс психотерапии снова стал меня интересовать. Теперь я применяю гипноз в смешении с чем-нибудь еще, что придает всему процессу оттенок того, что меня больше всего интересует в настоящий момент. Я знаю, что способен осуществлять изменения состояния личности быстрее и более методично, чем я это делаю теперь - но просто так сидеть и заниматься формальной переработкой мне очень скучно. Формальная переработка быстрее, конечно - но для меня это трудно, я слишком много этим занимался. Если я слишком много чем-нибудь занимаюсь, мне больше не хочется этого делать.

Гипноз предоставляет возможность заниматься причудливыми, необычными вещами. Теперь я в основном занимаюсь созданием альтернативных реальностей с помощью гипноза. Я создаю какую-нибудь реальность, отличающуюся от той, в которой живет данная личность - например, реальность, в которой клиент становится единорогом, - потому что единорог способен делать то, что желает клиент, но на что он сознательно никогда не решится; я возвращаю людей в те годы, когда они еще не начали носить очки, и заставляю их видеть все так же отчетливо, как они видели тогда, сохранить это зрение и вырасти - таков один из способов лечения миопии. Все зависит от того, чего люди хотят. Я приступаю к лечению так, чтобы это и мне было интересно.

Мужчина: Меня все больше привлекает возможность снять очки и вернуть себе нормальное зрение. Могу я это сделать с помощью гипноза?

У вас астигматизм?

Мужчина: Да. Левый глаз видит совсем плохо.

Видите ли, это совершенно другая задача. Боюсь, что я не способен вполне вылечить астигматизм. Это не значит, конечно, что это вообще невозможно, но я не представляю себе, как это можно было бы сделать.

С миопией справиться не так трудно, потому что близорукие люди всего лишь слишком сильно сдавливают свое глазное яблоко. Когда они пытаются разглядеть что-нибудь, то немного косят и напрягаются, в результате чего возникает ошибочная фокусировка и размытое изображение. Все, что им нужно сделать - это научиться по-новому понимать слово "фокус", "резкость". Это на самом деле нетрудно. Вильям Г.Бэйтс разработал этот метод много лет тому назад, и написал труд "Хорошее зрение без очков". Только люди не следуют его советам.

Знаете ли вы, что оптика - единственная область медицины, которая когда-либо считалась полностью разработанной? Из литературы сороковых и пятидесятых годов можно узнать, что оптики



Преврати свой интеллектуальный потенциал в прибыль

считали новые открытия в своей области невозможными. Теперь оптика снова разрабатывается. Изредка встречались тронутые энтузиасты, внедрившиеся в медицинскую оптику со стороны вместе со своими световодами, лазерами и голограммами. Но до того, как были сделаны эти изобретения, в предисловиях к трудам по медицинской оптике действительно утверждалось, что оптика - полностью разработанная область науки! Во всеуслышание объявляли - что объяснено уже все, что можно было объяснить, и что медицинская оптика - единственная завершенная область науки.

Поведение большинства современных окулистов и до сих пор основывается на том соображении, что оптика - окончательно разработанная область. Большинство окулистов обладают очень устойчивой и чрезвычайно ограниченной системой ценностей в том, что касается новых возможностей. Корректирующие линзы были первоначально изобретены для того, чтобы корректировать форму и положение глазного яблока. Идея заключалась в том, чтобы давать сперва одни очки, чтобы пациент носил их в течение трех дней, затем другие, более слабые

- на следующие три дня, и так далее, до тех пор, пока зрение не улучшится.

Затем пациент отдавал доктору весь набор очков. Теперь больше так не делают.

Теперь вам дают одни очки, и вы носите их до тех пор, пока ваше зрение не станет лучше - или хуже, - а потом вам дают другие очки.

Мужчина: Так как же насчет миопии? Вы сказали, что излечиваете людей от миопии, обучая их тому, как фокусировать глаза. Как это делается?

Способ следующий: я возвращаю их в прежние времена, произвожу возрастную регрессию, - пациент представляет себя в том возрасте, когда он еще не носил очков. Затем я проверяю их зрение, чтобы удостовериться, что в этом возрасте у них не было миопии; возвратив пациента в детские годы, я оставляю ему "детское зрение" и заставляю его вырасти, развиться опять во всем, что не касается глазного яблока. Я не знаю, что все это значит, но я проделал это со многими людьми, и они стали видеть хорошо.

Я открыл этот метод, производя возрастную регрессию одного из моих пациентов, который носил очки. Мы создавали тогда фантастические, "заколдованные" гипнотические группы, изолированные от окружающего мира, и наблюдали за ними. В одной из таких групп был этот мужчина, постепенно "регressирующий по времени", и когда он стал "моложе", он перестал видеть через свои очки. Он регрессировал до пятилетнего возраста и сказал: "Чего это я ничего не вижу? Зачем мне эта штука на лице?" - потом взял и выбросил свои очки.

Меня это озадачило и заинтересовало, и я произвел форменную проверку его зрения, без очков. У меня не было при себе стандартной таблицы для проверки зрения, но на стене висело объявление, и я попросил его называть мне буквы, которые он видит. Он не знал, как называются буквы, и я заставил его нарисовать их. Он изобразил кудрявыми загогулинками то, что он видит. Рисунки его были совершенно детскими. Затем я возвратил его снова во взрослое состояние и провел такую же проверку зрения. Но без очков он не мог больше называть буквы, которые он только что видел. Я возвратил его в пятилетний возраст, и он снова увидел буквы на объявлении. Это произошло случайно, и я никак не мог объяснить этого явления. Прежде чем возвратить его окончательно во взрослое состояние, я дал ему следующие инструкции: "Теперь ваши глаза останутся в том же состоянии, в каком они были, когда вам было пять лет, а все остальное вырастет и станет взрослым". Вот все, что я сделал - и он стал хорошо видеть.



Преврати свой интеллектуальный потенциал в прибыль

Женщина: Вы можете все это сделать за один раз?

Да, в течение одного вечера. Результаты устойчивы в течение двух месяцев, затем зрение пациента начинает снова постепенно ухудшаться. Тогда я приступаю к переработке, для того, чтобы выяснить, каково предназначение плохого зрения в каждом отдельном случае. Пациент, который помог мне открыть это явление, в течение многих лет учился плохо видеть множество различных вещей. У него происходил самый обычный процесс, который мы называем "замыканием цепи зрение-чувство". Разглядывая что-нибудь, он немедленно начинал испытывать какое-либо чувство к тому, на что он смотрит. Плохое зрение дало ему возможность разомкнуть эту цепь. В периоды стресса, не имея возможности увидеть неприятные для него вещи, он переставал испытывать неприятные ощущения. Я должен был дать ему другие возможности для того, чтобы он мог разомкнуть цепь "зрение-чувство", и тем самым избавиться от вторичного следствия, побочного эффекта этого процесса - от плохого зрения.

Мужчина: Здесь возникают трудности с контактными линзами: я ношу контактные линзы и не могу их снять, как снимаю очки, в периоды стресса. Поэтому я научился расфокусировать зрение, не снимая контактных линз.

Вы высказываете любопытное предварительное предположение о том, что вы должны видеть плохо. Вы осмеливаетесь утверждать, что в периоды стресса вы не желаете видеть происходящего до тех пор, пока не сможете справиться со своими проблемами. Мне кажется, что именно в периоды стресса особенно важно уметь видеть вещи ясно и отчетливо. Как только у вас появятся эффективные новые способы справляться с трудностями, отпадет всякая необходимость в плохом зрении.

Как я уже сказал, много лет назад Бэйтс разработал упражнения для глаз, улучшающие зрение. По большей части его программа приводила к хорошим результатам, хотя она требовала большого количества времени и тяжких усилий. Главное противоречие заключается в том, что программа Бэйтса не рассматривала плохое зрение как побочный эффект чего-то другого. Однако, усердно упражняясь по этой системе, вы лишали себя единственного приемлемого для вас способа выполнения определенных действий, каким являлось плохое зрение. Таким образом, вы вынуждены были найти новый вариант. Гораздо легче измениться, не вынуждая себя побороть внутреннее сопротивление.

Женщина: Можете ли вы использовать переработку для решения проблемы лишнего веса?

Можно определенно сказать, что это тяжелая, трудная задача. Но, как вы знаете, расплывчатость выражений играет очень важную роль в гипнозе. Тучность ничем не отличается от большинства других проблем. С ней можно справиться при помощи переработки.

Женщина: Все это понятно, но я не достигла больших успехов. Я применяла переработку, и мои клиенты избавлялись от лишнего веса, но потом они оказались неспособными держаться в рамках нового веса.

Хорошо, давайте подумаем. В том, чтобы быть толстым, а не худым, должно быть какое-то преимущество. Одно из преимуществ состоит в том, что от толстого человека не требуются те реакции, которые обязательны для худого. С другой стороны, толстому человеку доступны варианты поведения, недоступные для худого. Если вы растолстели, вся ваша жизнь становится тяжела для вас, вы никогда не сможете прибежать раньше других, вас никогда не выберут ведущим в туристической



Преврати свой интеллектуальный потенциал в прибыль

группе, вас никогда не выберут первым на танцах в парке. Толстому человеку неизвестны переживания, множество переживаний, составляющих основу поведения худого человека.

Если таковы проблемы ваших клиентов, вы можете создать для них альтернативное детство - детство, содержащее переживания, служащие основой для способов реагирования во взрослом состоянии. Я делаю это с большинством пациентов, с которыми произвожу радикальные изменения личности.

В том, что я только что сказал, содержатся предварительные предположения о том, что именно порождает тучность, как побочный эффект. Для того, чтобы узнать, какие области психики моего клиента заставляют его снова потолстеть, я бы использовал переработку. Я обнаружил бы, что ему дает тучность, и тем самым узнал бы, какого рода переживания следует предусмотреть при создании альтернативного детства.

Одно из самых замечательных преимуществ гипноза заключается в том, что он дает нам возможность создания альтернативной истории личности. Хорошим примером такого процесса является эриксоновская история про "февральского человека" <"Февральский человек" - прозвище известного филантропа, появившегося инкогнито>. К Эриксону пришла женщина, которая не знала, как ухаживать за детьми, воспитывать их, как быть хорошей матерью - у нее не было родителей. Она воспитывалась в детском доме. Эриксон внедрился в историю ее личности, появлялся, подобно "февральскому человеку", в различные моменты ее развития и привил ей упущеные переживания. Эти переживания составили основу, на которой эта женщина впоследствии построила взаимоотношения со своими детьми.

Гипноз - это орудие, инструмент, с помощью которого вы можете сделать практически что угодно. С помощью этого орудия можно создавать любой контекст и любую реакцию. Но для того, чтобы действовать эффективно и систематически, вы должны знать, какая именно реакция вам необходима.

Женщина: Я хочу задать вопрос, относящийся к проблеме курения. Можете ли вы возвратить пациента в тот момент истории его личности, когда он еще не начал курить, а затем произвести переработку, после которой он будет вести себя иначе? В какой-то момент своей жизни человек решил закурить - можете ли вы произвести переработку так, чтобы он сделал другой выбор?

Да, могу, и после этого у пациента навсегда отпадет всякое желание курить. Но этот путь чреват опасностями: вы должны быть очень осторожны, когда делаете подобные вещи. Я делал это со своими пациентами. Я гипнотизировал их и устранил всякие воспоминания и понятия о том, что такое быть курильщиком. Я возвращал их в тот момент истории их личности, когда они еще не начали курить, и затем прививал им совершенно новый набор переживаний. Проблема состоит в том, что окружающие люди, зная эти пациентов на протяжении многих лет, начинают считать их чокнутыми.

Если вы это проделываете с человеком, который только что переехал жить в другой город - это ничего. Но у меня была одна замужняя пациентка, которую я подверг этой процедуре. Она пришла домой, и ее муж протянул ей сигарету. Она спросила: "Зачем мне эта сигарета?" "Отлично", - сказал он, - "Ты бросила курить, да?" Она посмотрела на него удивленно и сказала: "Я никогда и не курила". Он ответил: "Э, со мной это не пройдет. Ты куришь уже двадцать лет". "Нет, я в жизни н_и_к_о_г_д_а_ не курила!"



Преврати свой интеллектуальный потенциал в прибыль

Женщина: Можно сделать так, чтобы пациент впадал в состояние амнезии во время таких разговоров, игнорировал их?

Конечно, это можно сделать. Но если вы примените этот метод, то человек, находящийся в измененном состоянии, будет испытывать постоянную дополнительную нагрузку. Вам придется заставить его впадать в состояние амнезии всякий раз, когда кто-нибудь скажет ему: "Вы же раньше курили". В конечном счете такой пациент придет к растерянности и дезориентации, потому что слишком много его переживаний будут относиться к состоянию амнезии. У него будет желтоватый налет на зубах, но он не сможет узнать, почему это так, откуда взялся этот налет. Он спросит об этом своего дантиста, и дантист ответит - "Этот налет от курения". Пациент скажет на это: "Но я же никогда не курил!" Дантист ответит: "Не валяйте дурака!" Но пациент будет упорствовать, в соответствии со своими воспоминаниями: "Нет, я же никогда не курил". И дантист запишет в историю болезни сведения о неизвестном доселе феномене.

Когда вы делаете такие вещи, нужно быть очень точными и аккуратными, обходить всевозможные камни. Однажды я попытался действовать именно таким образом. Все это прекрасно сработало, но потрясающие успехи моего пациента вызвали некоторое опустошение в среде его близких и друзей.

Мужчина: Разве нельзя включить в процессуальные инструкции информацию о том, что окружающие станут утверждать, без всяких на то оснований, что пациент был курильщиком? Можно проинструктировать пациента так, чтобы все это его нисколько не беспокоило, чтобы он пропускал все это мимо ушей.

Ну да, я это проделал с женщиной, о которой только что рассказывал, но все равно это вызвало в ней беспокойство. Я сказал ей: "Люди будут говорить вам нелепые, странные вещи, но если вы придадите этому мало значения и покажете это, окружающие смутятся и перестанут так себя вести". Но ее стало волновать и огорчать то, как м_н_о_г_о_ людей ведут себя таким образом. Ей начало казаться, что весь мир сошел с ума.

Женщина: Так что же предпринять в таком случае?

Самый простой способ - обычная переработка, без возрастной регрессии. При этом даже не обязательно вводить пациента в состояние транса, можно применять стандартную переработку. Это действует прекрасно. А уже потом вы вводите пациента в состояние транса и устраняете физиологические симптомы.

Женщина: Каким образом вы устраняете физиологические симптомы в состоянии транса?

С помощью прямого указания.

Женщина: Вы говорите: "У вас больше нет этой пагубной привычки"?

Нет. Это не прямое указание. Это просто глупо. Я говорю серьезно. Когда вы говорите: "У вас больше не будет вредной физиологической привычки", вы не говорите, к_а_к_ этого добиться. Может быть, некоторые из ваших пациентов и окажутся достаточно гибкими, чтобы самим найти такую возможность, но большинство людей на это не способны. Вы должны создать ситуацию, контекст, в котором ваш пациент сможет легко реагировать, не прибегая к своей привычке. Если вы сделаете это слишком прямолинейно, чаще всего вам не удастся вызвать нужную реакцию. Если вы скажете: "Сигареты отвратительны на вкус", вы добьетесь лучшего результата, чем если вы скажете: "Вам больше никогда не захочется курить". Вам это удастся еще лучше, если вы действительно



Преврати свой интеллектуальный потенциал в прибыль

д_у_м_а_е_т_е_, что курить сигареты неприятно. Но лучше всего сделать так, чтобы пациент по-настоящему гордился всякий раз, когда он отказывается от сигареты, - даже если он на самом деле не прочь выкурить одну. Вы можете создать контекст, в котором пациент будет реагировать естественным для него образом.

Обычно я устраняю физиологическую привычку следующим образом: я вступаю в контакт и убеждаюсь - с помощью пальцевой сигнализации, движений головы или вербализации, - в том, что подсознание знает, какое чувство сопровождает данную физиологическую привычку. Затем я прошу подсознание одновременно объединить это чувство с ощущениями другого рода - например, с удовольствием, радостью или любопытством, - объединить всякий раз, когда такое чувство возникает. Следуя этим путем, пациент постепенно переходит от курения к другому способу поведения, находит замену.

С помощью переработки можно избавить пациента от курения или какой-нибудь другой пагубной привычки, от лишнего веса, решить большинство других проблем, с которыми люди обращаются к вам, надеясь на гипнотическое излечение. Можно сперва решить их проблемы стандартной переработкой, а затем загипнотизировать их, чтобы удовлетворить их потребность в гипнозе. Можно использовать переработку как предварительную процедуру перед тем, как осуществлять гипноз; вместо того, чтобы сразу приступить к тому, за чем пришел к вам пациент, то есть к гипнозу, скажите ему, что вы совершенно особенный гипнотизер. Объясните пациенту, что вы очень дотошный специалист и не хотели бы причинить ему какой-либо ущерб, применив гипноз, прежде чем вы сделаете несколько осторожных проб, несколько предварительных процедур. Затем начните осуществлять стандартную переработку: "Прежде, чем ввести вас в состояние транса, я должен узнать некоторые вещи. Обратитесь к своему подсознанию и попросите ту область подсознания, которая отвечает за данный шаблон поведения...", - и так далее. Если вы осуществите переработку в качестве своеобразного вступления, пациент с большой легкостью поддается такой переработке, желая скорее приступить к "делу".

После того, как пациент полностью перешел в измененное состояние, скажите: "Теперь мы можем начать переход в состояние транса. Закройте глаза..." - и т.д. Затем вы осуществляете любую гипнотическую процедуру, какую захотите. Выйдя из вашего кабинета, пациент скажет своим друзьям: "Гипноз подействовал!"

Переработка - простейший способ лечения множества различных симптомов. Однако я не всегда выбираю самый легкий путь: я стараюсь сделать это более художественно, изящно. Например, если среди ваших пациентов есть пять курильщиков, нуждающихся в обычной переработке, и вы знаете заранее, что стандартные методы позволят вам добиться успеха, подойдите к своей задаче более творчески. Доставьте себе и своему пациенту удовольствие добиться результата необычным, причудливым способом. Произведите переработку в состоянии транса, и переведите вашего пациента в храм Божества Сигарет; предложите ему сжечь пачку "Мальборо" на жертвенном алтаре этого божества, или что-нибудь еще. Иногда для того, чтобы справиться с курением, достаточно ввести пациента в состояние транса и сказать ему: "Все, что требуется от вашего подсознания - это найти наиболее конструктивную возможность бросить курить таким образом, чтобы вы даже не заметили, что сделали это". Иногда же приходится делать _г_о_р_а_з_д_о_б_о_л_ь_ш_е_!



Преврати свой интеллектуальный потенциал в прибыль

Всеми, кто хочет научиться гипнозу, постоянно руководит одно и то же желание: уметь избавлять других людей от привычки к курению и от лишнего веса. Когда меня спрашивают: "Как вы поступаете с курильщиками?", я иногда отвечаю: "Даю им коробок спичек". Гипноз - это целый арсенал гораздо более изящных орудий, чем процедуры, нужные только для того, чтобы контролировать вес или помочь бросить курить. Рассматривать гипноз только с этой точки зрения - все равно что купить каталог вин и изысканных деликатесов и пойти с ним в ближайшую бакалейную лавку. Для меня есть что-то отталкивающее в том, чтобы использовать такое тонкое орудие, как гипноз, в самых ординарных посредственных случаях. Курение и лишний вес, конечно, важные проблемы, но применяя гипноз для того, чтобы вылечить курильщика, вы тем самым снисходите до личности пациента, неспособного самостоятельно справиться с такой проблемой, и обесцениваете свои возможности. Для меня гораздо важнее рассматривать гипнотическое обучение как набор разнообразных средств, позволяющих решить задачу любой тонкости и сложности.

Мужчина: Работая с одним курильщиком, я применил переработку в состоянии транса и вызвал сильное сопротивление. Сначала он вырвался из транса, а потом превратился в младенца, начал болтать ногами и - ...

Один из принципов нейролингвистического программирования гласит: "Сопротивления не существует: существуют только некомпетентные психотерапевты". Я понимаю этот принцип буквально. Я не верю в существование сопротивления, его не бывает, бывают только психотерапевты, плохо знающие свой предмет. Не воспринимайте это как критику или осуждение - всякий раз, когда вы сталкиваетесь с явлением так называемого "сопротивления", у вас появляется беспрецедентная возможность учиться, радуйтесь этому! Если вы будете говорить себе: "Ага! Я сделал что-то неправильно - тем лучше, теперь у меня есть удивительная, приятнейшая возможность попробовать что-нибудь другое", - это позволит вам постоянно совершенствоваться. Если же вы будете думать про себя: "Он на это еще не способен", - о_н_ в дальнейшем сможет измениться, а в_ы_ - застрянете.

Если вы утилизировали, использовали каждую реакцию партнера, сопротивления не возникнет. Если пациент самостоятельно переходит в какое-либо состояние, используйте это явление. Если он превращается в младенца, скажите ему что-нибудь такое, что его обрадует. Если он выходит из состояния транса, вы можете сказать: "Итак, что еще я могу для вас сделать?" Для того, чтобы стать эффективными коммуникаторами, каждый из вас должен уметь соответственно реагировать на любое событие, на любое самопроизвольное явление. Если пациент выходит из состояния транса, а вы спрашиваете себя: "В чем я ошибся?" - это нельзя назвать соответствующей реакцией. Ни одна схема, ни одна формулировка не годится на все случаи. Люди не хотят придерживаться жестких шаблонов поведения, не хотят цепляться за свои привычки, никогда не ведут себя неизменно. Могут встретиться любые странные случайности.

Как-то раз я ввел одного пациента в состояние транса, собираясь заняться стандартной переработкой. Я сказал ему: "Поднимите правый указательный палец, если хотите сказать "да", и левый указательный палец, если сообщите "нет", - а этот тип как закричит: "П_у_р_-п_у_р_!" В такие моменты, если у вас нет способов утилизации, все пропало. Я ответил: "Правильно, п_у_р_-п_у_р_!" Используя ту же интонацию и тот же темп, я сохранил обратную связь; пациент продолжал: "А_у_-р_а_!" Я тоже сказал: "П_у_р_-п_у_р_! А_у_-р_а_!", - и продолжал: "А теперь мы используем это осмысленное сообщение..." и т.д. - я дал ему самый нелепый набор инструкций по



Преврати свой интеллектуальный потенциал в прибыль

утилизации происходящего. У меня не возникало ни малейшей догадки насчет того, что происходит с этим пациентом.

Когда он вышел из транса, он объяснил мне, что, как только я попросил его поднять палец, означающий "нет", он почувствовал, что его обволокло большое пурпурное светящееся облако. И чем дольше он находился внутри этой ауры, тем яснее он ощущал, что с ним происходят изменения. Эта аура каким-то необъяснимым образом пропитывала и насыщала его, и тем самым изменяла его. Кто знает, что все это значило? Какое-то пурпурное облако является и изменяет моего клиента раньше, чем я успеваю за это приняться.

Если бы я прервал это видение, то попал бы действительно в трудное положение. Вместо этого я принял существование пурпурного облака, как должное, и продолжал работать как ни в чем не бывало.

Бывало и так, что пациент хорошо погружается в транс, я начинаю работать с подсознанием, все идет отлично - и вдруг наступает пауза, и пациент полностью выходит из транса. Он смотрит на меня, а я сижу и тоже смотрю на него ничего не выражаящим взглядом, и жду. Он оглядывается вокруг, а потом так же внезапно снова погружается в транс. В таком случае я вообще ничего не говорю - я просто жду. Когда пациент самопроизвольно выходит из транса, я проявляю бесконечное терпение и жду до тех пор, пока он не сделает чего-нибудь, на что можно отреагировать. Многие люди в этом отношении неустойчивы - они "плавают", то входя в транс, то выходя из него. Но когда они выходят из транса, я просто жду, и они возвращаются обратно, после чего я продолжаю свое дело. Затем они могут "выплыть" опять. Если вы попросите пациента удерживать себя в измененном состоянии, вы потребуете от него чего-то неестественного. Вы должны уметь "перетекать" от одной реакции к другой легко, в зависимости от изменения состояния пациента.

Мужчина: Можете ли вы с помощью переработки решать такие психосоматические проблемы, как головные боли?

Переработка - прекрасное средство решения психосоматических проблем. При этом у вас появляется возможность использовать сам симптом в качестве системы "да-нет". Например, если пациент страдает мигренью, вы можете заставлять ее усиливаться - в качестве сигнала "да" и уменьшаться - в качестве сигнала "нет".

Мужчина: Ко мне часто приходят жены врачей, и жалуются на психосоматические симптомы. Симптомы эти не приносят никакой пользы таким женщинам - их мужья-врачи только посмеиваются и не обращают на них внимания, и ничего не делают для них; трудно найти причину, вызывающую психосоматический симптом в качестве побочного эффекта.

Вы сами только что назвали причину, вызывающую такой вторичный эффект: симптомы эти призваны помочь обратить на себя внимание. Но я сильно сомневаюсь в таком толковании. Во всех подобных случаях, когда я производил переработку, оказывалось, что причина, порождающая психосоматический симптом такого рода, н_и_к_о_г_д_а_ не состоит в том, чтобы привлекать внимание мужа. Причина совсем иная. Такие симптомы - самый обычный способ представлять себя не глупее, чем вы есть на самом деле. Это способ заставить мужа не слишком задирать нос в качестве врача, подсовывая ему болезнь, которую он не может вылечить.

Надо полагать, на медицинских курсах будущим врачам преподают в качестве отдельных дисциплин напыщенность и самомнение. Я встречал психотерапевтов самого различного рода, мне



Преврати свой интеллектуальный потенциал в прибыль

приходилось работать с программистами из фирм по производству компьютеров, и все это были самые разные люди. Но все врачи, которых я знал, представляли собой образчики одного и того же стандартного типа - надутого спесью осла. Разумеется, не все врачи - спесивцы, нет правила без исключений. Но если рассматривать их в качестве общественной прослойки, становится трудно понять, что делают эти важные персоны в нашей бедной стране, среди этих ничтожных людышек.

Мужчина: Если вы проведете два года среди врачей и будете работать вместе с ними, вам волей-неволей придется важничать так же, как они. Происходит моделирование и подражание.

Сьюзен: Мне холодно. Можете вы согреть нас с помощью гипноза?

Ко мне однажды пришел человек и пожаловался, что ему холодно вот уже шесть месяцев. Я устранил этот симптом. Но при этом его подсознание установило точный срок, за который симптом должен исчезнуть. Холод преследовал его шесть месяцев, а его подсознанию потребовалось два дня, чтобы от него избавиться.

Сьюзен: Мне стало холодно всего три дня назад.

Ну, если вы хотите, чтобы я это сделал сейчас, то у меня просто нет времени на это. Но я могу рассказать кому-нибудь, какого рода процедуры требуются в подобных случаях, и этот человек займется вами. Это вас устроит?

Сьюзен: Вполне.

Кто желает заняться этой любопытной задачей?

Отлично. Выполните следующую последовательность действий. Введите Сьюзен в состояние глубокого транса и отключите ее сознание. Есть несколько способов это сделать. Например, вы можете сделать так, чтобы сознание погрузилось в какое-либо приятное воспоминание. Или сделайте так, чтобы она шла по длинному тоннелю, и в конце пришла в такое место, где много садов и фонтанов, в которых она может купаться, а потом "закройте дверь", пусть выход исчезнет. Так, чтобы ее сознание не могло случайно подслушать, что происходит. Выработайте такой механизм обратной связи, чтобы знать, когда сознание находится там, где вы его оставили, а когда оно начнет выходить оттуда. Например, вы можете заставить ее поднять один из пальцев, и пока он будет поднят, значит, сознание отключено, а если палец начнет опускаться, это будет означать, что сознание возвращается. Используйте что-нибудь в этом роде для поддержания обратной связи.

Затем, я хочу, чтобы вы спросили ее подсознание, желает ли оно переместить или устраниить ощущение холода - куда угодно. Получите сигнал "да" или сигнал "нет". Если вы получили сигнал "да", спросите подсознание, желает ли оно сделать это теперь. Если при этом возникает почему-либо какого-либо рода колебание или замешательство, о котором вы получите словесные или несловесные сообщения, приступайте к формальной процедуре переработки и выясняйте, имеет ли ощущение холода какую-либо полезную функцию. Если имеет, выработайте новые способы поведения, удовлетворяющие той же функции. Заставьте подсознание точно определить, сколько времени потребуется на то, чтобы устранить ощущение холода. Это делается опять же с помощью сигналов "да" и "нет". Вы задаете вопросы типа: "Желает ли ваше подсознание сделать это за один час?"

Кроме того, выводя ее из состояния транса, перекройте сознание ситуациями, в которых исключены всякие физиологические параметры, порождающие холод. Заставьте ее представить себе такую обстановку, в которой ощущения холода исчезнут сами по себе. Если у нее температура, пусть она вообразит, что принимает горячую ванну или душ. Если у нее насморк, пусть она вообразит

140



Преврати свой интеллектуальный потенциал в прибыль

пустынью, в которой все сразу высыхает. Выясните, каковы в точности ее симптомы, еще до того, как вводить ее в состояние транса, чтобы вы знали заранее, чем будете перекрывать ее сознание, когда настанет время выводить ее из транса.

Женщина: Какой ситуацией вы перекрыли бы ее сознание, если бы у нее болело горло?

Хороший вопрос. В какой ситуации горло перестает болеть? Что вы делаете, чтобы прошли боли в горле?

Женщина: Полосую горло соленой водой.

Что остается от боли в горле после того, как вы выходите на берег, искупавшись в теплой, тропической соленой океанской воде? Почти ничего. Если у вас сильно болит горло, и вы искупаетесь в обычной ванне, это кончится для вас тем, что вы еще сильнее простудитесь. Но если вы искупаетесь в океане - особенно когда не слишком высокая волна, - у вас есть реальные шансы на то, что соленая вода продезинфицирует и высушит все слизистые оболочки.

Даже если у вас простой насморк, и вы не можете купить носовые капли, или не хотите привыкать к употреблению носовых капель, - вы можете прибегнуть к какому-нибудь очень простому средству. К некоторым носовым каплям, которые теперь продают, можно очень легко привыкнуть. Они очень прилипчивые, как сигареты. Вы можете видеть в аптеках, как люди украдкой пробираются к кассе и покупают целыми коробками носовые капли. Станный и любопытный факт. Каково простое альтернативное поведение в случае насморка, не вызывающее привыкания к носовым каплям? Купите пузирек носовых капель и вылейте из него все содержимое. Потом сделайте в нем соляной раствор, возьмите пипетку, и закапайте соляной раствор себе в нос. Нет лучшего средства избавиться от насморка.

Женщина: Можно ли применять описанную вами процедуру в случае желудочных колик или других распространенных психосоматических симптомов?

Да. Сперва введите пациента в состояние транса и произведите переработку, убедитесь, что пациент выработал альтернативное поведение, в том случае, если это действительно функциональная проблема. Затем, выводя пациента из состояния транса, перекройте каждый из его симптомов соответствующей ситуацией.

Сьюзен: Мне стало теплее - не совсем еще, - но пока вы говорили, видимо, температура стала проходить.

Однажды, во время демонстрации на сцене, мне удалось вылечить сильнейшую гнойную сыпь, вызванную ядовитым сумахом <Сумах ядовитый - растение, напоминающее плющ, выделяет эфирные масла, вызывающие сильнейшие раздражения кожи. Распространено на Тихоокеанском побережье Соединенных Штатов. - Прим. перев.>. Я ввел пациента в состояние транса и объяснил ему, что гнойная сыпь

- это ошибка. "Это ошибка", - сказал я. - "Позвольте мне рассказать вам кое-что об антигенах и антителах. Гнойная сыпь - реакция, защищающая вас от ядовитого растения - но теперь растение вам больше не угрожает. Вы уже смыли с вашей кожи все раздражающие вещества, а ваше тело все еще продолжает реагировать. Это всего лишь ошибка, помарка, когда мы пишем и совершаляем помарки, самое простое средство - исправить, с_т_е_р_е_т_Ь_ их". В течение двух часов на коже этого пациента не осталось и следа гнойной сыпи, не считая небольших красных пятнышек в тех местах, где были открытые гнойные язвы.



Преврати свой интеллектуальный потенциал в прибыль

Удивительно, чего только не делает гипноз, если гипнотизер знает, как себя вести в каждом отдельном случае. К нам часто направляют пациентов, с проблемами которых якобы "невозможно" справиться. У одного из наших пациентов было неврологическое повреждение, из-за которого он плохо ходил. Тогда мы уже не занимались частной практикой, и поэтому отослали его к одному из наших студентов, Дэвиду Гордону. Явившись на первый сеанс, этот пациент притащил целую кучу рентгеновских снимков и справок, "подтверждающих", что он не способен нормально ходить. Он приковылял на костылях, сел и стал показывать Дэвиду все эти справки. Дэвид немного поговорил с ним и отпустил его.

Когда этот пациент пришел в следующий раз, Дэвид уже вспомнил одну штуку, которая у меня хорошо получалась, и решил попытаться сделать то же самое. Он рассказал этому человеку историю о взаимозаменяемости полушарий головного мозга. Наверное, вы читали когда-нибудь журналы по неврологии; в них встречаются самые удачные метафоры из всех, какие я вообще видел. Все науки являются метафорами. Взаимозаменяемость полушарий означает, что одно полушарие способно взять на себя функции второго. Доказано, что это действительно происходит. Если ребенок уже научился говорить, но в возрасте четырех лет ему по какой-либо причине приходится удалить то полушарие головного мозга, которое отвечает за речевые функции, он может снова обучиться языку с помощью другого полушария мозга, даже если это полушарие не предназначено природой для осуществления речевых функций. Если повреждена та часть вашего мозга, которая отвечает за движение указательного пальца, то вы можете обучиться этому движению снова с помощью другого полушария головного мозга. В общем, это и называется взаимозаменяемостью, или пластичностью, головного мозга.

Дэвид ввел этого человека в состояние транса и объяснил ему, как образуются новые связи между нервными центрами, как используются другие связи для восстановления функций, утраченных в результате несчастного случая. Он рассказал ему об исследованиях, которые показали, что 90% возможностей головного мозга не используются. Насколько я знаю, все это абсолютная чушь и вранье, - но зато он умел хорошо рассказывать. А поскольку научные документы подтвердили, что все эти врачи - чистейшая правда, то Дэвид обильно ссылался на различные журнальные статьи, пока этот тип сидел и слушал его в состоянии транса.

Но за объяснениями и рассказами о пластичности центральной нервной системы Дэвид начал развивать метафоры более общего характера - о том, как находить новые улицы, если вы едете по городу и видите, что все знакомые вам пути перекрыты на ремонт. Затем Дэвид дал прямые указания подсознанию этого клиента "создать новую обмотку": "Выясните, где именно произошло повреждение, и проверьте примыкающие к этой области нервные окончания, свободные от исполнения каких-либо функций, либо способные принять на себя эту функцию без ущерба для других, и восстановите функцию поврежденной области мозга до полного завершения этого процесса".

Не знаю, развил ли этот человек новые связи в своем мозгу или не развил, но только после этого сеанса он встал и пошел вполне正常. На наукообразные аргументы, представленные Дэвидом, последовала логическая реакция пациента, заключавшаяся в тех самых изменениях, которые были ему необходимы для того, чтобы ходить normally. Каковы бы ни были действительные причины происшедшего, но такая научная метафора повлекла за собой естественную реакцию - встать и пойти.

142



Преврати свой интеллектуальный потенциал в прибыль

Таково мое представление обо всем, что я делаю. Мы достигали успеха, применяя такой же метод и для лечения других пациентов, у которых были такие стандартные, с медицинской точки зрения, неврологические явления, как инсульт или травма.

Мужчина: Значит ли это, что вера в излечение может все?

Не думаю. Не знаю. А неврология может все? Вы хотите, чтобы я ответил вам, что есть причина. Я не знаю. Проповедники веры в чудесное исцеление создают контекст, в котором логической реакцией является изменение состояния, и это им удается лучше, чем большинству психотерапевтов! Им это удается лучше, чем большинству наших студентов, потому что они сами убеждены в том, что говорят, и вследствие этого точнее соответствуют желаниям своих пациентов.

Однажды мне удалось чудесное исцеление. Я пришел на религиозное собрание и изобразил из себя святого. Собравшиеся уставились на меня. В конце концов я сообщил им, что Бог даровал мне исцеляющую силу. Я рассказал им, что мне было знамение, и Бог наделил мои руки способностью исцелять. Мне удалось убедить в этом присутствующих, и я исцелил некоторых из них. Мне неизвестно, каким образом они исцелились. Все, что от меня потребовалось - это предусмотреть определенный контекст, в котором присутствующие будут реагировать соответствующим образом; и так как я не стал указывать на них пальцем и смеяться над ними, эти люди так и остались исцеленными, и жизнь их изменилась.

Я рассказал вам все эти истории, чтобы показать, что в с_а_м_и_х_ _л_ю_д_я_х_
с_о_д_е_р_ж_и_т_с_я_ н_е_к_и_й_ м_е_х_а_н_и_з_м_, с_п_о_с_о_б_н_ы_й_
о_с_у_щ_е_с_т_в_л_я_т_ь_ п_о_д_о_б_н_ы_е_ и_з_м_е_н_е_н_и_я_, н_о_ _п_р_и_ _э_т_о_м_
л_ю_д_и_ д_о_л_ж_н_ы_ б_ы_т_ь_ у_б_е_ж_д_е_н_ы_ в_ т_а_к_о_й_
в_о_з_м_о_ж_н_о_с_т_и_, и_з_м_е_н_е_н_и_я_ д_о_л_ж_н_ы_ б_ы_т_ь_
м_о_т_и_в_и_р_о_в_а_н_ы_, н_е_о_б_х_о_д_и_м_а_ к_о_м_м_у_н_и_к_а_ц_и_я_ с_
п_а_р_т_н_е_р_о_м_, н_е_о_б_х_о_д_и_м_о_ з_а_р_а_н_е_е_ п_р_е_д_у_с_м_о_т_р_е_т_ь_
к_о_н_т_е_к_с_т_, в_ _к_о_т_о_р_о_м_ с_т_а_н_е_т_ р_е_а_г_и_р_о_в_а_т_ь_ п_а_р_т_н_е_р_.

Иначе реакция не возникнет, потому что не сработает этот м_е_х_а_н_и_з_м_. Каков бы ни был этот механизм, где бы он ни находился, это не он вызывает хромоту, чесотку или гнойную сыпь. Но даже если это зависит от него, он может действовать иначе и устраниТЬ хромоту и чесотку. И для того, чтобы он захотел устранить симптомы, вы должны предусмотреть такой контекст, в котором такой механизм сможет реагировать соответствующим образом.

Такова цель, для достижения которой мы применяем все существующие средства нейролингвистического программирования. Переработка тоже представляет собой контекст, в котором люди реагируют так, чтобы изменить свою личность. Насколько я знаю, подобные процессы происходят везде и всюду.

VI. С_п_е_ц_и_ф_и_ч_е_с_к_и_е_ _м_е_т_о_д_ы_ _у_т_и_л_и_з_а_ц_и_и_
С_о_з_д_а_н_и_е_ _н_о_в_о_г_о_ _п_о_в_е_д_е_н_и_я_

Сегодня мы хотим научить вас некоторым другим специфическим методам утилизации (использования) состояния транса. Сперва мы хотели бы заняться гипнотической процедурой, очень полезной и удобной в самом широком спектре различных вариантов поведения - процедурой создания нового поведения. Этот метод можно применять в связи с любой ситуацией, в которой человек реагирует неудовлетворительным образом. Так можно определить основное содержание жалоб



Преврати свой интеллектуальный потенциал в прибыль

большинства клиентов. Приступая к объяснению, я предполагаю, что вы уже ввели партнера в состояние транса и выработали идеомоторную сигнальную систему "да-нет" какого-либо типа - явную или скрытую, словесную или несловесную.

Первым делом вы должны попросить своего партнера избрать некое определенное поведение, которым он не удовлетворен. Затем вы просите партнера увидеть и услышать, как он ведет себя в данной ситуации. Вы просите его _у_в_и_д_е_т_ъ_ _с_е_б_я_ _с_а_м_о_г_о_, выполняющего это действие так, как если бы он _с_т_о_я_л_ _н_а_п_р_о_т_и_в_ _и_ _н_а_б_л_ю_д_а_л_ за собой - как будто он смотрит кино. Такая инструкция вызывает ощущение диссоциации, разобщенности - у вашего партнера появляется возможность, чувствуя себя вполне комфорtabельно, видеть и слышать то, что вызвало бы у него неприятные ощущения, если бы он действительно находился в данной ситуации. Вы говорите: "Подайте мне сигнал "да", как только сможете хорошо видеть и слышать происходящее с чувством уюта и безопасности, видеть и слышать именно ту часть своего поведения, которую хотели бы изменить".

Получив сигнал "да", вы спрашиваете: "Знаете ли вы, какое именно новое поведение или реакцию вы хотели бы приобрести взамен существующих, как вы предпочли бы вести себя в данной ситуации?" Очень важно формулировать все, что вы говорите, в виде вопросов, рассчитанных на сигнальную систему "да-нет", так, чтобы вы все время поддерживали отчетливую обратную связь со своим партнером.

Если ваш партнер уже знает, какую именно реакцию он предпочел бы в данной ситуации, и подал вам сигнал "да", вы говорите: "Хорошо. Теперь вы должны увидеть и услышать самого себя осуществляющим эту новую реакцию в той ситуации, в которой чаще всего возникает ваша проблема. Подайте мне сигнал "да", когда вы это сделаете".

Затем вы спрашиваете: "Полностью ли вас удовлетворило наблюдение за самим собой, осуществляющим новую реакцию в данной ситуации, удовлетворены ли вы окончательно тем, как вы это делаете?" Если вы получаете сигнал "нет", то просите партнера вернуться к предыдущему этапу процедуры и выбрать более приемлемое поведение.

Если вы получили сигнал "да", то продолжаете закрепление нового поведения и просите партнера вновь ассоциировать с самим собой диссоциированное ранее поведение, отождествить самого себя с новым поведением. "Теперь я хочу, чтобы вы просмотрели ту же самую картину, но с такой точки зрения, как будто вы сами выполняете все действия. Вложите себя самого _в_н_у_т_р_ь_ действия и переживания, так, как если бы вы действительно вели себя подобным образом в данной ситуации".

После того, как это будет сделано, спросите партнера: "Удовлетворены ли вы по-прежнему своим поведением?" - и убедитесь в том, что вы получили отчетливую реакцию "да". Иногда бывает, что поведение выглядит просто замечательно со стороны, но изнутри вызывает неприятные ощущения. Если на ваш вопрос партнер ответит "нет", вы должны возвратиться к первому этапу процедуры и попросить партнера модифицировать, уточнять свое поведение до тех пор, пока он не удовлетворится переживаниями в качестве лица, выполняющего это действие.

После того, как ваш партнер окончательно выработает новый способ поведения, вам необходимо какое-либо свидетельство того, что новое поведение будет автоматически возникать в любой соответствующей ситуации в жизни вашего партнера. Мы называем это подстройкой к дальнейшему поведению, или перекрыванием. Вы можете спросить: "Желает ли ваше подсознание взять на себя



Преврати свой интеллектуальный потенциал в прибыль

ответственность за осуществление нового способа поведения в действительности, в тех случаях, когда возникает контекст, ситуации, в которых обычно использовался прежний шаблон поведения?" Если хотите, вы можете действовать несколько активнее. Например, вы можете добавить к сказанному: "Теперь поднимите палец, означающий "да", как только ваше подсознание обнаружит, что именно, в подробностях, вы видите, слышите и чувствуете в тех ситуациях, когда должно будет возникнуть новое поведение, пусть ваше подсознание свяжет эти ощущения с этими ситуациями и обозначит ими контекст, в котором необходим новый способ поведения". Таким образом вы выработаете контекстуальный ключ, символ, включающий новый шаблон поведения автоматически. Автоматичность реакций - одна из характеристик изменения состояний, которой всегда должен добиваться хорошо подготовленный гипнотизер. Когда вы осуществляете такого рода изменения личности, сознание вашего партнера не должно помнить ничего происходящего, не должно знать о новом способе поведения. Если сознание партнера будет помнить о новом варианте поведения, он не сможет соответствующим образом "войти" в него, приспособиться к нему, информация не закрепится в подсознании достаточно надежно. Разве можно рассчитывать на сознание? Сознание - наиболее ограниченная и ненадежная часть личности человека.

С некоторыми пациентами не обязательно производить подстройку к дальнейшему поведению. У некоторых людей уже есть своя собственная надежная техника подстройки будущего поведения, они могут это сделать сами. Другие люди не способны самостоятельно успешно произвести перекрывание всех ситуаций, которые могли бы возникнуть в будущем, и вы должны сделать это сами, если работаете систематически и доводите свое дело до конца.

Если ваш партнер не знает, какую новую реакцию он хотел бы осуществлять в проблематической для него ситуации, начинайте процесс постепенного отбора. Прежде всего вы говорите: "Обратитесь к своим жизненным впечатлениям, вспомните историю вашей личности. Использовали ли вы когда-нибудь, в другой ситуации, реакцию, которая могла бы превосходно заменить тот шаблон поведения, который вас не удовлетворяет в этой ситуации?" Если вы получаете ответ "да", попросите вашего партнера заново пережить проблематическую ситуацию и инкорпорировать в нее найденную реакцию. При этом придерживайтесь той последовательности действий, которую я только что описал.

Если ответ будет по-прежнему "нет", попросите партнера продолжить поиск удачной модели поведения, используя при этом процесс, который мы называем "обращенной заменой обозначений". Вы говорите: "Знаете ли вы кого-нибудь, чье поведение в такого рода ситуациях кажется вам весьма успешным и желательным, изящным и эффективным настолько, что вам самим хотелось бы уметь вести себя подобным образом?" Кроме того, вы можете сказать: "Я знаю, уже одно то обстоятельство, что вы не удовлетворены своим прежним способом поведения, говорит о том, что существует какой-то известный вам образец поведения в подобных ситуациях, какая-то реакция, которой вы хотели бы научиться. Представьте себе некую известную вам личность - кого-нибудь, кем вы восхищаетесь, кого вы уважаете - личность, которую вы считаете гораздо более цельной, которая, по вашему мнению, гораздо успешнее реагирует в такого рода ситуациях". Модель поведения, которую выберет ваш партнер, может быть "реальной" или "фикативной". Фиктивный персонаж, почерпнутый из кино или из книг, может стать настолько же реальным внутренним представлением о возможном способе реагирования, как и действительные воспоминания о поведении окружающих, хранящиеся в человеческой памяти, и может служить превосходной моделью поведения.



Преврати свой интеллектуальный потенциал в прибыль

После того, как ваш партнер выберет такую модель поведения, проведите его снова через описанную последовательность трехэтапной инкорпорации новой модели в поведенческий репертуар вашего партнера. Сперва вы просите его увидеть и услышать, как осуществляется в данной ситуации та модель поведения, которую он выбрал в качестве нового варианта. Вы можете попросить партнера поднять палец, означающий "да", для того, чтобы вы могли знать, когда он закончит этот первый этап процедуры. Затем вы протягиваете руку, мягко и осторожно опускаете сигнальный палец партнера и говорите: "Хорошо. Теперь, увидев и услышав поведение этого другого человека в данной ситуации, убедились ли вы в том, что действительно хотели бы научиться реагировать именно таким образом?" Если вы получаете сигнал "нет", то возвращаетесь к прежнему этапу процедуры и просите партнера найти другую модель поведения, или увидеть ту же самую модель поведения в действии, но уже несколько иначе; получив сигнал "да", вы можете переходить к следующему этапу.

На втором этапе процедуры вы говорите: "А теперь поместите свой собственный образ в тот же самый кинофильм, замените актера сами, и его голос замените своим. Просмотрите и прослушайте всю ситуацию опять, и поднимите палец, означающий "да", когда вы это сделаете". Теперь ваш партнер видит и слышит _с_ам_о_г_о_ _с_е_б_я_, выполняющего те же действия, но он все еще диссоциирован со своим образом кинестетически.

Когда партнер закончит этот этап, спросите его: "Теперь, увидев и услышав самого себя, выполняющего эти действия, хотите ли вы по-прежнему обучиться этой модели поведения? Считаете ли вы по-прежнему, что такое поведение - как раз то, что вам нужно?" Если вы получите сигнал "нет", возвращайтесь к предыдущему этапу процедуры и просите партнера модифицировать эту модель поведения до тех пор, пока она не покажется ему удовлетворительной - при этом, возможно, потребуются небольшие изменения, но может быть и так, что придется снова вернуться к поиску новой модели поведения.

Если вы получили сигнал "да", попросите партнера войти в свой образ и пережить ситуацию в третий раз, представить себе, что он действительно находится в этом месте и в этом времени, действительно ощущает все происходящее и реагирует в точном соответствии с новой моделью поведения. Когда партнер это сделает, спросите его: "Продолжает ли вас удовлетворять эта модель поведения?" Если последует ответ "нет", возвращайтесь к предыдущему этапу и модифицируйте модель поведения. Если вы получили отчетливую реакцию "да", это означает, что новое поведение успешно прошло испытание и признано удовлетворительным.

Такой способ достигнуть изменения личности - один из важнейших и изящнейших методов утилизации, так как желаемое изменение поведения диссоциировано, разобщено с пациентом до тех пор, пока он не сочтет его действительно приемлемым. И только после этого он инкорпорирует новую модель поведения.

После этого вы производите подстройку к будущему поведению описанным ранее способом. Вы можете попросить партнера, его подсознание, подать вам сигнал "да", как только подсознание определит, какой внешний возбудитель, "ключ", будет использоваться как автоматический включатель нового шаблона поведения.

В заключение вы можете дать партнеру несколько указаний общего характера для того, чтобы выработать амнезию. Один из способов следующий: "Очень важно помнить, что вы должны забыть те вещи, о которых вам не нужно помнить". В результате всей этой процедуры вы получаете изменение



Преврати свой интеллектуальный потенциал в прибыль

поведения. Вас не должно беспокоить, понимает ли ваш пациент это сознательно, или нет. Вы можете дать указание, в результате которого пациент будет помнить происшедшее лишь настолько, насколько его подсознание сочтет это полезным, насколько оно позволит сознанию знать об этом. Если подсознание пациента сочтет нужным ничего не сообщать сознанию, потребуйте по крайней мере, чтобы пациент испытал теплое, слегка волнующее ощущение, выходя из состояния транса, в знак того, что произошло нечто полезное, чтобы он заранее предчувствовал, что произойдет нечто неожиданное и радостное, когда возникнет проблематическая ситуация, и он начнет вести себя по-новому.

Мужчина: Что вы делаете в том случае, если получаете реакцию "нет" в ответ на ваш вопрос "Знает ли ваше подсознание о том, каков "ключ", возбуждающий новый шаблон поведения?"

Вы можете сказать так: "Теперь я хотел бы, чтобы ваше подсознание снова пересмотрело те определенные ситуации, которые вы увидели и услышали, те ситуации, в которых вас не удовлетворяет ваше поведение. Я хотел бы, чтобы вы снова, в подробностях, восстановили этот контекст, представили себе тех же людей, ту же обстановку, и увидели и услышали, что именно происходит непосредственно в_н_а_ч_а_л_е_ этого переживания, и выбрали из происходящего то, что может послужить "ключом", возбуждающим, включающим новый шаблон поведения".

Я думаю, что наступило время перейти к делу. Разделитесь на пары и проделайте все это, воспользовавшись той общей схемой, которую я описал. Позвольте заверить вас, что если вы встретитесь с определенными трудностями, осваивая этот материал, это будет для вас только полезно. Я прошу вас использовать полностью все приемы создания нового поведения и формулировать по возможности краткие инструкции. Если вы уже способны делать такие вещи изящно и легко, то зря потратили деньги и время, явившись на наш семинар. Так что я буду рад, если вы почувствуете некоторую свободу и отважитесь на собственные эксперименты, но придерживайтесь, пожалуйста, рамок той задачи, которую я перед вами поставил. Хочу напомнить, что методы гипноза, которые мы вам преподаем, только расширят ваш собственный репертуар, внесут в него большее разнообразие и позволят вам более эффективно поддерживать коммуникацию с вашими клиентами. Легкость и изящность применения этих методов придут сами собой после некоторой практики - как это уже произошло с другими методами, которые вы научились использовать.

О_с_н_о_в_н_ы_е_ _э_т_а_п_ы_ _п_р_о_ц_е_д_у_р_ы_ _с_о_з_д_а_н_и_я_
н_о_в_о_г_о_ _п_о_в_е_д_е_н_и_я_

1. Выберите ситуацию, в которой желательно новое поведение.
2. Выберите модель нового поведения.
3. Просмотрите и прослушайте модель нового поведения извне, со стороны.
4. Совместите ваш образ и голос с моделью нового поведения.

5. Заново прочувствуйте ситуацию кинестетически, в деталях переживая все движения, позы и осязательные ощущения.

6. Подстройка к будущему поведению: Какой внешний возбудитель, "ключ", будет автоматически приводить в действие новый шаблон поведения?

Только что примененная вами техника наведения предназначена прямо и непосредственно изменять поведение пациента. Как я заметил, единственная трудность, с которой столкнулись многие



Преврати свой интеллектуальный потенциал в прибыль

из вас, была связана с проблемой "побочного эффекта", "вторичного выигрыша". В качестве примера приведу проблему, над которой работала Нора.

Нору интересовало обучение новым вариантам поведения, заменяющим привычку к курению. Курение - очень распространенная проблема, дающая большинству курильщиков целый ряд различных вторичных выигрышей. Иначе говоря, существуют определенные выгоды, которые Нора получает от курения - для всякого курильщика его привычка имеет предназначение, положительную функцию. Ей действительно лучше от того, что она курит - это дает ей такие переживания и такие способности, которых у нее не было бы, если бы она бросила курить. Но она хочет избавиться от того, что, как она знает, вредно с физиологической точки зрения. Трудность здесь заключается в том, что если она бросит курить, не приобретя ничего взамен, ей станут недоступны некоторые важные для нее состояния сознания и способности.

Я хорошо знаю, что если мы, с помощью гипноза, заставим Нору бросить курить, но не дадим ей ничего взамен, ее подсознание, достаточно гибкое для этого, через несколько месяцев заставит ее закурить снова. Можно сделать следующий общий вывод относительно функционирования ее психики: что для Норы важнее курить - невзирая на все вредные физиологические последствия - и сохранять доступ к некоторым способностям, чем бросить курить - и потерять доступ к таким способностям. Любые трудности, связанные с проблемой вторичного выигрыша, можно легко преодолеть в ходе переработки. Процедура создания нового поведения предназначена только для простого изменения поведения. Если имеет место проблема вторичного выигрыша, используйте процедуру переработки.

Создание нового поведения и переработка могут быть объединены в одну, весьма плодотворную, процедуру. Если на этапе "создания новых вариантов поведения" ваш партнер, по вашему мнению, не может создать альтернативное поведение достаточно быстро, вы можете сказать что-нибудь в следующем роде: "И тем временем, пока вы продолжаете работать, разрабатывая и учитывая различные альтернативы... я хотел бы напомнить вам... о некоторых дополнительных способностях... методы отыскания новых моделей могут быть несколько иными, и я прошу вас это учесть... Может быть, вы отыщете в своей памяти другое время и другое место... такой момент вашей жизни, когда у вас были альтернативные варианты поведения, более успешно... защищавшие вас и более соответствовавшие вашим желаниям и нуждам... чем поведение "X"... Если в вашей жизни были такие моменты, вы можете их учесть как возможные варианты поведения... Кроме того... вы можете очень быстро... перебрать с помощью зрения... и слуха... всех людей, которых вы действительно уважаете, которыми вы восхищаетесь... чье поведение кажется вам возможным вариантом... гораздо более эффективным, чем поведение "X"... и в то же время позволяющим вам сохранить те переживания, которые вы цените в себе... Оцените каждый из этих вариантов... позволяя той области подсознания, которая ответственна за действие "X"... определить для вас, какие из этих вариантов, если они есть, более эффективны, чем поведение "X"... Конечно, когда ваше подсознание определит... что оно нашло три способа вести себя, достигающих той же цели, которой достигает действие "X"... но еще более эффективно, чем действие "X"... вы подадите сигнал "да", и это разбудит вас... тогда, когда вы этого захотите".

Гипнотические процедуры, которые мы вам преподаем, не обязательно использовать каждую в отдельности. Когда у вас будет достаточный опыт, и вы научитесь эффективно использовать каждую



Преврати свой интеллектуальный потенциал в прибыль

из них, начинайте комбинировать их, варьировать их так, чтобы сделать процесс обучения более интересным для вас.

Мужчина: Случается ли когда-нибудь так, что вы получаете отчетливую реакцию "да", а новое поведение не возникает?

Нет. Если я получил подтверждающую реакцию, означающую, что изменение произошло, новое поведение возникнет. Иногда бывает так, что пациент придерживается нового стереотипа поведения в течение трех-четырех месяцев, а затем возвращается к старому шаблону. Для меня такое событие - только доказательство, что я действительно являюсь настоящим мастером искусства изменения личности, что данный пациент действительно является легко реагирующей и способной к глубоким изменениям личностью, а_ _т_a_к_ж_e_, что в одном из контекстов жизни этого пациента - на работе, в семейных взаимоотношениях или в чем-нибудь еще - возникло такое изменение, при котором старый шаблон поведения стал более приемлемым для этого пациента, чем обнаруженный нами новый вариант. После этого моя задача состоит в том, чтобы найти новые альтернативные варианты поведения, более соответствующие новому контексту.

Ларри: Я слышал, что вы можете даже перенести пациента в его будущее и узнать у него, какое поведение ему будет нравиться впоследствии.

Вы говорите о псевдо-ориентации во времени. Эта процедура заключается в том, что вы вводите пациента в состояние транса, ориентируете его в будущее и утверждаете, что он уже решил свою проблему, когда впервые пришел к вам на прием. Затем вы просите пациента отчитаться в подробностях, как именно он решил стоявшую перед ним проблему, и что из ваших действий оказалось для него действительно полезным. Мы действительно используем такой метод для того, чтобы разрабатывать новые техники наведения, которые можно было бы затем применять в отношении других клиентов.

Существует множество различных способов псевдо-ориентации во времени. Это один из моих любимых методов, но он еще мало исследован. Если выполнить процедуру, которую я только что описал, можно получить существенные сведения о том, как осуществлять полезные изменения личности. Я дал вам только сухую схему этого процесса. Такие варианты, как псевдо-ориентация во времени, требуют от гипнотизера большого искусства. Я обучаю вас тому, что считаю самыми существенными сведениями. Я даю вам приправы к тому, что вы изготавливаете у себя в рабочем кабинете, приправы, которые позволяют вам со временем добиться совершенства; я рекомендую вам поначалу сдерживать себя и следовать в точности общей схеме той или иной гипнотической процедуры до тех пор, пока это не станет получаться у вас автоматически, а потом уже начинать экспериментировать. Основная схема процедуры указывает, как добиться желаемого результата. Когда это у вас будет получаться, принимайтесь создавать собственные варианты.

Я считаю, что вы все справились с заданием очень хорошо. Есть у кого-нибудь какие-либо замечания или вопросы, на которые я мог бы ответить, связанные с процедурой создания нового поведения?

Бет: Китти выполняла со мной это упражнение, и я старалась сделать то, над чем работала уже шесть или семь лет, применяя всевозможные методы психотерапии - и методы Райха <Вильгельм Райх - австрийский психоаналитик (1897-1957). - Прим. перев.>, и гештальт-терапию, и все, что только могла узнать. Я вытеснила из своей памяти одно событие, случившееся очень давно, в детстве,



Преврати свой интеллектуальный потенциал в прибыль

и никак не могла снять этот запрет. Не знаю как, но, используя технику создания нового поведения с помощью Китти - а она это делала впервые

- я внезапно вспомнила все, что хотела. Я не знаю, как это выразить. Просто это произошло. И при этом я почувствовала такое объединение с собой, признание и прощение, какого никогда раньше не способна была пережить. И я потратила так много времени, пытаясь добиться этого самыми различными методами! Я хочу поблагодарить вас.

Это благодарственная характеристика, а не вопрос. Но, поскольку я просил вас высказать свои замечания, назовем это замечанием. Спасибо.

Идентификация (_отождествление_)
в сознании глубокогоговораниса

Использование изящной техники создания нового поведения основывается на явлении, которое мы называем "обращенной заменой обозначений" - пациент "вживается" в роль другого человека или просто "вживается" в новую роль. Если человек осуществляет полную, окончательную замену обозначений, это называется "отождествлением в состоянии глубокого транса" и представляет собой одно из ярчайших гипнотических явлений. Отождествление в состоянии глубокого транса представляет собой такое состояние сознания, при котором человек идентифицируется с личностью другого человека. Причем это отождествление настолько полно и точно, что человек, находящийся в таком состоянии, не подозревает о происходящем. Конечно, могут быть различные степени идентификации. Но возможно настолько точное подражание словесным и несловесным навыкам поведения другой личности, что человек автоматически повторяет все эти навыки, несмотря на то, что его сознание не имеет никакого представления о них. Профессионалы высокого класса, такие, как Милтон Эриксон, применяли главным образом процесс идентификации для того, чтобы быстро обучить нас добиваться тех же результатов, каких добивались они.

Для того, чтобы помочь пациенту осуществить отождествление в состоянии глубокого транса, необходимо применить несколько обязательных процедур. Прежде всего вы должны устраниć идентификацию вашего пациента с его собственной личностью. Необходимо предусмотреть множество предварительных указаний, обеспечивающих глубочайшую амнезию: пациент должен полностью забыть о том, кто он есть на самом деле. Затем делаются предварительные указания, обеспечивающие способность пациента приступить к созданию нового поведения по образцу какой-либо другой известной пациенту личности. Иначе говоря, если пациент, находящийся в состоянии глубокого транса, отождествляется, например, с личностью Мелвина Шварца, это означает, что все его поведение, во всех деталях, должно быть создано по образцу словесного и несловесного поведения Мелвина Шварца. Вы должны сформулировать такие инструкции, чтобы подсознание пациента просмотрело все переживания, связанные с новой моделью поведения. К таким переживаниям относятся: интонации голоса, выражения лица, позы, манера двигаться, а также типичные способы реагирования.

Существует много различных способов добиться отождествления в состоянии глубокого транса. Позвольте предложить вам один из таких способов. Я предпочитаю начинать этот процесс с полной возрастной регрессии, позволяющей пациенту устраниć всякое отождествление с собственной личностью. Этот процесс сам по себе уже достаточно сложен; чтобы добиться отождествления в состоянии глубокого транса, приходится затрачивать массу усилий.



Преврати свой интеллектуальный потенциал в прибыль

Итак, как бы вы приступили к осуществлению возрастной регрессии? Какого рода переживания могли бы привести пациента к возрастной регрессии? В данном случае я имею в виду универсальные переживания, переживания всеобъемлющего характера. Какого рода универсальные переживания могли бы помочь пациенту осуществить возрастную регрессию?

Женщина: Первые попытки научиться ходить.

Мужчина: Детские воспоминания.

Нет. Я постараюсь заново сформулировать вопрос. Вы имеете в виду те вещи, с помощью которых в_ы_ с_а_м_и_ п_р_и_в_ы_к_л_и_ осуществлять возрастную регрессию, но не те вещи, которые являются общими для всех людей, когда они вспоминают свое детство. Позвольте мне привести один пример. Одна из вещей, с помощью которых большинство американцев осуществляют возрастную регрессию - альбомы с ежегодными комплектами фотографий, которые раздают в школах и колледжах. Они открывают эти альбомы именно для того, чтобы осуществлять временную возрастную регрессию. Еще один пример распространенной техники возрастной регрессии - ежегодные встречи выпускников одного колледжа. Какие еще явления относятся к той же категории?

Женщина: Альбомы с семейными фотографиями.

Мужчина: Коллекции памятных сувениров.

Совершенно верно. Что еще?

Мужчина: Духи.

Духи - один из распространенных способов, но все же нельзя назвать его всеобщим.

Женщина: Музыка времен детства.

Да, теперь для этого используют наручные часы, наигрывающие тихие мелодии.

Мужчина: Старые вещи.

Что еще делают люди, чтобы регрессировать? Они возвращаются в родной город, или заходят к своим бывшим соседям. Нас интересуют такие действия, которые характерны для большинства людей. Когда я приступаю к гипнотической процедуре, мне необходимо описать такое переживание, которое обязательно вызовет нужную мне реакцию - в данном случае возрастную регрессию, - поэтому я должен использовать универсальные переживания, свойственные большинству людей.

Вот один из способов осуществления возрастной регрессии: вы наводите состояние транса и просите пациента представить себе, что он разглядывает семейный альбом; "В этом альбоме хранятся фотографии, иллюстрирующие всю вашу жизнь, - сейчас вы открываете ту страницу, где находятся ваши нынешние фотографии - вы изображены таким, каков вы есть в настоящее время, в самых различных ситуациях. Но если вы перевернете одну страницу назад, вы увидите себя в точности таким, каким были годом раньше, и возвращаетесь в это время... чувствуя себя так, как чувствовали себя тогда... и зная только то, что вы знали тогда, и ничего больше... совершенно искренне, только это... И так вы переворачиваете назад еще одну страницу... вашей жизни... страницу времени... возвращаясь полностью и окончательно еще на год раньше... и еще на год... до тех пор, пока вы полностью не возвратитесь в шестилетний возраст... искренне и добросовестно зная т_о_л_ь_к_о_ то, что вы знали тогда, только это... и когда это произойдет, вы будете готовы продолжать этот процесс... ваша рука начнет медленно подниматься... совершенно непроизвольно... чтобы я мог знать... что вам действительно уже только шесть лет".



Преврати свой интеллектуальный потенциал в прибыль

Я применяю такого рода технику во всех случаях, добиваясь любого результата. В состоянии транса не происходит таких явлений, которые так или иначе не происходят в обыденной жизни людей. Возрастной регрессией занимаются не только гипнотизеры. Люди этим занимаются сами. Они открывают коробочку, в которой хранятся сувениры, детские вещи; они вынимают по отдельности каждую вещь и возвращаются в тот возраст, с которым эта вещь ассоциируется. Они обнаруживают, что коробочка с сувенирами - настоящая машина времени. "Вы можете чуть-чуть приоткрыть крышку коробки, и заметите что-нибудь, напоминающее детство, приоткройте еще чуть-чуть, и вы уже _в_и_д_и_t_e_ дверь... проход, открывающийся перед вами в этой коробке... и вы начинаете медленно входить в коробку времени... и, переступая через порог, вы испытываете странные ощущения смущения и растерянности. Войдя, вы осматриваетесь кругом и замечаете окружающие вас большие вещи, а вы сами становитесь очень маленьким... и в каждой из этих вещей тоже есть дверь... И вы _з_n_a_e_t_e_, хотя еще немного побаиваешься, что если вы войдете в одну из этих дверей, в любую из них... вы окажетесь в том _в_o_z_r_a_c_t_e_... когда эта вещь впервые возникла в вашей жизни..."

Видите ли, все, что я говорю, конечно, совершеннейшая бессмыслица. Однако я обрисовываю такой контекст, в котором людям кажется вполне возможным и логичным переживать альтернативные реальности. Разумеется, при этом необходимо поддерживать обратную связь, для того, чтобы установить, продолжает пациент реагировать, или нет. Для того, чтобы узнать, регрессировала ли в действительности личность пациента, следует использовать обычные поведенческие "ключи".

Добившись возрастной регрессии, вы уже можете сделать что-нибудь еще. Например, напротив вас сидит пациент в шестилетнем возрасте. Что делают шестилетние дети для того, чтобы изобразить кого-нибудь другого?

Мужчина: Они играют в переодевания, в маскарад.

Точно. Они забираются на чердак и играют в переодевания: они "притворяются". Так что вы предлагаете пациенту надеть на себя новую одежду, причем он не должен знать, чья это одежда, вы этого не определяете: "Смотри, какой забавный костюмчик. Это не мамино платье. И не папин костюм. Это не матросский костюмчик. Я даже не знаю, чей это костюмчик. Невозможно догадаться... но внезапно, подсознательно... ты начинаешь забывать, что ты ребенок... и начинаешь становиться человеком, которого ты не знал, когда тебе было шесть лет... но твое подсознание помнит, кто это... оно может перенять _и_n_t_o_n_a_c_i_j_o_g_o_l_o_s_a_э_t_o_g_o_ч_e_l_o_v_e_k_a_... реакции этого человека... движения _t_o_l_y_k_o_ этого человека... и поведение _t_o_l_y_k_o_ этого человека... так, что вы уже через десять минут, сидя здесь... подсознательно выработаете в себе... личность, основанную только на том, что вы знаете... о поведении и образе жизни этого человека... так, что уже через десять минут ваши глаза внезапно широко открываются... и вы будете вести себя именно так, как ведет себя этот человек, _p_o_l_n_o_c_t_y_j_o_, _v_o_ _v_c_e_x_ _v_o_z_m_o_j_h_y_x_ _p_o_d_p_o_b_n_o_c_t_y_x_ _c_t_a_n_e_t_e_ _э_t_i_m_ _ч_e_l_o_v_e_k_o_m_".

Я надеюсь, вы поняли, почувствовали, как делаются такие вещи? Как видите, мы можем предложить вам много специфических методов гипнотического наведения и использования состояния транса, позволяющих добиться самых различных результатов. Но вместо того, чтобы давать вам отдельные навыки, мы хотим передать вам идею, способ мыслить, который, как мы убеждены,



Преврати свой интеллектуальный потенциал в прибыль

позволяет использовать гипноз и добиваться _л_ю_б_ы_x_ _р_e_з_y_л_ь_t_a_t_o_v_. Приступая к каждой отдельной гипнотической процедуре, я заранее представляю себе самый естественный и по возможности самый простой способ действий. Если намеченного результата нельзя достичь с помощью возрастной регрессии и отождествления в состоянии глубокого транса, можно прибегнуть к переработке.

Мужчина: Существуют ли варианты процесса отождествления в глубоком трансе, позволяющие делать это с различной скоростью? И не должны ли сами клиенты быть достаточно гибкими заранее, чтобы успешно отождествляться в трансе?

Конечно. Как правило, я не приступаю к процедуре отождествления в состоянии глубокого транса до тех пор, пока не убеждаюсь, что мой пациент обладает достаточно гибкой и яркой личностью. Я не приступаю к отождествлению, пока пациент не научится быстро реагировать на мои действия. Прежде чем приступить к идентификации в глубоком трансе, я испытываю пациента, возбуждая много других явлений, характерных для состояния транса, пробую другие методы. Мне кажется, глупо стремиться осуществить идентификацию в пациенте, который еще не знает, как достигать состояния амнезии, как добиться возникновения негативных и позитивных галлюцинаций - это минимальные необходимые требования. Так что я сначала делаю много других вещей.

Если бы я был учителем в начальной школе, отождествление в состоянии глубокого транса было бы одним из предметов, которые следовало бы преподавать детям. Я бы использовал видеоленты с изображением Альберта Энштейна, Ирвинга Берлина <Ирвинг Берлин - американец, автор очень популярных песен, родился в 1888 году. - Прим. перев.> и других выдающихся гениев нашей культуры. Я использовал бы такие видеоленты для различных целей: я говорил бы с детьми, и они сами обсуждали бы между собой - главным образом то, чем именно замечательны эти люди, и в какой области дети хотели бы достичь таких же результатов. А затем я использовал бы образцы поведения таких замечательных людей как основу, которая позволит детям отождествиться с этими людьми и развить в себе их способности и возможности.

Мужчина: Мне кажется, что такое явление, в других терминах, называется одержимостью духом.

Да. Насколько я знаю, все человеческие переживания типа "одержимости злым духом" есть не что иное, как отождествление в состоянии глубокого транса. Я знаю одного человека, который приобрел широкую известность сеансами лечения множественного раздвоения личности. Среди его клиентов всегда около двадцати членов парламента. Он добрый католик, и само собой, многие его клиенты одержимы бесом. Он изгоняет бесов на вертолетной площадке около госпиталя. За ним укрепилась национальная слава настоящего психотерапевта, а меня, между тем, считают колдуном!

Я решил полюбопытствовать, что это за множественные раздвоения личности, и пришел на один из его сеансов. Он познакомил меня с одной из своих пациенток (она была в измененном состоянии) и продемонстрировал мне четыре или пять ее личностей, а также беса, которым она одержима. Берусь утверждать, что я способен проделать это с каждым. Действительно, метод, с помощью которого он демонстрировал мне все это, переходя от одной личности пациентки к другой, представляет собой в точности способ наведения, который я применяю, в качестве гипнотизера, в тех же самых целях.

Женщина сидела в кресле и рассказывала о том, как много событий в своей жизни она вытеснила из памяти - типичный случай амнезии. Больше ни с кем таких вещей не случается, что ли? Но этот нисправергатель психиатрии утверждает, что если в вашей жизни был период, которого вы не можете



Преврати свой интеллектуальный потенциал в прибыль

вспомнить, значит, у вас множественное раздвоение личности! Он дает имя тому периоду, который вы вытеснили из памяти. По мнению этого психиатра, та часть жизни, которую вы не можете вспомнить, не принадлежит вам; это уже другая личность. Он называет ее каким-либо именем, например, "Фред". Полностью игнорируя ваше поведение, он неожиданно бьет вас по голове и кричит: "Фред! Фред! Выходи! Выходи!" Если вы говорите ему: "Что вы хотите этим сказать - Фред, выходи?", - он игнорирует ваши слова и продолжает до тех пор, пока не возникает внезапно какая-нибудь другая личность. Прекрасный способ добиться множественного раздвоения личности. Я уверен, что присутствующие там члены парламента подвергались длительной обработке со стороны своих родителей и таких вот доброжелателей-психотерапевтов; это у них не от рождения.

Мужчина: Когда вы осуществляете идентификацию в состоянии глубокого транса, вы не можете стремиться к тому, чтобы пациент стал другой личностью, но при этом остался в шестилетнем возрасте. Что вы делаете для того, чтобы он снова стал взрослым?

Вы сказали, что пациент стал другой личностью. Но дети не желают становиться другими шестилетними детьми. Они хотят стать кем-нибудь, кого они знают, и быть того же возраста, как этот человек. Вы можете говорить детям все, что угодно, и они будут слушаться вас, если вы придадите своим словам достаточную значительность. Если ваш пациент уже регрессировал в детское состояние, вы говорите: "Итак, пока ты играешь и весело проводишь время, твое подсознание начинает учиться..." Здесь вы даете пациенту непосредственные указания: "Выберите из всего, что знает ваше подсознание об этом человеке - как он выглядит, как он говорит, как он двигается, как он реагирует - соедините все это в одно целое так, чтобы через пятнадцать минут вы самопроизвольно, в одну секунду, во всех деталях стали этим взрослым человеком".

Хочу вас предостеречь. Идентификация в состоянии глубокого транса - чрезвычайно сложный и трудный процесс. Его можно использовать в качестве техники обучения, но существуют и гораздо более простые и легкие способы, позволяющие достичь большинства желательных для вас результатов. Большинство изменений личности возможно осуществить в процессе создания нового поведения или с помощью какой-нибудь другой техники - это настолько же эффективно и г_o_p_a_z_d_o_ легче.

К_o_n_t_r_o_l_i_p_o_v_a_n_i_e_b_o_l_i_

Боль - замечательная вещь, полезнейшая вещь в нужный момент времени, но потом она теряет свое значение и становится бесполезной. Это правило применимо и к множеству других явлений. Небольшое выделение адреналина в случае опасности может быть очень полезно, но слишком обильное выделение адреналина, не соответствующее возникшей проблеме, может привести к недееспособности. Если произошло что-то простое, требующее усиленного напряжения - например, если нужно поднять перевернувшуюся машину - большое количество адреналина вовсе не помешает. Но если задача требует точной координации движений - например, если нужно подвести часы или вставить ключ в замочную скважину, обильное выделение адреналина производит p_a_z_p_u_sh_i_t_e_l_y_n_o_e действие.

Для того, чтобы справиться с болью, я предусматриваю такой контекст, в котором естественной реакцией будет o_t_c_y_t_c_t_v_i_e болезненных ощущений. T_a_k_o_v_v_c_e_o_b_ъ_e_m_l_y_u_щ_i_й _p_r_i_h_n_i_p_ _g_i_p_h_o_z_a: _c_l_e_d_u_e_t_c_o_z_d_a_t_ь _k_o_n_t_e_k_s_t_, _v_ _k_o_t_o_p_o_m_ _j_e_l_a_t_e_l_y_n_a_j_ _d_l_y_



Преврати свой интеллектуальный потенциал в прибыль

г_и_п_н_о_т_и_з_е_р_а_ р_е_а_к_ц_и_я_ б_у_д_е_т_ е_с_т_е_с_т_в_е_н_н_о_й_
р_е_а_к_ц_и_е_й_ д_л_я_ п_а_ц_и_е_н_т_а_.

На этот счет есть классический рассказ Эриксона о контролировании боли. К нему направили женщину, умиравшую от рака. Эриксон находился в больнице, поэтому женщину положили на каталку и привезли прямо к нему в кабинет. Пациентка поглядела на Эриксона и сказала: "Это самая нелепая вещь в моей жизни - я не понимаю, что со мной делают? Доктор направил меня к вам и сказал, что вы сможете что-нибудь сделать с моей болью. Таблетки мне не помогают. Операция мне не помогла. Как же вам удастся справиться с моей болью с помощью слов?"

Эриксон поглядел на нее, катаясь взад и вперед на своем кресле с колесами, и подстроился к ее ожиданиям следующим образом: "Вас привезли сюда, потому что ваш доктор сказал, чтобы вас сюда привезли, и вы не понимаете, как могут с_л_о_в_а_ помочь вам контролировать свою боль. Т_а_б_л_е_т_к_и_ совершенно не облегчили ваших страданий. Операция совершенно не помогла вам. И вы думаете, что это самая нелепая случайность в вашей жизни - то, что вас сюда привезли. Хорошо, позвольте мне задать вам один вопрос. Если вот эта дверь сейчас внезапно распахнется... и вы взглянете туда, и увидите чудовищного тигра... свирепо облизывающегося... и уставившегося т_о_л_ь_к_о_ н_а_ в_а_с_... - как вы думаете, вы будете ощущать сильную боль?"

Таким образом, Эриксон предусмотрел контекст, в котором никакой человек не станет думать о своей боли. Боль просто перестанет существовать, если вас вот-вот сожрет тигр. Переживание, при котором исчезает всякая боль, может быть использовано в качестве якоря и продлено как особое измененное состояние. Эриксон сказал: "Позже доктора никак не могли понять, что все это значит - эта женщина говорила им, что у нее под кроватью лежит тигр, и она слышит, как он там урчит".

Существует огромное множество различных способов обеспечить контролирование боли. Если речь идет о физиологической боли, вы должны придумать нечто такое, что отвлечет внимание пациента и заставит его не замечать боли. Пойдите к дантисту и попросите его просверлить ваш больной зуб. Когда он заденет нерв, сигнал о физиологической боли пройдет по вашим нервам в мозг, и ваш мозг скажет: "Ай-ай!" Такое бывает. Но существуют люди, которые идут к дантисту, не прибегают к новокаину, и все равно ничего не чувствуют. Они ничего не знают о гипнозе. Но любой дантист подтвердит вам этот факт. Зубной врач просверливает насеквозд их нервы, а они никак не реагируют. Когда я последний раз был у дантиста, он сказал: "Я этого никогда не пойму. М_н_е_ самому больно смотреть, а о_н_и_ ничегошеньки не чувствуют!"

Какие люди способны на это? - Только те, у которых кинестетические переживания полностью вытеснены из сознания. Эти люди не испытывают н_и_к_а_к_и_х_ физиологических ощущений, поэтому они не чувствуют и боли. На них может действовать только одно средство - нужно положить их руку на горячую плиту. Когда рука поджарится до самого локтя, может быть, они заметят происходящее. Такие люди проявляют тенденцию обдирать себе колени и наталкиваться на всякие предметы, потому что их сознание не воспринимает кинестетических переживаний, и они не научились быть осторожными. В качестве особой стратегии контролирования боли вы можете с_д_е_л_а_т_ь_ человека таким, ввести его в подобное состояние.

Вы постоянно должны задавать себе такие вопросы: "Чего именно я хочу?" и "Как сделать, чтобы это произошло естественным путем, само собой?" Существуют определенные контексты, в которых человек сохраняет ориентацию и наблюдательность, и чувствует все, кроме боли. У вас когда-нибудь



Преврати свой интеллектуальный потенциал в прибыль

болела рука? Случалось ли вам так порезать палец, чтобы он действительно здорово разболелся? И в то время, пока ваш палец буквально пульсировал от боли, случалось ли вам, по какой-либо причине, забыть о своем пальце? В каком контексте это происходило?

Мужчина: Когда я был в опасности.

Именно. Опасность - это классический пример. Но для большинства людей для этого не нужно даже опасности. Единственное, что им нужно - это отвлечься чем-нибудь. Количество внимания, на которое способно человеческое сознание, весьма ограничено. Есть правило, по которому все люди способны обращать внимание максимум на 7+2 канала информации. Если вы хотите, чтобы человек отвлекся, займите все девять информационных каналов. Займите его чем-нибудь еще - чем угодно.

Однажды я работал с мужчиной, страдавшим от жесткой боли. С ним произошло какое-то несчастье, в результате которого возникла внутренняя травма. Я не вникал в медицинские подробности, но в этом случае была какая-то физическая причина, по которой этот человек вынужден был переносить боль. Он пришел ко мне и попросил применить гипноз. Я ответил, что не знаю, смогу ли я помочь ему справиться с болью. Я применил гипнотическую процедуру, которая прекрасно действовала, но только на людей развитых, с большим жизненным опытом, образованных и при этом достаточно откровенных и прямодушных. Я не знал заранее, каков этот пациент.

Я сказал ему: "Видите ли, самые развитые и образованные люди - отличаются тем, что способны воспринимать одни и те же вещи с различных точек зрения". Между прочим, если верить Жану Пиаже <Жан Пиаже - швейцарский психолог, родился в 1896 г. - Прим. перев.>, это действительно так. Итак, я изложил этому человеку теорию Пиаже и проверил уровень образованности, его умственные способности.

Согласно с теорией Пиаже, быть образованным, разумным человеком значит уметь объяснить, как будут выглядеть одни и те же вещи с различных точек зрения, в разных контекстах. Если я хочу проверить умственные способности ребенка, я могу взять, например, кусочек дерева и наперсток. Я попрошу ребенка подойти, покажу ему наперсток, и потом положу кусочек дерева так, чтобы ребенок не видел за ним наперстка. Потом я спрошу: "Есть что-нибудь за деревянным кубиком?" Если ребенок скажет "нет", значит, это не очень-то "развитый" ребенок. "Развитый" ребенок может представить себе спрятанный наперсток, кроме того, он может увидеть и наперсток, и деревянный кубик так, как если бы он смотрел на них с другой стороны. Проверяющий спрашивает буквально следующее: "Как бы это выглядело, если бы вы посмотрели на это с другой стороны?" Чем лучше вы можете представлять себе вещи с различных точек зрения, тем вы более "развитый" и образованный человек. Одним из следствий такого способа представлять себе вещи является то, что вы диссоциируете, разобщаете себя и свои ощущения. На этом основаны некоторые современные методы обучения детей и развития их способностей. Детей учат развиваться и уметь диссоциировать себя и свои ощущения, потому что именно этот процесс приводит к тому, что называется "способностями".

Я попросил своего пациента пойти домой и попрактиковаться, потому что на следующей неделе я хочу подробно испытать его и выяснить, является ли он развитым и образованным человеком. Ему нужно было сделать следующее: увидеть себя лежащим на кровати - сначала представить себе, что он смотрит из одного угла комнаты, потом из другого, а потом из _л_ю_б_о_й_ _т_о_ч_к_и_ между этими углами. Я сказал ему, что на следующей неделе я выберу какую-нибудь случайную точку зрения и попрошу его описать в подробностях все, что он видит. Я сказал ему, что измерю разницу между



Преврати свой интеллектуальный потенциал в прибыль

действительным углом зрения и тем углом зрения, под которым он будет представлять себе происходящее, и вычислю степень его образованности.

Он ушел домой, и когда пришел на следующей неделе, он справился со своей задачей. Он работал над ней терпеливо и методически. При этом им двигали самые серьезные побуждения: он хотел, чтобы я его вылечил, и надеялся, что я смогу помочь ему. И когда он пришел, то сказал мне: "Вы знаете, произошла странная вещь - всю эту неделю я чувствовал, что боль как будто уменьшилась". Дать кому-нибудь подходящее задание - еще один способ контролирования боли.

Есть и другие, весьма причудливые методы. Погрузив пациента в состояние транса, вы можете делать все, что угодно, лишь бы в ваших выражениях предполагалось, что боль исчезнет. Как-то раз я сказал одному из своих пациентов: "Я хочу говорить с вашим Мозгом. Как только Мозг будет готов говорить со мной, и ни одна часть сознания не будет знать о том, что происходит, пусть рот откроется и скажет: "Есть". Пациент сидел минут двадцать, а потом сказал: "Ессстъ". Я сказал: "Прекрасно, Мозг; но ты заблуждаешься: боль - очень ценная вещь. Она позволяет тебе узнать, когда именно следует обратить внимание на то, что происходит. Ты уже обратил внимание настолько, насколько это было возможно, на случай, причинивший эту боль. И для того, чтобы ты мог обратить внимание на другие вещи, которыми тоже следует заняться, наступило время отключить эту боль". Он сказал: "Ессстъ!" Я закончил: "Отключи теперь эту боль, и пусть она возвращается только тогда, когда в этом возникнет необходимость - и не раньше". Как видите, у меня не было ни малейшей идеи относительно того, что все это значит, но это звучало так логично, причем все время предполагалось, что мозг способен сделать то, о чем я его прошу. После этого внушения боль больше никогда не возникала.

A_m_n_e_z_i_y_

Я хочу сделать замечание по поводу одного из практических заданий. Один из вас применил метод, с помощью которого можно осуществить амнезию. Выполняя упражнение, он ввел женщину в состояние транса, а когда она вышла из транса, посмотрел на нее и сказал: "Вы заметили, насколько тихо в этой комнате?" Если пациент возвращается из транса и открывает глаза, и вы немедленно смотрите на него и делаете замечание, не имеющее никакого отношения к переживанию, которое он только что испытал, тем самым вы неожиданно и резко отвлекаете его внимание на посторонние вещи и можете добиться действительно глубокой амнезии. Это происходит в равной степени и в том случае, если ваш партнер находился в глубоком трансе, и если он находился в неглубоком состоянии, и даже во время обычного разговора. Например, если вы разговариваете о гипнозе, и вдруг меняете тему, и начинаете говорить о том, как важно проверять каждый камень под ногами, когда вы ходите по горам, а потом с полной естественностью развиваете в подробностях этот предмет, и спрашиваете партнера: "О чём я с вами говорил?"

- вполне возможно, что он не вспомнит предыдущей темы разговора. Так как между этими двумя предметами нет никакой связи, вполне возможно, что сознание вашего партнера запомнит очень мало из того, что вы говорили до внезапного поворота беседы. И вы, таким образом, достигаете амнезии.

Попытайтесь проделать это со своими клиентами, когда вы не занимаетесь официально изменением состояния. Сформулируйте ряд инструкций, относящихся к тому, что ваш клиент должен сделать дома, а затем внезапно измените предмет разговора. Сознательно клиент забудет об инструкциях, но, как правило, выполнит их. Если вы поступите подобным образом, инструкции не



Преврати свой интеллектуальный потенциал в прибыль

встретят никакого противоречия в сознании клиента. Его сознание не вспомнит ваших указаний, и поэтому всякое "сознательное сопротивление" выполнению таких указаний станет невозможным.

Мужчина: У меня были пациенты, которые извинялись за то, что забыли свое домашнее задание, а затем описывали мне в точности, как они выполнили мои указания.

Превосходно. Это прекрасный пример обратной связи, позволяющий вам узнать, что ваше сообщение не затронуло сознания пациента.

Осуществляя официальное наведение состояния транса, как только ваш пациент выйдет из него, вы можете прямо посередине какого-либо высказывания начать замечание о чем-нибудь совершенно не связанном с тем, что происходило до этого, или в состоянии транса, с вашим пациентом. Тем самым вы дадите знать подсознанию пациента, что предпочитаете не говорить о происходившем ранее, сообщите подсознанию о том, что сознание пациента не обязано знать о случившемся. Состояния амнезии достичь легче, чем большинства других феноменов "глубокого транса", и один из способов ее достижения - простая перемена темы разговора.

Мужчина: Вызывая состояние амнезии у своих клиентов, я, как правило, терпел неудачу. После этого я приступил к делу немного иначе: я стал ждать около пятнадцати минут, до тех пор, пока не замечал, что с пациентом, находившимся в состоянии транса, начинает что-то происходит. Больше я ничего не менял в своем поведении, но состояние амнезии у моих клиентов начало возникать.

Мужчина: Я заметил, что если я говорю кому-нибудь: "Вы решите эту проблему к следующему вторнику", а потом резко менял тему разговора, и - ...

Нет, не надо действовать так грубо. Я сделал бы предварительное указание, когда следует решить проблему. Я сказал бы: "И когда мы снова встретимся с вами на следующий вторник, и продолжим нашу беседу, я хотел бы, чтобы вы уже продвинулись в решении вашей проблемы и нашли такой способ ее решения, который, как вы знаете, был бы особенно интересен для меня", а после этого переменил бы тему разговора. Если вы так сделаете, нужное вам поведение появится, и сознание пациента не будет подозревать о происходящем. Если со стороны сознания вашего пациента существует какое-либо сопротивление вашим предложениям, преимущества такого метода неоспоримы.

Между прочим, амнезия - один из способов убедить "неверующих" пациентов в том, что они находятся в состоянии транса. Когда такой пациент выйдет из состояния транса, немедленно отвлеките его внимание на какой-либо посторонний предмет, а затем, позже, попросите его описать в подробностях все, что с ним происходило до этого и доказать вам, что он не находился в состоянии транса.

Кабинет Милтона Эрикссона был настоящей свалкой всевозможных предметов. Там было четыреста тысяч различных объектов, так что у него было огромное множество тем для разговора и бесконечное количество вещей, на которых он мог сосредоточить внимание клиента. Он всегда помещал часы так, чтобы он мог их видеть, а клиент - нет. Возвращая пациентов из состояния транса, ему нравилось менять предмет разговора, а потом интересоваться: "Теперь мне хотелось бы, чтобы вы высказали предположение - сколько времени прошло с тех пор, как вы пришли, прежде чем вы взглянете на часы и узнаете это". Без всякого сомнения, клиент никогда не угадывал правильно, потому что Эрикссон великолепно владел техникой искажения времени.



Преврати свой интеллектуальный потенциал в прибыль

Такие вещи хорошо убеждают людей. Если пациент не заметил, как прошло два часа, он убеждается, что находился в состоянии транса.

Другой способ достижения состояния амнезии - наведение диссоциации состояний. Например, если ваш клиент в высшей степени специализируется на визуальных переживаниях, вы можете осуществить перекрывающее наведение и ввести его в кинестетическое состояние сознания. Когда он возвратится в нормальное состояние сознания, он автоматически забудет все переживания, которые испытал в состоянии транса. У него не будет способа получить эту информацию, потому что его сознание специализируется на визуальных, зрительных переживаниях, а переживания, которые он испытал в измененном состоянии, были основаны на кинестетических впечатлениях. "Он" - визуальная область его психики - не узнает об этом.

Каждый раз, когда вы радикально изменяете состояние сознания пациента, а затем резко возвращаете его в нормальное состояние, не выстраивая никаких переходов между этими состояниями, ваш пациент будет стремиться к амнезии, к забвению того, что происходило, пока его сознание находилось в измененном состоянии; у него нет способа получить эту информацию в нормальном состоянии, эта информация связана с другим состоянием сознания.

Используя мягкие, умеренные формы того же явления, можно осуществить "поиск обучения". Например, если вы запомнили какую-либо информацию в то время, когда слушали какую-либо определенную музыку - у вас гораздо больше шансов вспомнить эту информацию впоследствии, если вы снова услышите ту же музыку. Это и есть поиск информации, поиск обучения. То, чему вы научились, когда пили кофе или изменили свое состояние каким-либо другим способом, вы сможете легче и точнее вспомнить впоследствии, если будете пить кофе снова или изменять состояние своего сознания тем же самым способом.

Для того, чтобы получить состояние амнезии, можно использовать информацию такого рода. Вы должны обязательно убедиться, что перенесли полученные изменения поведения в нормальное состояние сознания вашего клиента. Очень важно выстраивать переходы, которые позволят осуществлять такое перенесение автоматически. Таково предназначение процессов, которые вы осуществляете, когда вызываете подстройку к будущему поведению. Это гарантирует, что полученное вами изменение поведения будет передаваться сознанию в том контексте, который необходим.

Линн, что я только что сказал? (Гипнотизер поднимает руку, переключая внимание Линн на зрительные впечатления. О ключах возбуждения зрительных впечатлений см.: Приложение 1).
Линн: Я не знаю.

Меня не интересует, понимаете ли вы то, что я сказал. Перечислите слова, которые я употреблял только что.

Линн: Я не знаю. Я не помню. Я что-то ничего не понимаю.

Надеюсь, что все заметили, как я протянул руку по направлению ее взгляда и потом налево от нее, когда задал вопрос, относящийся к слуховым впечатлениям. Она проследила взглядом за рукой, и поэтому стала смотреть в том направлении, которое позволяет ей получать зрительную, визуальную информацию, но не слуховую информацию. Таков еще один способ диссоциации. Нет ничего удивительного в том, что она отвечала на мой вопрос в состоянии амнезии.

Помните ли вы, что только что сказал? (Гипнотизер опускает руку вниз и налево от Линн).



Преврати свой интеллектуальный потенциал в прибыль

Линн: Вы сказали, что я была в состоянии амнезии, после того, как вы переключили мое внимание на зрительные впечатления, и отключили слуховой канал.

Правильно. Она вспомнила мои слова, так как я переключил ее внимание на соответствующий канал. Если бы я хотел добиться амнезии, я переключил бы ее внимание на несоответствующий информационный канал. Если я попрошу кого-нибудь повторить то, что я сказал, и хочу, чтобы он смог это сделать, я направляю его взгляд вниз и налево. Если я хочу, чтобы партнер мог повторить движение моей руки, я направляю его взгляд вверх и налево. Таким образом, если я настойчиво обращаю внимание партнера на информационный канал, не соответствующий запрашиваемой информации, он переходит в состояние амнезии.

Амнезию традиционно считают одним из наиболее труднодостижимых явлений состояния глубокого транса. Если вам известны ключи, возбуждающие информационные каналы и вы умеете изменить состояния сознания только что описанным способом, вам остается только дезориентировать партнера, и вы получите состояние амнезии.

Мужчина: Возможно ли получить состояние амнезии значительно позже, не сразу после выхода клиента из транса?

Позже это не имеет смысла. Самый лучший, самый удачный момент получения состояния амнезии - сразу после того, как вы добились изменения состояния или дали какие-либо инструкции. Если сознание партнера не помнит происходящего, новое поведение не встретит сознательного противодействия и возникнет с большей легкостью. Если же он вспомнит о происходящем уже после того, как научится новому поведению - тем лучше.

Иногда для того, чтобы получить состояние амнезии, я словесно предполагаю диссоциацию между сознательными и подсознательными процессами. Например, можно сказать так: "И тем временем, пока вы сидите здесь... я начинаю говорить с вами... и чем дальше вы слушаете меня... тем меньше понимает происходящее ваше сознание... и тем больше понимает ваше подсознание, ...потому что я говорю это не вам, но ваши уши это слышат".

Что значит сказать человеку, что я говорю не с ним, но его уши это слышат? Мы получаем таким образом общую диссоциацию. Другой вариант того же высказывания: "Сейчас я говорю не с вами, я говорю с_н_и_м_".

Еще раньше я уже привел пример словесного предположения амнезии в состоянии транса. Прежде чем вывести партнера из состояния транса, вы можете дать ему инструкции следующего типа: "И ваше подсознание способно просмотреть все, что происходит, и выбрать из этого только ту часть информации, которая, как считает подсознание, будет полезна вам на сознательном уровне, и оно позволит вам узнать только эту часть информации... потому, что вам будет приятно обнаружить, что вы пользуетесь новыми вариантами поведения... но не знаете, откуда они появились". Другой вариант: "И вы можете запомнить, что лучше всего забыть и не вспоминать материал, который должен остаться на подсознательном уровне".

В_с_к_р_ы_т_и_е_ _и_с_т_о_р_и_и_ _л_и_ч_н_о_с_т_и_

Организации, призванные "защищать закон", а также организации, существующие для того, чтобы защищать людей от произвола закона, часто приглашают гипнотизеров-профессионалов в качестве экспертов для того, чтобы они помогли выяснить, "вскрыть" информацию о произошедших событиях. Повторное переживание воспоминаний - одна из тех вещей, которые люди, находящиеся в



Преврати свой интеллектуальный потенциал в прибыль

измененном состоянии, делают особенно хорошо. Действительно, большинство психотерапевтических методов, с помощью которых людей заставляют заново переживать воспоминания, основано на технике гипнотического внушения. Некоторые психотерапевты используют такого рода гипнотическую технику гораздо эффективнее, чем многие гипнотизеры-профессионалы.

Простейший способ заставить кого-либо заново пережить воспоминание состоит в том, чтобы осуществить ту же самую гипнотическую процедуру, которую вы осваивали, обучаясь методу наведения состояния первичного транса. Все, что от вас требуется - это начать с любого известного вам объекта, который, как вы знаете, может привести пациента к нужному переживанию, заставить пациента в подробностях описать этот объект; а затем, основываясь на этом переживании, навести состояние транса. Когда вы это сделаете, пациент будет реагировать точно так же, как он реагировал ранее в той ситуации, которая вас интересует.

Однажды мне пришлось работать с одним бизнесменом, который рассказал мне, что переходит в состояние промежуточного транса всякий раз, когда летает на самолете. Он сказал мне: "Я переживаю это так: в тот момент, когда самолет взлетает, я отключаюсь, и в следующий момент уже замечаю, что мы приземлились"; меня меня это явление заинтересовало, и я заставил его заново пережить такой полет. Сначала я заставил его представить, что он всходит по трапу в самолет, садится на свое место и застегивает ремни, а потом начинает самую обычную беседу со стюардессой - о том, как повесить пиджак и чего бы он хотел выпить. Затем, когда самолет уже взлетел, он должен был представить, как он слушает объявление пилота о высоте предстоящего полета и т.д.

Как только он представил себе все это, голова его опустилась, и он полностью перестал реагировать. Потом он начал храпеть. Он совсем не переходил в состояние промежуточного транса, он попросту засыпал. Каждый раз, когда я подвергал его такой процедуре, мне приходилось будить его: "Эй, вы! Давайте, вставайте!". Позже я обнаружил, что если произнести нечто вроде "Trpp, Trpp", и слегка потрясти кресло, на котором он сидит, он сразу же просыпался и спрашивал: "А что, мы уже прилетели?". Если вы хотите узнать, что на самом деле происходило с вашим пациентом, вы легко выясните, заставив его заново, во всех подробностях, пережить такое воспоминание.

Один человек, который прекрасно владеет подобной гипнотической техникой, зашел ко мне в кабинет и рассказал о двух молодых женщинах, своих пациентках. Когда они вместе шли куда-то по своим делам, их похитили и изнасиловали. Одна из похищенных впоследствии живо помнила все происходящее и дала полиции всю необходимую информацию. Другая полностью забыла это событие и даже не верила своей подруге, когда та ей рассказывала об этом. У той женщины, которая отчетливо помнила об изнасиловании, началось психическое расстройство, другая же никак не реагировала на происшедшее. Она была в полном порядке.

В подобных ситуациях следует тщательно разобраться в том, нужно ли пациенту знать о случившемся, будет ли от этого какая-нибудь польза. Если нет, вскрытие памяти может привести только к мучительным для пациента переживаниям.

Мой коллега, доброжелательно и благонамеренно настроенный психотерапевт, усердно работал над тем, чтобы эта женщина, забывшая об изнасиловании, вспомнила происшедшее во всех деталях, и снова пережила всю боль и стыд. Он считал, что его пациентка вытеснила из памяти все эти неприятные воспоминания, и он был прав! Но в подобных ситуациях вытеснение неприятных



Преврати свой интеллектуальный потенциал в прибыль

воспоминаний является превосходным, выгодным вариантом поведения. Однако этот психотерапевт высоко ценил понятие "истины" и придавал ему очень большое значение. Он считал, что если пациент вытеснил что-либо из памяти, это воспоминание все равно придет позже и причинит ему боль, так что лучше будет, если он переживет эту боль сейчас и справится с ней.

Используя гипноз для того, чтобы заставить людей осознавать неприятные события их прошлого, следует прежде всего выяснить, будет ли такое осознание полезным и ценным. Многих из нас учили, что повторное переживание неприятных воспоминаний делает их менее болезненными - и _э_т_о_ _а_б_с_о_л_ю_т_н_о_, _к_а_т_е_г_о_р_и_ч_е_с_к_и_ _н_е_в_е_р_н_о_. Все, чему учит академическая психология, традиционная психиатрия, основано на ложных предпосылках. Традиционная психиатрия утверждает, что если существует какой-либо определенный набор переживаний, который научил человека чему-либо, позволил ему выработать какое-либо обобщение, то повторное переживание данных воспоминаний только закрепляет и усиливает приобретенное вами понимание. Если то, чему вы научились в какой-либо ситуации, ограничило ваши возможности и способности, повторное переживание таких событий снова и снова, одним и тем же способом, будет только закреплять сделанное вами обобщение, а следовательно, закреплять и ограничения, налагаемые таким обобщением.

Такие психотерапевты, как Вирджиния Сатир и Милтон Эриксон, всегда возвращают людей в прошлое и заставляют их заново переживать события, но они заставляют людей переживать происшедшее _н_е_ _т_а_к_, как они переживали все это в первый раз. Вирджиния Сатир называет это "возвратиться и увидеть новыми глазами". Милтон Эриксон заставлял людей возвращаться в прошлое, а затем полностью изменял картину событий. Он реорганизовывал историю личности так, что пациент уже не способен был воспринимать происшедшее по-прежнему.

Однажды Милтон Эриксон проделал замечательную вещь с одним из своих пациентов. Этот пациент, будучи совсем еще ребенком, совершил страшную ошибку; он совершил тяжкое преступление.

Нечто вроде логической цепи событий привело этого пациента к убеждению, что с некоторого момента он должен приступить к преступным действиям. Он уверовал в то, что должен постоянно совершать такую же ошибку, и он совершил ее.

Эриксон вернул этого пациента в его прошлое и привил ему новое переживание, которое убедило его в том, что он не должен продолжать свои преступные действия, потому что это ему не выгодно. Преступления перестали повторяться раз и навсегда, несмотря на то, что этого нового переживания в действительности никогда не было. И если вы сегодня спросите этого человека о событии, которого не было в его жизни, он опишет его вам в мельчайших подробностях - оно так же реально для него, как и все остальные события его жизни.

Иногда существуют весомые причины, по которым человеку следует возвратиться к своим неприятным воспоминаниям и заново пережить их. Это случается, когда человек может дать информацию, которая поможет обнаружить и схватить преступника, и тем самым предотвратить дальнейшие преступления. Такая информация может потребоваться и по другим причинам.

Одному из моих друзей пришлось заниматься супружеской четой, которая подвергалась вооруженному нападению. Оба супруга ничего не помнили о случившемся - случай полной амнезии. Единственное обстоятельство, заставлявшее их понимать, что нападение все-таки произошло,



заключалось в том, что они оба были покрыты ссадинами и ушибами. Им объяснили, что эти раны и были нанесены каким-то оружием, и что их ограбили, - и исчезли деньги и различная собственность. Полиция настаивала на том, что их побили и ограбили. Но муж и жена отвечали только: "Мы не знаем. Мы ничего такого не помним!"

Я провел гипнотическое исследование этого случая и обнаружил, что эта супружеская пара не подвергалась нападению, а попала в автомобильную катастрофу. После аварии их кто-то вытащил из машины, а затем увел их автомобиль вместе со всем имуществом. Для того, чтобы вызвать переживания о том, что с ними произошло, я выбрал только одного из супругов, а другого вывел из комнаты - не было необходимости в том, чтобы оба супруга испытывали мучительные ощущения. В соответствии с моими взглядами на вопросы пола, я решил, что будет лучше, если пострадает мужчина. Однако я сделал так, что когда этот мужчина переживал случившееся, неприятные ощущения были сведены к минимуму. Вместо того, чтобы заставлять его переживать происшедшее так же, как это было на самом деле, я сделал так, что он пережил событие, _н_а_б_л_ю_д_а_я_
_с_е_б_я_ в этой ситуации.

Я принял эту предосторожность для того, чтобы пациент чувствовал себя в безопасности, переживая это событие, _а_ _т_а_к_ж_е_ потому, что он был ущемлен и подавлен подсознательно во время этого события. Если что-то потрясло и огорчило пациента, когда он первый раз переживал какое-либо событие, повторное переживание этого события тем же самым способом снова потрясет его.

Один из моих студентов попал в дорожное происшествие и захотел заново пережить случившееся. Многие люди пытались помочь ему в этом, работая с ним. Им удалось добиться того, чтобы он вспомнил, как он начал поездку, как он поворачивал руль, он вспоминал шум мотора, вспоминал, как он нажал на клаксон, - а потом он отключался и не мог вспомнить, что было дальше. Он помнил только, что рядом с машиной замелькали деревья. С ним проделывали всевозможные процедуры, потом будили его и начинали все сначала.

Люди, работавшие с ним, могли бы догадаться сами, что он отключается просто потому, что врезался в дерево и основательно ударился. Если вы переживаете заново свое воспоминание точно таким же способом, как делали это на самом деле, вы испытываете точно те же самые ощущения. Если в первый раз вы ударились и потеряли сознание, то переживая это событие снова, вы опять потеряете сознание.

Если кто-либо подвергался нападению, был изнасилован, или попал в автомобильную катастрофу, точное повторное переживание этих ощущений не будет полезно этому человеку. Вы же не захотели бы подвергнуть человека еще одному приступу, если бы он вам сказал, что у него инфаркт. "О; у вас на прошлой неделе был сердечный приступ! Так что же случилось тогда?" - самый идиотский способ задавать человеку вопрос. И если вы очень этого захотите, вам удастся вызвать повторный сердечный приступ.

Многие женщины, подвергшиеся нападению или изнасилованию, начинают после этого смертельно бояться мужчин. Разумеется, я имею в виду не только тех мужчин, которые напали на такую женщину - она начинает бояться и своего мужа, и всех тех мужчин, которые любят и уважают ее. Иногда случается, что такие женщины просто не могут жить в одном доме с мужчиной, а прогулка по улице приводит их в ужас. Но это абсолютно бесполезные мучения и страхи. На мой взгляд, вполне



Преврати свой интеллектуальный потенциал в прибыль

достаточно той боли и стыда, которые испытывает женщина во время нападения. Но продолжать испытывать эту боль всю оставшуюся жизнь мне кажется в высшей степени неудачным поведением.

Существует процедура, позволяющая отделить друг от друга различные аспекты переживания - так, чтобы можно было пережить его по-новому. Вы заставляете пациента начать переживать событие, но затем он должен "отойти в сторону" _и_ пронаблюдать _с_в_о_и_ собственные действия _с_о_с_т_о_р_о_н_ы_. Пациент слышит все, что происходило тогда, но наблюдает за самим собой, за всем, что он тогда делал, со стороны - так, как если бы он смотрел кино. Когда человек смотрит на себя со стороны, он не обязан чувствовать и не чувствует того, что чувствовал на самом деле. Его чувства - "_о_" переживания, а не само переживание. Эта гипнотическая процедура подробно описана в главе II книги "Из лягушек в принцы", так что я могу не вдаваться в детали. Мы называем такую процедуру техникой фобии, или визуально-кинетической диссоциацией.

Заставляя пациента переживать неприятные воспоминания, вы должны заранее иметь какую-то идею, цель. Необходимо предостеречь от переживания воспоминаний точно таким же образом, как это было в действительности - заставьте пациента _у_в_и_д_е_т_ь_ _с_е_б_я_, переживающего данное событие. Если вы хотите предостеречься очень основательно, заставьте пациента _у_в_и_д_е_т_ь_ _с_е_б_я_, _н_а_б_л_ю_д_а_ю_щ_е_г_о_ _з_а_ _с_о_б_о_й_, выполняяющим действия, связанные с данным переживанием - так, как если бы пациент находился в будке киномеханика и наблюдал за собой, сидящим в кинозале и смотрящим на себя в кино. Если вы поступите таким образом, пациент сможет заново пережить случившееся, не испытывая, однако, боли и ужаса, связанных с этим событием. Это прекрасный дар, ценнейшее преобретение для того, кто однажды подвергся побоям или жестокостям. Если пациент переживает событие так, как будто он наблюдает за собой, наблюдающим за собой, напряжение его чувств рассредоточится, и это предохранит его от какого-либо обобщения, которое заставило бы его переживать такие неприятные ощущения снова.

VII. Калибровка

Теперь мы хотели бы, чтобы вы затратили некоторое время на то, что мы называем калибровочными упражнениями. Калибровка - это процесс, при котором вы подстраиваетесь к несловесным сигналам определенного партнера, означающим, что он находится в определенном состоянии сознания. Выполняя это задание, вы будете точно подстраиваться, "калиброваться", распознавая сигналы, означающие, что ваш партнер находится в определенных измененных состояниях, и сможете определить, в каких именно. Некоторые из таких сигналов универсальны, то есть свойственны всем людям вообще, а некоторые будут свойственны только данному партнеру.

Как все процедуры, о которых мы рассказываем вам на этом семинаре, процесс калибровки можно разделить на три основных этапа: для того чтобы эффективно поддерживать коммуникацию, вы должны

1) знать, какого результата вы хотите добиться,

2) сохранять гибкость поведения во всем, что вы делаете для достижения такого результата, и

3) сохранять сенсорную впечатлительность, позволяющую узнать, когда именно вы получите желаемую реакцию.

Большинство приемов, которым вы нас обучаем, предназначено для того, чтобы в дальнейшем вы овладели специфическими способами варьирования своего поведения, и могли успешнее добиваться



Преврати свой интеллектуальный потенциал в прибыль

желаемого результата. Мы предлагаем вам следовать следующему принципу: С_м_ы_с_л_к_о_м_м_у_н_и_к_а_ц_и_и_з_а_к_л_ю_ч_а_е_т_с_я_в_п_о_л_у_ч_е_н_н_о_й_р_е_а_к_ц_и_и_. Если вы последуете этому руководящему принципу, вы будете знать, когда полученная вами реакция не соответствует тому, чего вы хотели или ожидали, и когда, следовательно, наступает время изменить свое поведение, и вы будете изменять его до тех пор, пока не получите желаемой реакции. Мы обучаем вас множеству специфических способов получения желаемого результата, - но если все эти способы не подействуют, мы предлагаем вам попробовать еще кое-что. Когда все, что вы делаете, не приносит успеха, л_ю_б_о_е_ другое поведение может оказаться лучшим вариантом, ведущим к намеченной цели.

Если вам не удалось вызвать достаточного количества сенсорных сигналов, и вы не можете определить полученную реакцию, у вас не будет способа определить, чего вы добились - успеха или неудачи. Когда меня спрашивают, приходится ли мне иметь дело с глухими или слепыми, я отвечаю: "Да, постоянно".

Калибровочные упражнения предназначены для того, чтобы увеличить вашу чувствительность, остроту восприятия. Ваша способность замечать минимальные несловесные реакции в огромной степени увеличит вашу эффективность как гипнотизеров в частности и как коммуникаторов в целом.

Когда одному из моих друзей, Фрэнку, было восемнадцать или девятнадцать лет, он считался прекрасным боксером-любителем, и даже получил приз Золотой Перчатки. Чтобы прокормить семью, он подрабатывал санитаром в государственной лечебнице для душевнобольных, выполняя по преимуществу обязанности сторожа. Прохаживаясь по коридорам, он часто становился в стойку и тренировался, боксируя "с тенью".

В одной из палат тогда лежал больной-кататоник, находившийся в течении двух лет или трех в одном и том же положении, со сведенными судорогой мышцами. Каждый день персоналу приходилось ставить его на кровать, а потом укладывать. К нему были подведены катетерные трубки, питающие трубки и другая всевозможная аппаратура жизнеобеспечения. Никому не удавалось войти в контакт с этим человеком. Однажды Фрэнк зашел к нему в палату, боксируя "с тенью", по своей привычке, чтобы выполнить какое-то поручение - и заметил, что этот парень реагирует на боксирующие движения, слегка вздрагивая головой и шеей. Для него это была, несомненно, сильная реакция. Фрэнк сбежал к медсестрам на пост и вытащил историю болезни этого пациента. Как он и предполагал, прежде чем впасть в кататоническое состояние, тот был боксером-профессионалом.

Как войти в контакт с опытным боксером-профессионалом? Любой профессионал автоматически выполняет несколько моторных, двигательных программ - точно так же как вы автоматически ведете машину, подчиняясь подсознательной программе, пока не потребуется сознательного вмешательства. На ринге боксеру приходится выполнять столько различных движений, что просто необходимо большинство из них поручить подсознательной программе. Только тогда сознание боксера сможет сосредоточить внимание на основных задачах ситуации. Фрэнк вернулся в палату и стал боксировать с этим парнем, как с тенью - и тот быстро вышел из кататонического состояния сознания, в котором находится уже несколько лет.

Женщина: Когда Фрэнк начал с ним боксировать, он стал отвечать тем же?

Да, разумеется. У него не было другого выбора, потому что включились автоматические программы, выработанные многолетней тренировкой.



Преврати свой интеллектуальный потенциал в прибыль

Главное во всем этом то, что мой друг оказался достаточно наблюдательным, чтобы заметить вызванные им реакции. В результате у него появилась возможность использовать эти реакции и усилить их. Если вы не будете замечать вызываемых вами реакций, все, чему мы вас обучаем, окажется бесполезным.

У_п_р_а_ж_н_е_н_и_е_8_

Мы хотели бы начать с очень легкого калибровочного упражнения, увеличивающего способность различать сенсорные сигналы. Разделитесь на пары и попросите вашего партнера думать о чем-нибудь приятном для него. Пока он думает, наблюдайте за небольшими изменениями в его дыхании, тонусе мышц, позе, в окраске кожи и т.д. Потом попросите вашего партнера думать о чем-нибудь неприятном для него, и опять пронаблюдайте за происходящими изменениями. Заставьте партнера мысленно переходить от человека, который ему нравится, к человеку, которого он не любит, и обратно - до тех пор, пока вы не сможете ясно видеть различия между этими двумя переживаниями.

Затем задавайте партнеру серию вопросов сравнительного характера для того, чтобы проверить уровень вашей калибровки. Спросите: "Какой из этих людей выше ростом?" При этом партнер не должен вам отвечать на вопросы. Ваша задача в том, чтобы пронаблюдать реакции и сказать _п_а_р_т_н_е_р_у_, каков ответ на вопрос.

Можно использовать любые вопросы сравнительного характера: "Кого из этих людей вы видели недавно, а кого давно?", "У кого из них волосы темнее?", "Кто из них тяжелее, толще?", "Кто из них живет ближе к вашему дому, а кто дальше?", "Кто из них больше зарабатывает?"

После того, как вы задали вопрос, ваш партнер приступит к мысленной обработке такого вопроса и начнет вырабатывать ответные реакции. Он сможет сперва представить себе того человека, который ему нравится, потом того, который ему не нравится, и затем уже думать о том из них, кто подходит к ответу на вопрос. В результате вы сначала увидите взаимные переходы прежних реакций, а затем те реакции, которые ответят на ваш вопрос. Ответную окончательную реакцию вы должны заметить перед тем, как ваш партнер, решивший уже, каков ответ на вопрос, взглянет на вас или кивнет головой в знак того, что он уже знает ответ.

После того, как вам удастся правильно догадаться четыре раза подряд, поменяйтесь ролями с вашим партнером. У каждого из вас около пяти минут, приступайте.

* * *

Проходя по залу, я заметил, что большинство из вас прекрасно справились с задачей. Для некоторых из вас это задание оказалось даже _с_л_и_ш_к_о_м_ легким. Решение этой задачи может быть трудным и может быть легким - в зависимости от вашего партнера, потому что одни люди реагируют гораздо экспрессивнее, чем другие. Если задание показалось вам слишком легким, можно его несколько изменить - чтобы вам было чему научиться.

Один из способов сделать задачу более интересной - искусственно ограничить количество поступающей информации; например, если вы очень легко замечаете различия в реакциях, наблюдая в основном за выражением лица, закройте лицо партнера тетрадью, или чем-нибудь еще. Попробуйте, сможете ли вы уловить те же различия, наблюдая за изменениями движений грудной клетки или рук, либо любой другой части тела.

Другой способ усложнить задачу - задавать более неопределенные вопросы, относящиеся к нейтральным предметам: "Представьте себе стул, на котором вы привыкли сидеть дома". "А теперь



Преврати свой интеллектуальный потенциал в прибыль

представьте себе кресло, на котором сидите в своем рабочем кабинете". Эта задача потребует от вас уже большего упорства и наблюдательности. Еще один способ - найти гораздо менее экспрессивного партнера. Реакции очень спокойных людей не так очевидны.

С другой стороны, если вам н_e_ _у_d_a_l_o_c_ь_ заметить никаких различий в поведении вашего партнера, пока он думал о двух различных людях, задачу можно облегчить. Попросите партнера представить себе самого несносного и отвратительного типа из всех, кого он встречал в своей жизни. Лучше будет, если вы скажете это с соответствующей интонацией в голосе. Затем попросите его думать о человеке, которого он любит больше всех на свете. Такая постановка задачи значительно увеличит разницу между ответными реакциями партнера, и вам будет легче их определить. Вы можете также найти более экспрессивного партнера.

Главное, чтобы условия задачи поставили вас перед такими трудностями, которые прежде были для вас непреодолимы, необходимый уровень наблюдательности должен значительно превышать ваши прежние способности. Если вы возьмете трудную задачу, вы научитесь большему количеству приемов и разовьете свою чувствительность быстрее.

У_п_р_а_ж_н_е_н_и_е_ _9_

Теперь мы хотели бы приступить к следующему калибровочному упражнению на определение несловесных сигналов, сопутствующих согласию и несогласию. Снова разделитесь на пары, заведите светскую беседу и между прочим задавайте вопросы типа: "Вас зовут Боб?", "Вы родились в Калифорнии?", "Вы женаты?", "У вас есть машина?" Задавайте вопросы, рассчитанные на ответы "да" и "нет", так, чтобы их нельзя было превратно истолковать, и сосредоточьте свое внимание на несловесных реакциях, сопровождающих словесные ответы "да" и "нет". Запоминайте, какие несловесные реакции означают "да", замечая различия между несловесными реакциями, сопровождающими ответ "да", и реакциями, сопровождающими ответ "нет".

Некоторые люди непроизвольно и подсознательно напрягают челюстные мышцы при ответе "нет" и расслабляют их при ответе "да". Некоторые люди становятся чуть бледнее, отвечая "нет", и чуть розовее, отвечая "да". Некоторые при положительном ответе слегка наклоняют голову вперед, и слегка отодвигают ее назад, когда говорят "нет". Существует множество идеосинкретических реакций, однозначно связанных с согласием и несогласием и проявляющихся у одних и тех же людей всегда одинаково.

Когда вы сможете различать несловесные реакции "да" и "нет", попросите партнера не отвечать на вопросы словесно. После каждого вопроса наблюдайте за несловесными реакциями партнера и говорите ему, каков его ответ - "да" или "нет". Когда вам удастся несколько раз подряд правильно угадать ответ, поменяйтесь с партнером ролями.

* * *

Может быть, некоторые из вас поняли, что вы только что делали в ходе обычной беседы то же самое, что мы делали раньше в состоянии транса, когда вырабатывали сигнальную систему "да-нет". Способность распознавать несловесные реакции "да" и "нет" в ходе обычного разговора позволит вам пользоваться информацией такого рода на приемах и собраниях, и во множестве других ситуаций, когда неудобно или нет возможности наводить формальное состояние транса, но вам необходимо поддерживать обратную связь с окружающими.



Преврати свой интеллектуальный потенциал в прибыль

Например, если вы занимаетесь торговлей и умеете калибровать ответы "да" и "нет", вы сможете сразу узнать, согласен или не согласен потенциальный покупатель с тем, что вы ему сказали, прежде чем он ответит вам на словах, и даже если он ответит нечто противоположное. Это позволит вам узнать заранее, в какой области следует расширить торговлю, а где ее выгоднее сократить. Это позволит вам узнать, какие акции падают, или какие предварительные условия следует создать прежде, чем приступить к продаже.

Если вы вносите предложение на собрании директоров компании, калибровка несловесных реакций позволит вам узнать, когда большинство проголосует за ваше предложение, а когда с ним лучше подождать. Вы скажете собравшимся: "Я не уверен, имеет ли смысл сейчас заниматься этим предложением, будет ли оно в настоящий момент выгодно для нашей компании". Затем вы делаете паузу, и наблюдаете, определяя, собирается ли большинство членов совета согласиться на ваше предложение. Если вы видите по большинству положительные реакции, можно представить предложение на немедленное голосование. Если большинство реакций отрицательные, продолжайте обсуждение предложения до тех пор, пока не найдете способа вызвать единогласное одобрение присутствующих.

У_п_р_а_ж_н_е_н_и_е_ _1_0

Сегодня вечером я хотел бы предложить вам еще одно калибровочное упражнение. Завяжите обычный разговор с кем-либо из ваших знакомых, не посещающих наш семинар. Разговаривая со своим знакомым, скажите что-нибудь, относящееся к нему, но, как вы знаете, не соответствующее действительности, и пронаблюдайте за его реакцией. Несколько позже скажите ему что-нибудь в том же роде, но уже вполне справедливое. Неважно, каковы будут ваши замечания по этому поводу, говорите что-нибудь и наблюдайте, каковы реакции, и в чем разница между реакциями на справедливое утверждение и на ложное предположение. Повторите процедуру три-четыре раза - до тех пор, пока не определите в точности, чем отличаются реакции вашего собеседника на те утверждения, которые он считает верными, от реакций на заведомо неправильные сведения.

Я рекомендую вам не говорить своим собеседникам ничего унизительного и оскорбительного. Выскажите какой-нибудь комплимент, что-либо приятное для собеседника, но так, чтобы ваш знакомый хорошо знал, что комплимент не соответствует действительности. Таким образом, вам не придется доказывать свое утверждение, а ваш знакомый не посчитает, что вы свихнулись. Во время разговора вы должны постоянно помнить, что ваша цель - калибровка реакций партнера. Вы не должны ни в коем случае говорить ему о своих намерениях, должны вести себя так, чтобы у него не возникало подозрений на этот счет, это вам только помешает. Наблюдайте, определяйте разницу в реакциях и только.

Чем больше обострится ваша чувствительность к сенсорным сигналам, тем чаще вы будете з_а_м_е_ч_а_т_ь_, как сильно влияют на ваше общение с другими людьми несловесные реакции, которые вы у них вызываете.

"Х_р_у_с_т_а_л_ь_н_ы_й_ _ш_а_р_и_к_"- _у_п_р_а_ж_н_е_н_и_е_ _н_а_ _с_о_с_р_е_д_о_т_о_ч_е_н_и_е_ _в_з_г_л_я_д_а_

Теперь я хотел бы, чтобы половина присутствующих вышла из зала - выпейте кофе или что-нибудь еще. Не подсматривайте и не подслушивайте, потому что через несколько минут оставшиеся позовут вас и кое-что вам продемонстрируют...



Преврати свой интеллектуальный потенциал в прибыль

Теперь пусть меня послушают оставшиеся, - сейчас я научу вас "читать мысли". Я научу вас, как читать мысли, взглядываясь в хрустальный шарик или, если угодно, угадывать мысли по линиям на руке. Смысл этого упражнения в том, что это один из лучших способов дальнейшего развития вашей способности воспринимать минимальные несловесные сигналы, "ключи". Это упражнение развивает способность определять _в_с_е_ различия в реакциях, необходимые гипнотизеру, вы должны будете систематически практиковаться в этом, чтобы развить такие перцептуальные навыки.

Через несколько минут вы пойдете и выберете партнера среди тех, кто вышел на перерыв, и станете гадать ему по руке или с помощью хрустального шарика. При этом вы будете использовать тонкую зрительную или осязательную обратную связь того же рода, что и при выполнении предыдущих калибровочных упражнений. Пользуясь новоприобретенными "телепатическими" способностями, вы начнете рассказывать партнеру что-нибудь из его личной жизни, о чем вы не имеете ни малейшего представления. И это удивит вас так же, как и вашего собеседника.

Выберите партнера среди незнакомых вам людей, чтобы вы не могли черпать информацию из воспоминаний и подсознательных сведений о собеседнике, полученных вами в прошлом. Я хочу, чтобы вы сами себе продемонстрировали, к вашему удовлетворению, что вы способны "читать мысли" без какой-либо предварительной подготовки. Ваше подсознание уже знает, что вы на это способны, но сознание нуждается в том, чтобы его убедили.

Когда вы встретитесь с неизвестным вам партнером, познакомьтесь с ним, задав ему несколько самых обычных вопросов. Используйте знакомство для того, чтобы определить калибровку, разницу между положительными и отрицательными реакциями.

После того, как вы познакомитесь, приступайте к гаданию, "чтению мыслей" с помощью хрустального шарика. Если предложение прочесть мысли партнера не вызовет у него удивления, и вы сможете приступить к гаданию с полной непосредственностью - прекрасно. Если же это вызовет у вас смущение, скажите: "Конечно, это нелепое упражнение, но Джон и Ричард попросили меня его выполнить. Как правило, я стараюсь следовать их инструкциям, поэтому, я считаю, нужно попытаться. Вы не возражаете?"

Потом вы говорите: "Итак, я гляжу на хрустальный шарик, и вижу в нем нечто важное для вас, относящееся к вашему прошлому". Говоря это, вы поднимаете руки перед собой так, как будто что-то держите в них, и смотрите на эту воображаемую вещь пристальным взглядом. Скорее всего, ваш партнер тоже станет смотреть в ту же точку.

Как и в любом другом упражнении, первое, что следует сделать - это войти в раппорт с клиентом. Наилучший способ войти в рапорт - медленно перемещать воображаемый хрустальный шарик вверх и вниз, сообразуя скорость перемещений с быстротой дыхания партнера. Таким образом, с помощью "хрустального шарика" вы уже делаете две вещи: устанавливаете рапорт, подстраиваясь к дыханию партнера, и сосредотачиваете внимание партнера на чем-то несуществующем. Сосредоточение внимания на несуществующем предмете всегда однозначно свидетельствует о том, что человек находится в измененном состоянии.

Установив рапорт, вы начинаете говорить что-нибудь вроде: "Я смотрю на хрустальный шар... и вижу, как клубится туман... Туман сгущается, и из него возникает лицо... очень важное, знакомое вам лицо... из вашего прошлого". Затем прервитесь и подождите до тех пор, пока ваш партнер не сфокусирует все внимание на "хрустальном шарике" и не представит себе определенное "важное лицо



Преврати свой интеллектуальный потенциал в прибыль

из прошлого". Следует говорить все так, как если бы вы давали процессуальные инструкции: никаких точных деталей; все очень неопределенно.

Потом вы говорите: "Кажется, это мужчина..." После этого вы ждете и наблюдаете за партнером, пока не увидите какой-либо сигнал согласия или несогласия. Если вы получили хотя бы самый незначительный сигнал, означающий "нет" - значит, ваш партнер сознательно или подсознательно выбрал женщину, - и вы сразу же говорите: "Нет, это женщина! Туман наконец прояснился!"

Многие люди на самом деле слегка кивают, или качают головой, давая тем самым очевидное свидетельство того, правильно ли вы следите за их переживаниями. Все, что следует делать - это подождать, пока партнер выберет определенное лицо или переживание из своего прошлого, а затем высказывать предположения об этом лице и наблюдать за реакциями, чтобы узнать, верно ли ваше предположение, или нет. Если предположение неверно, вы соответственно изменяете свои описания того, что вы видите в "хрустальном шаре" так, как если бы вы действительно внезапно увидели это.

Если я стану играть с вами, и спрячу горошину под одну из двух раковин, а потом попрошу вас догадаться, под какой из раковин лежит горошина, сколько вопросов вам понадобится для того, чтобы узнать ответ?

Женщина: Один.

Правильно. Вы спрашиваете: "Она здесь?" Если ответ "да", вы угадали, если "нет", вы знаете, что горошина под другой раковиной.

Если я положу горошину под одну из четырех раковин, сколько вопросов надо задать, чтобы узнать, где она?

Мужчина: Два.

Верно. Нужно только два вопроса, потому что вы можете поэтапно решать эту задачу. "Горошина под этими двумя раковинами?" Получив ответ на этот вопрос, вы спрашиваете в последний раз: "Под какой из оставшихся раковин она лежит?" Если раковин восемь, вам нужно задать три вопроса, и так далее.

Такой способ отгадывать - как раз то, что нужно для успешного "чтения мыслей". Вы можете разделить все явления жизни на двойственные, противоположные классы: "Это мужчина/Это женщина", "Он внутри/Он снаружи", "Он старше вас/Он младше вас", "Он ваш близкий друг/Он ваш далекий знакомый", "Он хочет познакомиться с вами поближе/Он не хочет познакомиться с вами поближе". Язык позволяет вам высказывать абсолютно _и_с_к_у_с_с_т_в_е_н_н_ы_е предположения, разделяющие все существующие явления на диалектические противоположности - то или это - хотя в действительности все не так просто.

Женщина: Вы предлагаете партнеру обе возможности?

Нет, начинаем с одной возможности. "Мне кажется, что это мужчина", - говорите вы, а потом ждете какой-либо реакции для того, чтобы узнать, принял или отверг партнер ваше предположение. Может быть, он уже выбрал мужчину, и в этом случае ваше предположение соответствует его переживанию. В другом случае он может еще не сделать окончательного выбора - и сознательно, и подсознательно: в таком случае он может учесть и принять как должное ваше предположение, что это мужчина. Либо уже выбрал женщину, но, пока вы ждали, решил переменить свой выбор и сочтет ваше предложение допустимым.



Преврати свой интеллектуальный потенциал в прибыль

С другой стороны, может быть и так, что партнер уже сделал выбор и не желает его менять - в этом случае вы просто меняете свое утверждение на противоположное: "О нет, теперь туман рассеялся, и я наконец вижу, что это женщина".

Смысл этого упражнения в том, чтобы вы могли понять, заметить, что вы способны использовать несловесные подсознательные сигналы партнера и построить на их основе такие описания переживаний из его личной истории, о которых вы ничего не знали и не могли знать. С точки зрения партнера, все это выглядит так, как будто вы каким-то образом получаете информацию, о которой не могли ничего узнать обычными способами, и это кажется ему чем-то вроде "телепатии".

Как только вы произвели калибровку партнера, можно приступать к общим высказываниям о некоем "важном лице из прошлого". Каждый человек когда-нибудь встречался с другим человеком, оказавшим значительное влияние на его жизнь - поэтому такой метод описаний очень хорош для начала. Затем вы используете "двойственные" категории. Какие еще противоположные характеристики можно было бы применить?

Женщина: Низкий/Высокий.

Мужчина: Счастливый/Несчастный.

Правильно. Все это совершенно ложные определения, псевдо-категории, но они хорошо действуют всегда и везде. "Он знает о вас много/Он немного знает о вас", "Это происходит ночью/Это происходит днем", - я хотел бы, чтобы каждый из вас, прежде чем начинать упражнение, составил для себя список по меньшей мере шести подобных "двойственных" характеристик.

После того, как вы примените такие противоположные категории, вы сможете попрактиковаться в использовании эриксоновских шаблонов формулирования процессуальных инструкций; огромное множество так называемых "ясновидящих" используют их на практике. Вы можете сказать: "И это событие из вашего прошлого содержит в себе _к_а_к_у_ю_-_т_о_ информацию, какое-то понимание, которого вы до сих пор еще не уяснили для себя... Потому что смысл этого события для вас теперь, возможно, уже не тот смысл, который вы придавали ему раньше... когда-то... Итак, ваше подсознание извлекает смысл из вашего прошлого... по-новому... не имеет значения, предоставит ли оно вашему сознанию возможность воспринять это новое знание... все это знание... или только часть его. Ваше подсознание способно использовать такое новое понимание... осмысленным... и неожиданно удачным способом... в некой ситуации... которая возникнет в течение ближайших сорока восьми часов.

Другой вариант: описав "важное лицо", вы можете сказать: "Я не знаю, поняли вы или нет, что существует важное сообщение, которое это лицо никогда не говорило вам на словах, но всегда хотело сказать вам, сообщить вам его... Сообщение это теперь может быть вам полезно... И пока вы видите и слышите... вы уже начинаете слышать, в чем заключается это сообщение..."

Используя эриксоновские шаблоны, вы можете применять сигнальную систему обратной связи "да-нет", чтобы знать, о чем и как говорить дальше. Внимательно и постоянно избегайте определенного содержания.

Переживая таким образом все происходящее вместе с вами, ваш партнер должен быть весьма натренированным и искусным коммуникатором, чтобы понимать то, о чем вы говорите в действительности. Его внутреннее переживание проектируется на "хрустальный шар" настолько ярко и подробно, что он может ошибочно предполагать, что вы в точности узнаете его мысли и представления, которые он на самом деле ощущает внутренне, и которых мы никак не можем узнать.



Преврати свой интеллектуальный потенциал в прибыль

Вы имеете в виду нечто подходящее и растяжимое, а у партнера такое ощущение, будто вы узнаете все в точности. Как правило, по окончании такой процедуры, как бы ни был умен и образован ваш партнер, он спрашивает: "Как это вы обо всем этом узнали?" Ответ на этот вопрос один - "ясновидящий" на самом деле ничего не узнал.

Женщина: Вы никогда не используете при этом словесной обратной связи?

Нет. Суть данного упражнения в том, что вы учитесь верить в свою способность замечать несловесные сигналы и строить дальнейшие высказывания в зависимости от этих сигналов. Используя метод высказывания противоположных категорий, вы сможете точно прослеживать реакции "да-нет", продвигаясь все дальше по "двоичному дереву". Используя эриксоновский подход, вы придерживаетесь максимально неопределенных выражений, но продолжаете использовать несловесную обратную связь для того, чтобы узнать, как и когда ваш партнер следует за вами. Когда вы заметите, что начали появляться мощные непроизвольные реакции, особенно отчетливые - значит, можно сократить количество номинализаций и несколько более конкретизировать содержание, придерживаясь, однако, принципа неопределенности. Вы по-прежнему не будете знать, в чем состоит переживание партнера, но в то время, пока вы поддерживаете раппорт, ваш партнер способен живо и в мельчайших подробностях заполнить содержанием ваши предположения и ощутить в высшей степени осмысленное переживание.

Упражнение с "хрустальным шаром" предназначено для того, чтобы обострить вашу способность визуально определять различия в реакциях партнера. Если вы предпочитаете развить свои тактильные, осязательные способности, займитесь гаданием по линиям руки. Гадая по линиям руки, вы держите партнера за руку и, в процессе калибровки, ч_у_в_с_т_в_у_е_т_е_ различия между положительными и отрицательными реакциями партнера.

Энн: Я читала мысли людей и получала информацию, не имея возможности пользоваться сенсорными сигналами. Можно ли сказать, что такие вещи - действительно телепатия?

Я ничего не могу сказать об экстрасенсорных методах восприятия и других парапсихологических явлениях. В настоящее время слово "экстрасенсорный" в области психологии означает примерно то же самое, что слово "жизненная сила" в области медицины. Эти слова означают нечто существующее и действующее, но мы не знаем, что это за явления, и как они действуют. Некоторые экстрасенсы и ясновидящие читают мысли именно так, как я описал это, объясняя наше упражнение.

Я надеюсь, что существуют сотни информационных каналов между людьми, которые не имеют отношения к распознаваемым пяти чувствам и о которых я ничего еще не знаю. Я не знаю. Я знаю только то, что теперь я вижу, слушаю и осознаю такие вещи, которые несколько лет назад счел бы экстрасенсорными явлениями только потому, что не умел их правильно распознавать.

Я был бы рад, если бы мне удалось обнаружить экстрасенсорные каналы восприятия. Одна из моих исследовательских программ заключается в том, что я пытаюсь обнаружить, существуют ли на самом деле такие экстрасенсорные каналы, совершенствуя те сенсорные каналы, о существовании которых я точно знаю, и моделируя действия и результаты тех людей, которые считают себя "экстрасенсами". Если я получаю максимальное количество информации, которое, как я знаю, я способен получить с помощью обычных, научно распознаваемых каналов, и в то же время получаю еще какую-либо информацию, тогда я имею доказательство, что могут существовать какие-то другие каналы. До сих пор таких доказательств я не знаю.



Преврати свой интеллектуальный потенциал в прибыль

Теперь пойдите и найдите среди вышедших партнера, и попытайтесь выполнить это упражнение, причем особенно внимательно следите за тем, насколько аккуратно вы поддерживаете несловесную обратную связь. У вас есть около десяти минут.

Ну, как ваши дела?

Женщина: В самом начале я совершила ошибку. Мой партнер все начал правильно. Его голова стала приближаться к "хрустальному шару", я сказала, что это женщина, но тут он отдернул голову назад и сказал: "Я вижу мужчину".

И как вы на это отреагировали?

Женщина: Я сказала: "О да, теперь я вижу, что это мужчина".

Все хорошо. Называя что-либо "ошибкой" вместо того, чтобы назвать это "результатом" или "реакцией", вы высказываете излишнее суждение, относящееся к вашему сознанию. Конечно, вы можете установить свой собственный оценочный критерий того, насколько хорошо вы хотели бы справиться с заданием, это полезно, потому что таким образом вы мотивируете развитие своей собственной способности к успешной коммуникации, и это хорошо. Вы должны понимать, однако, что явление, которое кажется вам "ошибкой", ваш партнер может воспринимать совершенно иначе. Только _в_а_м_ известно, какого рода шаги вы намеревались предпринять. Если, по какой-либо причине, вы вышли за рамки намеченного плана, тот, с кем вы работаете, может узнать об этом, а может и не узнать. Когда в процессе гипноза вы получаете неожиданную информацию какого бы то ни было рода, я убедительно рекомендую вам применять утилизацию. "Конечно же, вы видите мужчину - пронаследуйте внимательно за выражением его лица".

Женщина: Может быть, партнер просто хочет проверить вас, и выяснить: "Достаточно ли изменчиво то, что мне предлагают увидеть, позволяют ли мне сделать с этим все, что я хочу?" Это само по себе может быть использовано как благоприятная возможность установить рапорт с партнером.

Совершенно верно. Эриксон много писал об идиосинкреметических нуждах различных пациентов, которые возникают у них как необходимые условия перехода в измененное состояние. Возможно, что вне всякой зависимости от того, что вы ему предлагаете, ваш партнер нуждается в обратной, полярной реакции на первое ваше высказывание. Какова бы ни была его реакция, утилизуйте, используйте ее так, как это вам нужно в ваших целях.

Энн: Я нахожу, что это довольно трудно сделать. Когда я начинаю думать об этом и делаю первое высказывание, я начинаю переходить в то состояние, в котором привыкла воспринимать экстрасенсорную информацию.

Что же, я думаю, и такое бывает.

Энн: Когда я говорю партнеру, что начинаю рассматривать хрустальный шар, я сразу же перехожу в такое состояние. А когда я читаю мысли на расстоянии, я всегда закрываю глаза и вижу внутренние образы. Поэтому, выполняя задание, я пыталась держать глаза открытыми. Но даже с открытыми глазами мне было трудно удержаться от привычного способа воспринимать информацию, а также пользоваться бинарными противоположными категориями.

Хорошо. Позвольте мне сказать кое-что в ответ. Либо вы обладаете способностью переходить в некое специфическое состояние, в котором так или иначе получается доступ к каналам информации, о



Преврати свой интеллектуальный потенциал в прибыль

каковых мне ничего не известно, либо вы необычайно чувствительны к минимальным сигналам - "ключам", чувствительны настолько, что вам не нужно прибегать к бинарному методу.

Вопрос состоит в том, желаете ли вы _п_р_и_б_а_в_и_т_ь_ к своему репертуару _д_р_у_г_о_й_ способ действий, независимый от того специфического состояния, в котором вы уже научились эффективно действовать, научились самостоятельно? _Е_с_л_и_ вас интересует такой новый метод, то прежде чем заниматься чтением мыслей с помощью хрустального шара, гаданием по линиям руки или чем-либо еще из наших упражнений, что ассоциируется у вас с уже разработанным специфическим навыком, вы должны внутренне перестроиться и убедиться в том, что такое специфическое состояние и все связанные с ним навыки надежно изолированы, отделены от обучения новому, особому ициальному методу получения информации. Если вы это сделаете, у вас не возникнет никакого внутреннего противоречия, связанного с непроизвольным "соскальзыванием" в ваше специфическое состояние.

Может быть и так, что процесс "чтения мыслей" одинаков и в том, и в другом состоянии. Я этого не знаю. Суть в том, что для того, чтобы изолировать уже разработанный специфический навык и прибавить к своему репертуару новый метод достижения тех же самых целей, я думаю, полезнее всего было бы прежде всего диссоциировать один метод от другого. Если вас это интересует, затратите некоторое время и некоторые усилия, чтобы разработать _н_о_в_ы_й_ метод делать то, что вы уже умеете делать иначе. Таким образом, у вас будет уже два способа осуществлять этот процесс, и у вас будет большой выбор вариантов поведения.

VIII. _С_а_м_о_г_и_п_н_о_з_

Сегодня мы хотели бы изложить два метода самонаведения, а также весьма изящный метод утилизации самогипноза. Эти методы могут быть полезны вам лично, а также не излишни и при работе с клиентами. Если вы проинструктируете своих клиентов так, чтобы они сами осуществляли самогипноз, затем, уже в вашем рабочем кабинете, они смогут сами вводить себя в измененные состояния. Все, что вам останется сделать в таком случае - это утилизовать уже имеющееся состояние транса. Вы можете дать своим клиентам такие указания, чтобы они практиковались дома в самонаведении измененных состояний. Когда они снова придут к вам, вы можете вызывать состояние транса, просто попросив их в подробностях описать все, что они делали дома. Вы, например, говорите: "Теперь расскажите мне, в подробностях, каким способом вам удавалось добиваться наиболее глубокого состояния транса?" Клиент отвечает: "Да, один раз это у меня хорошо получилось", - и по мере того, как он описывает случившееся, начинает возвращаться в то же самое состояние. Это существенно облегчит вам достижение состояния первичного транса.

Первый из методов самонаведения, который я хочу вам предложить - техника Бетти Эриксон. Бетти, жена Милтона Эриксона, достигла необычайных успехов, занимаясь самонаведением различных измененных состояний. Она может переходить из одного состояния в другое очень быстро, причем ей доступны многие и весьма различные состояния. Разработанная ею техника основана на системах представлений. Между прочим, Эриксон был единственным (кроме нас) человеком, который отчетливо понимал, что такие системы представлений; он знал, что существуют три основные системы представлений, и что у каждой из них есть совершенно определенные характерные признаки, приемы, возбуждающие эти представления.



Преврати свой интеллектуальный потенциал в прибыль

В своей технике самонаведения Бетти Эриксон использовала такие системы представлений. Она усаживается в удобном и спокойном месте и находит какой-нибудь предмет, на который можно смотреть, не напрягаясь. Я, как правило, предпочитаю смотреть на такое место, где отражается свет, - например, на шлифованное стекло, висящее на люстре. Я сосредотачиваю взгляд на стекле и произношу, сам себе, три предложения, относящиеся к моим зрительным впечатлениям: "Я вижу свет, мерцающий на множестве граней подвесок. Я вижу движение обнаженной руки некоего человека. Я вижу этого человека, разглядывающего люстру".

Затем я переключаюсь на слуховые впечатления, и высказываю три предложения, относящиеся к тому, что я слышу: "Я слышу шум вентиляторов; я слышу шорох бумаги, возникающий от того, что множество людей делают записи; я слышу, как кто-то откашливается".

После этого я высказываю три предложения, относящиеся к моим кинестетическим впечатлениям: "Я чувствую, как подошвы моих ног плотно соприкасаются со сценой, на которой я стою; я чувствую вес пиджака, облегающего мои плечи; я чувствую тепло в переплетающихся пальцах". Итак, я делаю три высказывания относительно моих зрительных впечатлений в данный момент, высказываю три предложения, относящихся к слуховым впечатлениям и три предложения о кинестетических впечатлениях.

Затем, сохраняя прежнюю позу и то же направление взгляда, я снова подключаюсь к каждому из перечисленных сенсорных каналов и высказываю по _д_в_а_ предложения относительно каждого из каналов. Я нахожу по два дополнительных признака моих зрительных, слуховых и кинестетических впечатлений. Затем я повторно подключаюсь опять к каждому из сенсорных каналов, высказывая по _о_д_н_о_м_у_ предложению относительно каждого из них. Как правило, - даже начинающие, - примерно посередине этого процесса, когда высказывается по два предложения о каждом из сенсорных каналов, чувствуют, как слипаются их глаза и появляется внутреннее, "тоннельное", зрение. Как только ваши глаза начинают слипаться, вы позволяете им закрыться и замещаете внешнюю визуализацию внутренней; при этом, высказывая предложения о слуховых и кинестетических впечатлениях, вы продолжаете пользоваться внешней информацией.

Мужчина: Можно ли высказывать самому себе предложения, описывающие тишину, отсутствие звуков?

Это не имеет значения. Используйте то, что больше всего для вас подходит. Многие из вас заметят, что после того, как вы проделаете все это около шести раз, вам уже достаточно будет сказать: "Итак, я представляю себе, что навожу это состояние", - и вы уже окажетесь в нем! Все, что мне нужно - это посмотреть на граненое стекло, и у меня уже возникает "тоннельное зрение", которое является одним из характерных признаков перехода в желаемое состояние транса.

Женщина: Обязательна ли такая последовательность высказываний: зрительные, слуховые, а затем кинестетические впечатления?

Нет. Если вам удастся обнаружить, что для вас более эффективна другая последовательность, используйте ее для самоподстройки. Если вы предпочитаете высказывать зрительные, кинестетические, а затем слуховые наблюдения, воспользуйтесь этой последовательностью. Вполне возможно, что такая последовательность будет эффективнее воздействовать на вас, но может быть и так, что она воздействует на вас как-нибудь иначе.



Преврати свой интеллектуальный потенциал в прибыль

Женщина: Повторно подключаясь к тем же сенсорным каналам, вы не используете тех же самых высказываний, что и в первый раз?

Каждый раз следует использовать различные наблюдения, в точности соответствующие вашим впечатлениям на данный момент. Учитывайте, что вы, таким образом, устанавливаете замкнутую биологическую обратную связь, закидываете "петлю" обратной связи. Это означает, что вы высказываете на словах в точности те ощущения, которые воспринимаете в данный момент зрительно, на слух и кинестетически. Такая своеобразная "петля", замыкание обратной связи - одна из основных характеристик любой работы, связанной с успешным гипнозом или наведением измененных состояний. Такой процесс представляет собой почти то же, что мы делали, когда выполняли упражнение 5-4-3-2-1, и является первой фазой самонаведения по методу Бетти Эриксон.

На следующем этапе я, прежде всего, определяю, какая из ладоней, или какая рука кажется мне более легкой. Затем, сам для себя, я высказываю предположение о том, что более легкая рука будет становиться все легче и легче, затем непроизвольным подсознательным движением медленно поднимется и зависнет, потом такими же бесконтрольными движениями постепенно приблизится к моему лицу, и в тот момент, когда она коснется лица, я погружусь в состояние глубокого транса.

Второй метод самогипноза подобен первому, с той лишь разницей, что в этом случае вместо внешних представлений используются внутренние представления. Вы садитесь или ложитесь в удобном и спокойном месте и вырабатываете внутренний зрительный образ - так, как если бы вы стояли в пяти футах напротив самого себя самого и смотрели на себя. Если при создании подобного внутреннего образа вы встретитесь с какими-либо трудностями, можно воспользоваться уже известным для вас приемом - перекрыванием. Начните с кинестетического ощущения собственного дыхания, а также со звука собственного дыхания, и перекройте свои зрительные впечатления образом опускающейся и поднимающейся грудной клетки. Продолжайте разрабатывать и стабилизировать образ до тех пор, пока не увидите самого себя во всех подробностях. Как правило, человек способен вообразить себе свою поднимающуюся и опускающуюся грудь, если эти движения будут коррелированы с кинестетическими ощущениями частоты и последовательности его дыхания.

Продолжая видеть со стороны образ самого себя, вы перемещаете и сосредотачиваете внимание на самой верхней точке головы и переживаете кинестетические ощущения температуры, напряжения, влажности, давления и т.д.

- все доступные вам кинестетические ощущения. Продолжая воспринимать все эти ощущения, вы очень медленно перемещаете область сосредоточения внимания все ниже и ниже, ощущая в отдельности каждую часть своего тела. Итак, рассматривая самого себя со стороны внутренним зрением, вы, в то же время, чувствуете все кинестетические ощущения своего тела.

На следующем этапе вы добавляете к своим ощущениям слуховую информацию. Продолжая видеть себя и кинестетически ощущать свое тело, вы внутренне описываете себе собственные переживания: "Я чувствую напряжение своей правой брови, и по мере того, как я ощущаю это напряжение, оно проходит". Итак, все три системы представляют информацию одного и того же рода. Вы видите, чувствуете и слышите все свои действительные ощущения на данный момент.

После того, как вы полностью завершите подробный "осмотр" ощущений своего тела, можно приступить к тому же процессу, какой я описал, рассказывая о первом методе самогипноза. Когда вы почувствуете, какая из ваших рук кажется вам легче, вы увидите, что рука вашего образа начинает



Преврати свой интеллектуальный потенциал в прибыль

подниматься, вы почувствуете, как она направляется к вашему лицу. Затем вы внутренне описываете происходящее (слуховое впечатление): "Моя левая рука начинает подниматься бесконтрольными, подсознательными движениями". Даже если вы не знаете, что такое "бесконтрольные, подсознательные движения", ваше подсознание это знает. Предоставьте ему это. "Моя рука продолжает становиться все легче и все ближе притягивается к моему лицу. Когда она прикоснется к лицу, я погружусь в стабильный глубокий транс". Все это можно говорить себе субвокально, т.е. внутренним голосом, или же вслух - если для вас это более подходящий способ. Если вы произносите это вслух, закрывайте двери поплотнее, не то люди подумают, что вы редкостный чудак.

Мужчина: Мне гораздо легче представить, что моя рука поднимается, если я зрительно воображу себе длинный шест или планку, которая подталкивает руку вверх.

Или представьте себе воздушный шарик, надутый гелием. Здесь можно использовать множество вспомогательных внешних предметов. Используйте все, что вы способны инкорпорировать в свои зрительные, слуховые и кинестетические ощущения и что поможет вам завершить данный этап самогипноза. Я предлагаю вам только основу процесса. Существует множество оригинальных вспомогательных средств для самогипноза.

Мужчина: Когда я использую внутренний образ самого себя и смотрю на него со стороны, а затем чувствую, что моя левая рука легче правой - должен ли я представлять себе свое зеркальное отображение, или как-нибудь еще?

Если вы можете представить себя двумя способами, попробуйте оба и выберите самый эффективный для вас.

Мужчина: В чем предназначение ощущения руки, прикасающейся к лицу?

Прикосновение руки - точное свидетельство того, что вы выполнили свою задачу. Большинство людей отдают себе отчет в том, что их рука постепенно поднимается, но как только она касается лица, они чувствуют внезапное, радикальное изменение, и впадают в состояние амнезии, т.е. забывают все, что последует за этим моментом - до выхода из транса.

Прежде чем попытаться применить какой-либо из этих способов, и каждый раз в дальнейшем, когда вы будете заниматься самогипнозом или медитацией, дайте предварительную инструкцию своему подсознанию - о том, сколько вы предполагаете пробыть в состоянии транса, и когда вы хотите выйти из него. Перед тем, как приступить к одному из этих упражнений, вы можете сказать, например: "Я хотел бы, подсознание, чтобы ты разбудило меня через пятнадцать минут, и чтобы, проснувшись, я чувствовал себя бодрым и обновленным после того переживания, которое я испытываю". Наше тело - надежный и точный счетчик времени. Если вы точно определите время, через которое человек должен выйти из состояния транса, как правило, это происходит с точностью до четверти минуты. Самое худшее, что может произойти - даже если вы забудете сделать такую инструкцию подсознанию - это погружение в стабильный глубокий физиологический сон и пробуждение через несколько часов, сопровождающееся чувством бодрости.

Пытайтесь овладеть обоими методами самогипноза до тех пор, пока не узнаете, какой из них вам больше подходит. В первые шесть раз не стремитесь к какой-либо определенной цели, связанной с изменением личности и поведения

- кроме простого снятия напряжения, освежения и обновления сил. Подождите до тех пор, пока вы не убедитесь в своей способности входить в состояние транса и выходить из него; иначе говоря,



Преврати свой интеллектуальный потенциал в прибыль

подождите до тех пор, пока вы не узнаете, что можете погрузить себя в состояние глубокого транса, и что ваше подсознание выведет вас из него через определенный желаемый промежуток времени.

Пока вы практикуетесь, осваивая оба метода самогипноза, будет развиваться и крепнуть ваша убежденность в собственной способности входить и выходить из состояния транса. Вы заметите также, что эта процедура имеет тенденцию становиться единовременной и прямолинейной. Вместо того, чтобы обязательно проходить через всю последовательность процедур, вместо того, чтобы сидеть и высказывать формулировки своих ощущений, погружение в состояние транса станет немедленным, мгновенным; и с этого момента самогипноз станет для вас действительно прекрасным орудием развития собственной личности.

Для того, чтобы осуществить развитие собственной личности с помощью самогипноза, дайте своему подсознанию подробный набор инструкций перед тем, как погружаться в состояние транса. Прежде всего, решите, какую именно часть, какую область своих переживаний, своего опыта вы хотели бы изменить. Попросите свое подсознание заново пересмотреть в звуковом, зрительном и чувственном отношении те ситуации, в которых вы действовали особенно творчески и эффективно. Проинструктируйте свое подсознание так, чтобы после того, как оно закончит пересмотр таких ситуаций во всех системах представлений, оно произвело выборку, извлекло из рассмотренных ситуаций наиболее ощущимые, отчетливые элементы, а затем заставило эти элементы проявляться в вашем ежедневном поведении, в соответствующих контекстах, более часто и естественно, непроизвольно.

Предположите, например, что вы собираетесь внести торговое предложение на рассмотрение совета директоров какой-нибудь корпорации, или же вам необходимо представить отчет в тот же совет директоров, и вы хотите составить такой документ наилучшим образом. Перед тем, как погрузиться в транс, в то же время, когда вы определите срок, по истечении которого вам надлежит проснуться, вы можете сказать: "Когда я погружусь в состояние глубокого транса, я хотел бы, подсознание, чтобы ты просмотрело образы, звуки и чувства, характерные для пяти ситуаций, когда я вел себя наиболее эффективно, динамично и творчески, составляя торговый отчет".

Если вы хотите более эффективно заниматься семейной психотерапией, проинструктируйте подсознание так, чтобы оно просмотрело пять ситуаций, когда вы наиболее эффективно и т.д. занимались семейной психотерапией. Если вы хотите развития личности более общего характера, вы можете сказать подсознанию: "Просмотри пять ситуаций из моей жизни, когда я вел себя наиболее точно и изящно, или наиболее изысканно, или наиболее творчески". Вы просите подсознание просмотреть лучшие представления того, в чем вы хотели бы проявлять себя настолько же эффективно, насколько это вам удавалось хотя бы несколько раз. Затем вы погружаетесь в транс и позволяете этому процессу произойти. Сделав это, вы обнаружите изменения, произошедшие в собственной личности; вы на самом деле разовьете себя.

Вы можете также проинструктировать подсознание так, чтобы сознание проследило и запомнило все, что происходило в состоянии транса, но я не рекомендую этого делать. Я рекомендую просто выработать привычку доверять своим подсознательным процессам. Вы обнаружите в себе новые варианты поведения, или же заметите, что некоторые старые, успешные варианты возникают более часто. Когда это произойдет, вы сможете использовать свое собственное поведение как пример, на котором ваше сознание поймет происходящие в вас процессы. Гораздо лучше начинать с



Преврати свой интеллектуальный потенциал в прибыль

подсознательного изменения поведения, а затем произвести сознательную обработку происшедшего, чем начинать с того, чтобы прикладывать сознательное понимание к поведенческим процессам. Доставьте себе удовольствие и продвигайтесь самым простым и легким путем.

Боб: Что делать в том случае, если я хочу научиться чему-либо, чего никогда не делал прежде?

Если вы не уверены, удавалось ли вам когда-либо в прошлом вести себя так, как вы хотите теперь, используйте процесс "создания нового поведения", который мы проходили сегодня утром. Думайте о другом человеке, который выполняет задуманное вами действие очень хорошо. Выберите для себя на самом деле изящную и точную модель - кого-либо из тех людей, которых вы действительно уважаете, которыми вы восхищаетесь в каком-нибудь отношении, - выберите среди них человека, поведение которого наиболее эффективно и элегантно. Затем используйте разновидность инструкций того же рода, что и в обычном самогипнозе. Попросите свое подсознание заново просмотреть все образы, звуки и ощущения, относящиеся к ситуациям, хранящимся в вашей памяти, в которых данное лицо выполняло желаемое действие. Разделите этот процесс на три этапа. Сначала вы должны просто увидеть и услышать все, что происходило в этих ситуациях. Наблюдайте и слушайте те особенности поведения данного лица, которым вам хотелось бы научиться. На втором этапе вы просите свое подсознание совместить ваш образ и голос с образом и голосом данного лица, заместить себя им. На этом этапе вы уже начинаете двигаться, как это лицо, и видеть и слышать себя, выполняющего те действия, которые вы только что наблюдали в этом человеке. На третьем этапе вы уже смотрите и слушаете изнутри, сами переживаете все ощущения и движения, свойственные такому поведению, воспринимаете все происходящее с новой внутренней точки зрения.

В качестве примера я могу привести Милтона Эриксона. Я провел много часов, наблюдая и слушая его поведение. Прежде чем погрузиться в состояние транса, я дал себе такую инструкцию: "Выбрать из всех ситуаций, при которых я присутствовал, те моменты, когда Эриксон реагировал на несоответствия, неадекватности в поведении клиентов. В чем заключаются существенные особенности его поведения в эти моменты?" На первом этапе я наблюдал и слушал то, что Эриксон делает в таких ситуациях. На втором этапе я поместил себя на его место и наблюдал и слушал себя, выполняющего действия Эрикссона. Для того, чтобы надежнее включить эти качества в свое поведение - а я хотел именно этого - я стал двигаться и чувствовать мускульные напряжения и ощущения так, как если бы я действительно это делал.

Третий этап состоит в том, чтобы внедрить эти ощущения и навыки в свое тело так, чтобы в случае возникновения подобной ситуации я начал бы автоматически реагировать точно таким же образом. По завершении этого, третьего этапа, вы просите свое подсознание, чтобы оно заставило эти элементы поведения естественно и самопроизвольно возникать, чаще, чем прежние варианты поведения, в соответствующем контексте. Такой процесс весьма и весьма успешно действует в качестве самопрограммируемого средства.

Женщина: Включаете ли вы в инструкции, которые даете своему подсознанию прежде, чем погрузиться в транс, всю схему этого процесса?

Да. Слишком сложно делать это, находясь в состоянии транса. Я предлагаю вам начать с малых элементов поведения. Например: "Я хочу научиться улыбаться, реагируя на определенные ситуации". А затем уже берите все более крупные схемы поведения.



Преврати свой интеллектуальный потенциал в прибыль

Я изложил вам поэтапный процесс самонаведения измененных состояний и их последующего использования. Даже если вы находитите эти инструкции слишком скучными и утомительными, позвольте мне заверить вас, что после того, как вы немного попрактикуетесь в самогипнозе, процесс перехода в состояние транса станет для вас настолько быстр, что потребует всего одного мгновения, а изменение состояния сознания будет происходить в течение примерно шестидесяти секунд. Вы сможете делать это в промежутках между занятиями или в любые короткие перерывы.

О_б_с_у_ж_д_е_н_и_е_

Гэрри: Не расскажете ли вы, как вам удается искажать восприятие времени? Как используется гипноз для того, чтобы ускорить или замедлить восприятие времени?

Способ моих действий в этом случае зависит от того, работаю ли я сам с собой или с кем-нибудь другим. Когда я работаю с собой, я инструктирую подсознание так, чтобы оно нашло множество переживаний, характеризующихся одной общей особенностью: изменением скорости моего восприятия. Например, вы знаете, что происходит, когда вы несетесь с большой скоростью по шоссе, а потом въезжаете в черту города и резко снижаете скорость - вам кажется, что вы едете с нулевой скоростью, что вы еле ползете. Или, когда вы действительно наслаждаетесь чем-нибудь, вам кажется, что время летит, и часы превращаются в мгновения.

Таковы примеры изменения восприятия времени, доказывающие, что такое изменение в принципе возможно. Я инструктирую свое подсознание так, чтобы оно обнаружило все примеры ситуаций, характеризующихся подобным процессом, и позволило мне пережить заново эти ситуации. Единственная общая черта всех этих ситуаций состоит в осуществлении контроля над временем, над скоростью прохождения событий.

Когда мое подсознание это сделает, я прошу его создать нечто вроде рукоятки управления, с помощью которой я мог бы ускорять или замедлять свое восприятие времени. Я формулирую инструкции так, чтобы по истечении двадцати ситуаций такого рода я открыл глаза, по-прежнему находясь в состоянии транса, и при этом мог поворачивать эту "рукоятку" так, чтобы ускорять события, и наоборот, чтобы замедлять их.

Вот таким образом я действую. Я знаю, что искажение времени имеет место в моих обычных впечатлениях и переживаниях, и поэтому могу строить нужный мне процесс на основании таких впечатлений. И затем я могу использовать такое искажение времени - например, для игры в теннис. Я могу замедлять время настолько, что легко реагирую и отбиваю мяч, а затем, в промежутке между ударами, регулирую время по-другому. После каждого удара я возвращаюсь в исходное состояние и спрашиваю себя: "Слишком быстро или слишком медленно я реагировал?" - и соответственно регулирую скорость реакций за время, оставшееся до нового удара.

Гэрри: Можно ли с помощью такого искажения времени ускорить, например, обучение с помощью гипноза?

Я думаю, что вы могли бы и сами ответить мне на этот вопрос. Я описал вам пример того, как можно использовать такой процесс, но меня больше интересует ваша способность самостоятельно решать, как вы станете использовать его для себя. Вы знаете, чего вы хотите. Но каковы желательные для вас параметры изменения скорости восприятия? Если вы хотите увеличить скорость восприятия, найдите соответствующие примеры в своем личном опыте, а затем, на их основе, научитесь контролировать этот процесс. Вы знаете, как вы учились разным вещам. Вы знаете, что можете



Преврати свой интеллектуальный потенциал в прибыль

интегрировать этот процесс. Вы знаете, что у вас есть некая стандартная, нормальная скорость восприятия. Так как же ее увеличить?

Гэрри: Обратившись к таким контекстам, в которых я делаю это хорошо.

Правильно. Но фактор, который действительно позволил бы вам научиться большему количеству вещей за меньшее количество времени - это наличие _б_о_л_ь_ш_е_г_о_ _к_о_л_и_ч_е_с_т_в_а_ _в_р_е_м_е_н_и_. Вам нужно всего-навсего создать два месяца. Непонятно? Другими словами, сделайте то, что мы называем "псевдоориентацией во времени". Погрузитесь в состояние транса и представьте себе свое будущее. Скажите себе, что между сегодняшним днем и завтрашним пройдет не двадцать четыре часа, а два месяца. Затем, в состоянии транса, переживите в подробностях эти два месяца, создайте всю необходимую историю своей личности на это время. Вы можете принять всех клиентов, с которыми работаете, и сделать все свои дела, вы создадите все, что может произойти за эти два месяца. Создайте в подробностях именно такую историю своей личности, какая вам понадобится для того, чтобы научиться как можно большему количеству приемов нейролингвистического программирования и гипноза.

Чего бы вы ни хотели, когда бы вы ни хотели этого - все, что вам нужно сделать - это представить себе, как это должно быть, а потом осуществить все, что вы представили. Гипноз - средство создания реальности. Если вы знаете, что ваше желание может осуществиться только в данной, специфической реальности, используйте эту реальность для того, чтобы создать все, чего вы хотите. Если желаемое событие не может произойти ни в одной из известных вам реальностей, создайте такую реальность, в которой это может произойти.

Женщина: Возможно ли создать чрезмерное количество различных реальностей?

Да. Это называется психозом. Когда вы используете альтернативные реальности, вы должны действовать подобно юристу. Вы должны быть уверены, что когда вы построите эти реальности, они будут совершенными и законченными. Вы должны быть уверены в том, что такие реальности удовлетворяют в точности вашим желаниям, вы должны убедиться, что оставили себе выход из такой реальности, путь отступления. Если вы создаете некачественные, небрежные реальности, вы станете реагировать на действительность некачественно и небрежно, и это сделает вас наркоманом, невротиком.

Один весьма благонамеренный гипнотизер написал книгу, в которую включил инструкции, предназначенные для взаимного чтения вслух, инструкции наведения измененных состояний. В этой книге есть такие программы инструкций, которые делают из людей настоящих невротиков. Люди читают их и устанавливают между собой такие взаимоотношения, которые влияют отнюдь не благотворно на результаты их функционирования в обществе. На мой взгляд, такие книги глупы, и глупость такого рода я называю потаканием человеческим слабостям. Очень важно не потакать любым прихотям клиентов, когда вы используете гипноз. _П_р_и_н_и_м_а_я_с_ь_ _з_а_ _п_о_с_т_р_о_е_н_и_е_ _р_е_а_լ_ь_н_о_с_т_и_, _п_о_с_т_р_о_й_т_е_ _т_о_л_ь_к_о_ _о_д_н_у_, _н_о_ _т_а_к_у_ю_, _к_о_т_о_р_а_я_ _б_у_д_е_т_ _р_а_б_о_т_а_т_ь_, _п_о_с_т_р_о_й_т_е_ _е_е_ _о_к_о_н_ч_а_т_е_л_ь_н_о_, _с_о_в_е_р_ш_е_н_н_о_ _и_ _в_о_ _в_с_е_х_ _п_о_д_р_о_б_н_о_с_т_я_х_, _т_а_к_, _ч_т_о_б_ы_ _в_ы_ _п_о_л_у_ч_и_л_и_ _и_м_е_н_н_о_ _т_о_, _ч_е_г_о_ _д_о_б_и_в_а_е_т_е_с_ь_.



Преврати свой интеллектуальный потенциал в прибыль

Вы же не хотите построить идиотскую реальность и жить в ней, потому что вы не можете себе представить, как вы будете реагировать в такой идиотской реальности. Вашей реакцией на такую реальность будет эмфизема <Эмфизема - ненормальное увеличение размеров органов тела, в особенности легких, приводящее к перебоям в работе сердца, и часто к его окончательной остановке. - Прим. перев.>! Вы должны убедиться в том, что строите такие представления, которые будут благоприятны для вас.

Большинство гипнотических реальностей, которые люди строят сами для себя и живут в них большую часть времени - то, что они называют состоянием бодрствования, - бесполезны, неблаготворны в своей основе. Я говорю именно то, что хочу сказать, буквально. Огромное большинство людей, которых я встречал в своей жизни, построили для себя гипнотическую реальность, которая в целом, если взвесить добро и зло, удовольствие и мучение, не имеет никакого благоприятного влияния на их жизнь. Для меня сущность их жизненной позиции - потакание своим мелким прихотям. Не следует делать вещи худшими, чем они есть, нужно делать их полезными.

У Эриксона был свой критерий полезности - он считал, что его клиенты должны жениться, найти работу, иметь детей и платить ему благодарностью и подарками. Такой критерий мне не подходит. Люди делают мне подарки, но я никогда не брал у них ничего, даже если мне хотелось этого - за исключением одного случая. Я никогда не изменяю никого для того, чтобы этот человек женился или что-нибудь в этом роде. Эриксон так делал, потому что он верил, что люди должны, обязаны жениться, работать, иметь детей и так далее.

Я думаю, что когда человек строит альтернативные реальности, или когда он строит свою собственную реальность, он обязан делать это тщательно, совершенно, обязан досконально знать свой предмет. Например, я думаю, что реальность, которую строят гуманистические психологи, самым невероятным образом развивает в людях несамостоятельность, потакает любому поведению и в основе своей бесполезна. Такого рода "отпущения грехов" очень опасны. Иногда меня приглашали выступить с докладом на некоторых конференциях по гуманистической психологии - я чувствовал на таких конференциях больше ужаса, чем в местах содержания опаснейших уголовных преступников. Этика уголовного преступника по крайней мере основывается на идее выживания. Множество программ поведения и всякого рода реальностей, которые люди внушают друг другу на различных конференциях по гуманистической психологии, не подразумевают даже естественного стремления к выживанию. Такие программы поведения необычайно вредны, в любом случае. Такие реальности ставят человека в ситуацию, в которой он будет испытывать боль, страдание. Может быть, в каком-то случае этого не произойдет, но это может произойти. Люди, как правило, не учитывают предпосылки, действительные побуждения, которые руководят их действиями, и так поступают не только гуманистические психологи. Так поступают все.

Женщина: Вы сказали, что реальности, которые создают психологи, действуют разрушительно. Как это происходит, какие это реальности?

Например: "Правильное поведение заключается в том, что человек выражает соучастие к собеседнику". Так, например, если вы подходите ко мне и говорите: "Вчера вечером вы ушли от меня так поздно, что я чуть с ума не сошла от беспокойства", - а я отвечаю: "О, меня искренне трогает, что вы так беспокоились обо мне". Реакции такого рода - продукт деятельности большинства психологов, следствие большинства психологических теорий. Такая реакция не может быть полезна ни в какой



Преврати свой интеллектуальный потенциал в прибыль

ситуации. Она не помогает никому из действующих лиц. Человек, использующий реакции такого рода, рано или поздно кончит тем, что станет безразличен окружающим, будет все более и более отчуждаться от них и станет испытывать все более неприятные ощущения, и все чаще. Таков л_о_г_и_ч_е_с_к_и_й_ результат использования такого рода реакций. Стоит только посмотреть на людей, которые часто пользуются такими схемами поведения, и вы убедитесь в этом.

[Академия Знакомств [Soblaznenie.Ru] - это практические тренинги знакомства и соблазнения в реальных условиях - от первого взгляда до гармоничных отношений. Это спецоборудование для поднятия уверенности, инструктажа и коррекции в "горячем режиме". Это индивидуальный подход и работа до положительного результата!]

В колледже, где я преподавал, работал один тип - он был консультантом по разработке и развитию организаций социально-гуманитарного направления. Он привык считать себя героем, но теперь он герой только бескультурья и непорядочности. Весь его мир, вся его жизнь была построена на реакциях такого рода. Он выражал искусственное соучастие и благожелательность по любому поводу. И в то же время он одинок, подавлен, ничтожен и покинут людьми, у него нет близких и друзей. Для меня это не является неожиданностью, потому что его реакции никогда не были реакциями на людей, он реагировал п_о_ п_о_в_о_д_у_ людей, и всегда руководствовался этим принципом. Не реагируя на людей, он не знал близости, у него не было чувства связи с окружающими. И это ограничение было прямым следствием существующей у него картины действительности, его реальности: он верил, что выражение соучастия и понимания любому человеку есть "подлинная, искренняя" реакция.

Люди часто создают реальности, приводящие к результатам, не имеющим никакой ценности. У одного из наших студентов был клиент, который решил, что разговаривать с самим собой - глупо. Он прочел в книге, что "в беседе должно участвовать два человека". Так как, по его мнению, любой разговор должен обязательно иметь двух участников, он решил, что разговаривать с самим собой - значит быть дураком. Поэтому он немедленно прекратил всякий внутренний диалог с самим собой. Прекратив внутренний диалог, он потерял способность к некоторым вещам, о которых привык советоваться с самим собой - например, не мог сделать такой пустячок, как составить какой-либо план действий! Все, что он мог - это рассматривать картины окружающей жизни и чувствовать. Он не мог спросить себя, например: "Что я хотел бы сделать сегодня?" Он не учел всех последствий изменения своего поведения. Занимаясь самогипнозом, следует жестко ограничивать, определять свои цели и учитывать возможные последствия.

Многие пациенты приходят и просят сделать с ними такие вещи, которые не могут быть им полезны. Иногда я удовлетворяю их просьбы и позволяю им немного пострадать. После этого мне было легче вернуть их в прежнее состояние и привить им что-нибудь более осмысленное.

Один из моих клиентов явился ко мне и сказал, что хочет ничего не чувствовать, вообще не иметь способности что-либо ощущать. Он сказал мне, что все прочувствованное им за многие годы жизни было ужасно, что все окружающие причиняли ему боль - снова и снова, и что он больше ничего не хочет чувствовать, ничего вообще. Я загипнотизировал его, и с помощью гипноза устранил всякие кинестетические ощущения. Разумеется, он потерял чувство равновесия и не мог больше стоять и



Преврати свой интеллектуальный потенциал в прибыль

держаться на ногах. Затем я вывел его из транса, так и не вернув ему этих ощущений, и спросил его, не зайдет ли он ко мне на следующей неделе. Он сказал: "Пожалуйста! Сделайте что-нибудь!" Я ответил: "Хорошо, но теперь мы поступим по-моему".

Занимаясь самогипнозом, с величайшей осторожностью учитывайте возможные результаты. Проиграйте противоположный вариант и спросите себя, существует ли способ поведения, при котором желательный для вас результат повлечет болезненные последствия, а затем используйте полученную информацию, чтобы улучшить свой план. Я только что привел вам два примера, показывающих, что случается иногда, когда люди искренне желают улучшить свою жизнь, ограничив свои возможности и способности. Наложение _б_о_л_ь_ш_е_г_о_ _к_о_л_и_ч_е_с_т_в_а_ ограничений вряд ли поможет избавиться от ограничений существующих. Руководящий принцип должен состоять в том, чтобы расширять, _у_в_е_л_и_ч_и_в_а_т_ь_ свои способности и _у_в_е_л_и_ч_и_в_а_т_ь_ количество возможных вариантов.

IX. Д_о_п_о_л_н_и_т_е_л_ь_н_ы_е_ _в_о_п_р_о_с_ы_

Мужчина: Можно описать вам один случай и узнать, что вы о нем думаете? Это не лишнее?

Можно, хотя я не знаю, смогу ли я что-нибудь посоветовать. Мне очень часто описывали разных пациентов, но до тех пор, пока я не увижу человека собственными глазами, я не знаю, что именно следует делать. Большинство гипнотических процедур основано на сенсорной обратной связи, требующей немедленной реакции, в данный момент, и не может существовать на основе словесного описания. Но я не против, можно попытаться.

Мужчина: Мой клиент - девятнадцатилетний юноша, с которым я виделся только однажды, на прошлой неделе, и я должен снова увидеться с ним завтра.

Видимо, он вызвал реакцию у_в_а_с_! Прежде всего вы должны избавляться от собственной фобии! Отлично, так что же насчет н_е_г_о_?

Мужчина: Он рассказал мне, что уже четыре года носит марлевую повязку на лице.

Так в чем дело? Он жалуется, что повязка ему мешает целоваться, или у него другие проблемы?

Мужчина: Несколько лет назад он стал очень беспокоиться насчет своего носа, и - ...

А вам известно, почему он стал так беспокоиться?

Мужчина: Да. По обеим сторонам носа у него развились угри, и он стал носить марлевую повязку, чтобы скрыть их.

У него до сих пор угри на носу?

Мужчина: Нет. Когда он пошел ко мне, он впервые за четыре года вышел из дома.

Мужественный молодой человек.

Мужчина: Он постоянно, всегда сидит дома, и убежден, что его нос - самый уродливый из всех существующих.

Хорошо, я могу посоветовать вам потрясающий метод, не гарантирую, что он подействует, но у меня один раз получилось.

Если у вас есть секретарша, попросите ее напечатать короткую заметку о положительной взаимосвязи необычности носов и сексуальной привлекательности. Скажите ей, чтобы она воспользовалась печатающей машинкой со сменными шрифтами, у которой один из шрифтов напоминает журнальный. Напечатайте этим шрифтом заметку, сделайте с нее ксерокопии, а потом проставьте на ней название какой-нибудь престижной газеты или журнала. Затем положите эту



Преврати свой интеллектуальный потенциал в прибыль

заметку где-нибудь у себя в приемной. Когда ваш клиент придет туда и сядет, пусть секретарша наблюдает за ним до тех пор, пока он не обнаружит заметку. Когда пациент увидит заметку и возьмет ее в руки, пусть ваша секретарша подбежит к нему и отнимет у него эту заметку.

Мой клиент заматывал нос бинтами каждый раз, когда выходил из дома. Он закрывал повязкой почти все лицо, чтобы спрятать щеки и нос - этот парень был очень обеспокоен своими угрями.

Я напечатал заметку о взаимосвязи между ношением повязок и возникновением злокачественных угрей. В статье подробно описывалось, как и почему люди носят разные повязки, и как это влечет за собой возникновение болезненных угрей, и половую импотенцию, и гомосексуализм, и черт знает что еще. Я положил эту статью у себя в приемной и позволил этому парню погрузиться в ее содержание лишь настолько, чтобы он понял, о чем речь, а потом секретарша сразу отняла ее. Когда этот пациент зашел ко мне в кабинет, он попросил дать ему эту статью, но я упорно настаивал, что ничего не знаю о такой статье. В конце концов я открыл дверь, вышел в приемную и спросил секретаршу, отнимала ли она какую-нибудь статью у моего клиента. Она протянула мне статью о грудных младенцах! Я отдал статью клиенту и сказал ему, что это как раз то, о чем он так тревожился. Говоря ему это, я смотрел на него очень подозрительно. Скорее всего, теперь он никогда не носит никаких бинтов, даже если разобьет себе нос!

Вы должны создавать такой контекст, в котором желательная для вас реакция возникнет естественным образом. Вам также необходимо применить гипноз или метафору, рассказывая о тех реакциях, которые вы хотите получить от клиента, потому что он нуждается не только в способности показаться на людях - он нуждается еще и в предназначении таких действий, должен знать, зачем ему показываться на людях. Вы можете сделать так, чтобы этот парень вышел из дома в своей марлевой повязке и направился в такое место, где все люди, которых он встретит, никогда больше не увидят его; пусть он выберет какую-нибудь женщину, у которой, как _о_н_ _з_н_а_е_т_, его нос вызовет настоящее отвращение, пусть он испытывает себя - сможет ли он пересилить страх и сорвать свою повязку на глазах у этой женщины, так, чтобы она отскочила в испуге. Любопытно, что вам не удастся заставить его действительно _с_д_е_л_а_т_ь_ это - для него такой поступок слишком страшен. Но вы _м_о_ж_е_т_е_ _г_о_в_о_р_и_т_ь_ об этом, можете сделать так, что он посмеется над самой идеей такого поступка. Таким образом вы зацепите реакцию смеха, а потом уже начнете говорить просто о том, чтобы он показался на людях. Вы сможете использовать этот якорь, чтобы ассоциировать его чувство юмора со смехотворностью его носа в глазах окружающих. Вместо того, чтобы заставлять его чувствовать, что все в порядке, заставьте его позабавиться, посмеяться над возникшей ситуацией. Таким образом гораздо легче "рассредоточить", "растворить" существующую реакцию, чем серьезно доказывать ее нелепость.

Я могу вам посоветовать сделать еще кое-что. Этот способ мы тоже применили в своей практике, но на этот раз пациенткой была двадцатидвухлетняя женщина, которая носила весьма необычную одежду. Она носила _о_ч_е_н_ь_ свободную одежду, которая висела на ней мешком. Она не была очень толстой, но была уверена, что если люди увидят ее тело, она станет вызывать у них отвращение. Поэтому она носила отвратительную одежду, чтобы скрыть свое тело.

Я нанял компанию парней из центральной части города, чтобы они помогли мне в этом деле. Я нанял парней, которые не носят рубашек, а одни только нижние майки, - вы знаете людей этого типа - у них большие мускулы, татуировка и т.д. Я сказал им прийти ко мне как раз перед тем, как явится эта



Преврати свой интеллектуальный потенциал в прибыль

особа, сидеть в приемной и читать журналы. Когда пациентка открыла дверь, они все обернулись и начали хохотать над ней, приговаривая: "Вот так костюм! Мне еще не приходилось такого видеть!" И это говорили о_н_и_, одетые более чем странно для того места, где они находились. Входя в мой кабинет, пациентка чувствовала себя уже полным посмешищем. Я спросил ее: "В чем дело?", она ответила: "О, эти типы смеются над моей одеждой!" Я сказал: "А, не обращайте внимания. Что они в этом понимают?"

На следующей неделе, когда она снова пришла ко мне, ее одежда была уже не такой мешковатой, хотя все еще довольно странного вида. Когда она зашла, в приемной сидел мужчина, одетый с величайшей тщательностью - в жилете и в смокинге. Когда дверь открылась, он взглянул на пациентку, отвернулся и начал давиться, пытаясь удержаться от смеха, а потом сказал: "Прошу прощения. Извините меня". Больше ничего не понадобилось - она стала носить вполне респектабельные платья.

Я_ _и_с_п_о_л_ь_з_у_ю_ _в_с_е_, _ч_е_г_о_ _б_о_я_т_с_я_ _м_о_и_ _к_л_и_е_н_т_ы_,
ч_т_о_б_ы_ _у_с_т_р_а_н_и_т_ь_ _в_с_я_к_у_ю_ _а_б_с_у_р_д_н_о_с_т_ь_ _в_ _и_х_
п_о_в_е_д_е_н_и_и_. Чтобы легче добиться желаемых результатов, вы можете использовать любые привычки своих пациентов. Я прошу помочь мне в этом и тех людей, которые окружают клиента. Иногда приходится призывать к сотрудничеству родителей пациента. Я хожу в школы и колледжи, объясняю людям, что они должны делать, чтобы помочь мне, - такие инсценировки в интересах самого клиента.

Никогда нельзя точно знать наперед, что может случиться с данной неповторимой индивидуальностью. Я не знаю вашего пациента настолько, чтобы с уверенностью сказать, что именно следует делать в этом случае, но, насколько я могу судить при отсутствии каких-либо данных, влияющих на мои сенсорные впечатления, я стал бы двигаться примерно в этом направлении.

Мужчина: Я уже обсудил с ним возможность пластической операции, намекнув, что между длиной и шириной носа и длиной и шириной пениса при пластических операциях возникает некая взаимосвязь, так что он уже начал размышлять в этом направлении.

Вы можете сказать ему: "Конечно, мы могли бы укоротить ваш нос, но..." Или же вы делаете вид, что принимаете идею пластической операции и говорите: "Хорошо, мы так и сделаем, возьмем и бац!" (Гипнотизер делает такое движение, как будто что-то отрубает). Это может изменить его представления!

Я расскажу вам еще одну историю. Я работал с одной женщиной, у которой была дочь, буквально помешанная по поводу своего носа. Она была уверена, что у нее ужасный, уродливый нос - в то время как на самом деле ее нос выглядел не хуже, чем любой другой. Она хотела сделать операцию и пожертвовать на это все свои деньги, а ее семья была против этого и не разрешала ей операцию. Родственники говорили ей, что у нее очень хорошенъкий нос, и что она не должна его изменять, но она не верила им. В конце концов я сказал ее родственникам: "Пусть сделают операцию, что от этого изменится? Нет, правда, я предлагаю вам даже настаивать на том, чтобы она пошла к хирургу и избавилась от своего ужасного носа. Просто скажите ей: "Мы обманывали тебя все эти годы. Действительно, твой нос совершенно - ох! - невероятно уродлив! Сейчас же сходи к хирургу и скажи, чтобы он, ради всего святого, отрезал тебе эту штуку". И они так и сделали, она пошла к хирургу, тот прооперировал ее, и все стали говорить: "Ах! Ты выглядишь гораздо лучше!" На самом деле разницы



Преврати свой интеллектуальный потенциал в прибыль

не было никакой, потому что хирург ничего особенного не сделал; с ним заранее условились, и он снял только маленький кусочек кожи с самого кончика носа, и все. Но девушка была просто счастлива после операции, так что все кончилось прекрасно.

Никогда нельзя недооценивать природу абсурдности поведения. Бывают люди, наголо обрывающие себе голову - это изменяет их личность. Все, что вы делаете со своей внешностью, на самом деле изменяет вашу личность, и поэтому ценно. Все вы покупали себе новую одежду. Надевая новую одежду, разве вы не чувствовали, как изменились ваши представления и ваше поведение?

Например, традиционные психиатры и психотерапевты считают, что войти в контакт с больными кататониками очень трудно. Это легко, если вы умеете делать вещи, которые профессионалы, как правило, не учитывают - например, наступите такому больному на ногу. Обычно он сразу выходит из своего транса и говорит вам, чтобы вы перестали наступать ему на ногу. Может быть, со стороны это кажется несколько жестоким, но гораздо гуманнее поступить так, чем позволить такому больному гнить заживо в течение многих лет.

Если вы не хотите наступать на ноги, можно просто подстроиться к нему. При этом следует учитывать, что кататоники находятся в очень измененном состоянии, поэтому подстройка и установление раппорта с ними требуют значительно большего времени, чем обычно. У кататоника не так уж разнообразно поведение, трудно найти, к чему подстроиться - но все же он дышит, движет глазами и сохраняет некоторую позу. Мне удавалось подстраиваться к кататоникам в течение примерно сорока минут - это была тяжелая и неприятная работа. Однако это действовало, и действовало очень тонко и изящно. Если же вас не беспокоят тонкость и изящество, вы можете просто подойти и с силой наступить кататонику на ногу.

Я знаю одного психиатра, который работал с человеком, пережившим весьма травматическую ситуацию: вся его семья сгорела заживо на его глазах, и он ничем не мог им помочь. Сразу после этого случая мужчина впал в состояние кататонии и не выходил из него несколько лет. Психиатр работал с этим человеком год за годом и, наконец, вывел его из кататонического состояния.

Когда случилось это великое событие, в больнице работала очень привлекательная девушка лет восемнадцати - она раздавала больным таблетки. Психиатр хотел выйти и позвать коллегу, чтобы тот помог ему на следующей стадии терапии, но он боялся, что пациент вернется в состояние кататонии, если все выйдут из палаты, и тот останется один. Тогда психиатр обернулся к девушке, разносившей таблетки, и приказал ей: "Проследите, чтобы он остался в этом состоянии! Я сейчас же вернусь!" - и выбежал из палаты.

У этой молодой девушки не было никакого опыта в психотерапии и вообще никакого представления о том, что нужно делать. Она знала только, как выглядел этот мужчина в состоянии кататонии, и как он теперь выглядит, и поэтому могла заметить, когда он начнет возвращаться в кататоническое состояние. Случилось так, что сразу же после того, как врач выбежал звать своего друга на подмогу, пациент начал возвращаться в кататоническое состояние. Интуитивная реакция девушки была мгновенной и удивительно точной: она подошла, обняла этого парня и подарила ему крепчайший, нежнейший поцелуй, какой только могла себе представить! И он вернулся в нормальное состояние!

Кататоник приходит к убеждению, что внутренние переживания, которые он испытывает в кататоническом состоянии, богаче и выгоднее тех переживаний, которые он испытывает в



Преврати свой интеллектуальный потенциал в прибыль

нормальном состоянии. И если бы вы побывали в учреждении для душевнобольных и провели там хотя бы несколько часов, вы согласились бы с таким человеком! Молоденькая раздатчица таблеток ввела пациента в такую ситуацию, в которой для него естественнее всего было предпочесть нормальное состояние сознания.

Однажды нам пришлось заниматься женщиной небольшого роста, которой уже перевалило за шестьдесят. Когда-то она был танцовщицей. У нее возникли трудности семейного характера, связанные с супружескими отношениями, и правая нога была парализована от колена до пояса. Врачи не могли найти какой-либо неврологической причины для такого паралича.

Мы хотели проверить ее и узнать, можно ли объяснить ее паралич психологическими причинами, а не физиологическими. В здании, где мы работали, ванная и туалет находились на верхнем этаже, так что приходилось подниматься туда по лестнице. Поэтому мы очень долго расспрашивали ее, собирая разную информацию, до тех пор, пока она не спросила, как пройти в ванную комнату. Мы пропустили ее слова мимо ушей и начали обсуждать некоторые аспекты ее жизни, которые живо привлекли ее внимание. Она так взволновалась, что забыла думать о ванной комнате, а когда она спросила опять, мы снова игнорировали ее слова. Наконец, когда она была уже готова оставить нас и уйти в ванную, не спрашивая у нас, куда идти и можно ли это сделать, мы стали обсуждать ее мужа и подняли вопрос о его сексуальных недостатках, которые ее больше всего волновали. А уже потом мы сказали: "Ступайте теперь в ванную, но _п_о_т_о_р_о_п_и_т_е_с_Ь_ _и_ _с_к_о_р_е_е_ _в_о_з_в_р_а_щ_а_й_т_е_с_Ь_!"

Она была настолько взволнована, что позабыла о своем параличе. Она буквально взбежала вверх по лестнице и примчалась назад. Когда она поняла, что она сделала, то снова захала и приняла позу парализованной.

Таким образом, она продемонстрировала нам, что ее паралич имеет поведенческую природу; кроме того, это дало нам якорь, зацепляющий то состояние сознания, в котором ее паралич исчезает. Мы использовали этот якорь, осторожно намекая на него с помощью фраз типа: "Чтобы преодолеть трудности, нужно сделать некоторые шаги", "Вам должно быть приятно отвечать на зов природы", "Прогоняйте в уме различные варианты поведения".

Джек: Как еще вы можете отличить психологическую проблему от физиологической? Например, я страдаю от морской болезни. Мне хотелось бы избавиться от нее. Но я не уверен - физиологическая это проблема, или психологическая?

Хорошо. В сущности, вы спрашиваете: "Как вообще отличить психологическую проблему от физиологической?" На этот вопрос я отвечаю так: "Как правило, мне не нужно разделять эти проблемы, меня это не интересует".

Джек: Можно ли применить описанную вами технику в отношении моей морской болезни?
Без всякого сомнения.

Джек: И вы ожидали бы, что вам это удастся?

Я не применяю никакой техники, если не ожидаю, что достигну успеха. Я могу различить физиологическую проблему от психологической несколькими способами; предположим, ко мне приходит пациент, перенесший травму - например, его сильно ударили. Все его поведение свидетельствует об афазии, и он показывает мне рентгеновский снимок, на котором видна ужасная



Преврати свой интеллектуальный потенциал в прибыль

травма левой височной доли. Я буду реагировать на такого клиента в прямой зависимости от важной информации, которую он мне предоставил.

Если трудности моего клиента свидетельствуют об определенных физиологических явлениях, прежде всего я должен убедиться, что он лечится под наблюдением врача, которого я считаю компетентным профессионалом. У меня есть несколько друзей, врачей-физиологов, которым я доверяю. Их убеждения совпадают с моими: "Если вы принимаете лекарства, прибегайте к ним только в крайнем случае, потому что лекарства, исцеляя вас, в то же время лишают нас доступа к той части вашей личности, в которой вы нуждаетесь, чтобы сохранить способность к изменению своего поведения". Как правило, лекарства не излечивают человека; они только поддерживают его в определенном состоянии. Для этого, на самом деле, и существуют лекарства.

Я могу работать с человеком, принимающим лекарственные препараты; но при этом его реакции нечистые, смешанные. Трудно понять, когда он реагирует на мои действия, а когда он реагирует на действие химического препарата. Кроме того, лекарственные препараты порождают резкое изменение состояния сознания. Когда вы применяете гипнотические процедуры по отношению к человеку, постоянно принимающему лекарственный препарат, будьте готовы повторить все эти процедуры снова, когда он перестанет принимать лекарство. Вы должны построить своего рода мост, переход между изменениями, совершенными в резко измененном состоянии сознания, и теми изменениями, которые совершаются в нормальном состоянии сознания.

Если мой клиент принимает лекарственные препараты, я прежде всего заставляю его отказаться от них, чтобы я мог получить доступ к той части его личности, которая ответственна за трудности, возникшие в его жизни. Если клиент предполагает, что у него травма головного мозга, я заставил его отказаться от лекарств, я прибегаю к метафорам и говорю ему о пластичности головного мозга, о взаимозаменяемости полушарий. Центральная нервная система человека - одна из самых пластичных структур из всех, какие я знаю. Существует бесконечное количество фактов, подтверждающих, что люди способны восстанавливать функции, потерянные в результате органического повреждения, с помощью перестройки - используя альтернативные органические связи. Я часто навожу чрезвычайно глубокий транс и программирую пациента в измененном состоянии так, что он восстанавливает утерянные функции. Таково различие между физиологическими и психологическими проблемами с моей точки зрения, с точки зрения человека, решающего подобные проблемы с помощью гипноза.

Мужчина: Вы занимаете такую позицию по отношению ко всем вообще лекарственным препаратам, или в имеете в виду только так называемые "психически активные" препараты?

Я говорю обо всем, что способно изменить состояние сознания пациента. Некоторые из неактивных психически препаратов все равно глубоко влияют на состояние сознания. Так как я никогда не обучался фармакологии, такие вопросы я выясняю с помощью моих друзей-физиологов, которым я доверяю. Я спрашиваю их: "Могут ли такие-то таблетки вызвать, в качестве побочного эффекта, изменения состояния сознания?" Если нет, я позволяю своему пациенту продолжать принимать такие таблетки.

Если ваш пациент страдает диабетом, или чем-нибудь в этом роде, вы можете обучить его регулировать внутренний обмен веществ так, чтобы диабет исчез. Затем вы постепенно заставляете его перестать принимать таблетки и препараты, не быстрее, чем он полностью возьмет в свои руки



Преврати свой интеллектуальный потенциал в прибыль

контроль над обменом веществ. Вы связываете уменьшение количества принимаемых им препаратов с увеличением его способности регулировать биохимию своего тела в соответствующей области.

Большинство людей не верят, что изменения такого рода возможны. Многие люди выработали несокрушимые убеждения относительно того, что можно и чего нельзя сделать с проблемами, в которых заметны биохимические и физиологические характерные особенности. Вместо того, чтобы спорить с убеждениями таких людей, используйте их взгляды так, чтобы они помогли вам достичь желательных изменений.

Однажды, по просьбе своего друга, я пришел в больницу и занялся пациентом, перенесшим травму. Он страдал афазией Брука - болезнью, при которой подавляется способность словесно выражать свои мысли, но не исчезает способность понимать чужую речь. Некоторые больные афазией Брука понимают чужую речь настолько, что могут даже выполнять задания и поручения. С другой стороны, афазия Брука, как правило, сопровождается определенного рода параличом - у людей с правосторонней ориентацией поражается правая сторона тела и некоторые части лица. При этом самое обычное явление заключается в том, что парализованная правая рука застывает в чрезвычайно напряженной позиции, когда передняя часть руки плотно прижата к предплечью.

Правая сторона этого пациента была особенно сильно напряжена, и так как физиологическая терапия не принесла никаких результатов, мой друг попросил меня использовать гипноз для того, чтобы расслабить правостороннюю мускулатуру этого пациента. Терапевт считал, что пациент может восстановить частичный контроль над парализованной частью тела, но только после того, как мускулатура будет достаточно расслаблена.

Я знал, - в частности, потому, что читал о подобных случаях, - что здесь можно попытаться применить гипноз. Я пришел и тщательно работал в течение двух с половиной часов с пациентом, находящимся в очень глубоком гипнотическом состоянии и, в конце концов, его рука расслабилась настолько, насколько это было возможно. Я был просто поражен этим обстоятельством, потому что никогда раньше не делал таких вещей. Я даже не знал, способен ли я на это. Я просто пришел, думая про себя: "Хорошо, я попытаюсь это сделать так, как будто занимаюсь этим каждый день, и это главное - ведь если проповедники чудесного исцеления проделывают такие вещи, может быть, и гипноз здесь поможет. Я не знаю". Я пришел, попытался, и это подействовало. Я считал это замечательным достижением.

Я все еще находился рядом с этим пациентом, когда в его палату зашли врач и физиолог-терапевт. Никто из этих людей не приглашал меня работать с этим пациентом. Они объяснили мне, что в это время проводят физиотерапевтическое лечение, и что было бы лучше, если бы я ушел и занялся с этим пациентом позже, в другой день. Я остался в палате, думая с внутренним злорадством: "Подождем, пока они заметят. Это немного проветрит им мозги!" Итак, я остался там сидеть, посмеиваясь про себя и с гордостью глядя на произведенное мной изменение.

Врач и физиотерапевт подошли, помогли пациенту встать с кресла и лечь снова в постель - и, пока они это делали, никто из них не заметил того факта, что рука больного свободно свисала с правой стороны тела! Это меня просто изумляло. Но, - подумал я, - раз люди не думают об этом, и их мысли заняты чем-то другим, такое вполне возможно. Затем физиотерапевт подошла, взяла руку пациента и аккуратно сложила ее в то самое положение, в каком она была до того, как расслабилась. Она сделала это так же машинально, как будто поправляла постель. Укладывая больного в постель и



Преврати свой интеллектуальный потенциал в прибыль

возвращая руку в прежнее положение, она о чем-то разговаривала с врачом. Затем она приступила к серии упражнений, предназначенных помочь пациенту разогнуть руку и расслабить мышцы. Это поразило меня больше всего. Рука пациента была настолько податлива, что все происходящее становилось просто смешным. Она брала его пальцы и разгибала их до конца, а потом складывала обратно. Все это время она разговаривала с врачом, уделяя только часть внимания тому, что она делает; она пересела и начала работать с правой ногой пациента, и ничего так и не заметила!

Внезапно я понял, что нахожусь лицом к лицу с необычной, потрясающей возможностью. Удивляясь тому, что они не замечают происходящего, я не понимал, что из этого следует. Теперь я убедился, что, так как гипноз не является признанным научным методом лечения, то эти врачи _в_е_р_я_т_, что рука пациента должна находиться в прежней позиции, а поэтому возвратили ее в надлежащее, с их точки зрения, положение. Тогда я прервал их разговор и сказал: "Я хочу вам кое-что показать". Я подошел к пациенту и взял его за руку - она была податлива, словно масло. Оба врача взорвались на эту руку, как будто увидели привидение. Я взглянул на них и сказал: "Должен сказать вам, что гипноз не является надежным научным средством излечения, он способен только помочь физиотерапии, и вполне возможно, что рука этого пациента вернется в прежнее состояние. Обычно это происходит в течение 24 часов. Но изредка, по какой-то непонятной причине, этого не происходит. И это не происходит, как правило, тогда, когда пациента лечил настоящий опытный физиотерапевт, прежде чем его подвергли гипнотическому лечению".

Таким образом, я подстроился к их системе ценностей, желая заручиться их поддержкой, чтобы вся система больницы помогала мне. При этом я преследовал только одну цель - дать этому пациенту возможность напрягать и расслаблять парализованные мышцы по своему желанию. Что приведет к этому результату, меня не беспокоило. Важно было вернуть пациенту способность управлять своей рукой. И если людям не нравится метод, с помощью которого такая возможность появляется, подсознательно они будут вовлечены в поведение, направленное на то, чтобы помешать возникновению такой возможности. Это не значит, что они будут действовать злонамеренно, но их сознание не может справиться с явлениями, противоречащими их системе ценностей.

Всегда легче добиться изменений, если все, что вы делаете, соответствует системе ценностей учреждения, в котором вы работаете, или индивидуальности, которую вы желаете изменить. Участник одного из наших семинаров, Пэм, спросил меня, что можно сделать для его девятилетнего пациента, Дэйви, который находился в очень плохом состоянии. Мне рассказали, что мальчик не мог спать больше получаса в сутки уже четыре или пять дней, уже истощен до крайности и начинает болеть. Каждый раз, когда мальчик ложился спать, через 15 или 20 минут ему начинали сниться кошмары, полные чудовищ, он сбрасывал одеяло, начинал метаться и просыпался с криком. Пэм не знал, как справиться с этой проблемой, и попросил меня помочь ему как можно быстрее.

Во время обеденного перерыва я вышел в другое помещение вместе с Дэйви, его матерью и Пэмом. У меня было мало времени, так что я сразу приступил к установлению rapporta. Так как я старший среди девяти братьев и сестер, у меня нет проблем при установлении rapporta с детьми. К тому времени, когда мы сели, я уже установил rapport с помощью походки, прикосновений и так далее.

Вместо того, чтобы приступать к обширной стадии сбора дополнительной информации, я сразу спросил: "Какого цвета чудовища?" Я не спрашивал мальчика: "Можешь ли ты представить



Преврати свой интеллектуальный потенциал в прибыль

чудовищ?", "Существуют ли чудовища?", "Видишь ли ты сны?", "Беспокоит ли тебя что-нибудь?", "В чем твоя проблема?"

- вопрос, который я задал, уже подразумевал все это, и поэтому я пропустил предварительную фазу. "Какого цвета чудовища?" - огромный скачок, но у меня уже был rapport с мальчиком, и никаких трудностей не возникло. Дэйви ответил и перечислил несколько цветов. Я сказал: "Мне кажется, они страшно большие и жуткие". Он ответил: "Еще бы!"

Я спросил: "Кто из людей или зверей, которых ты знаешь, такой сильный, что может справиться с этими чудовищами?" Он ответил: "Не, я не знаю", так что я продолжал поиски: "А человек, у которого есть шесть миллионов долларов, с ними справится?" Мальчик сказал: "Нет".

Потом я случайно натолкнулся на нечто. Я спросил: "Ты смотрел фильмы из серии "Звездные войны"?" Это было несколько лет назад - тогда каждый девятилетний мальчишка, конечно, смотрел "Звездные войны". Его лицо просияло при мысли об этом фильме. Я сказал: "Мне кажется, я знаю, какой из героев тебе больше всего нравится". Разумеется, он спросил: "Какой?" Я сказал: "Вуки", - "Ну да, он самый".

Я сказал: "Междурочим, давай-ка я научу тебя фокусу со спящей рукой, чтобы ты мог управлять своими снами". Я взял его за руку, поднял ее и попросил мальчика представить себе Вуки в какой-нибудь особенно запомнившейся ему сцене фильма. Его рука каталептически повисла в воздухе, и я сказал: "Теперь твоя рука спит, и пусть она потихоньку опускается, но не быстрее, чем ты увидишь один раз, а потом еще один раз, как Вуки ведет себя в той части фильма, которая тебе особенно нравится".

Когда его рука начала опускаться бесконтрольными подсознательными движениями, я увидел быстрое движение его глаз, и поэтому знал, что он визуализирует события фильма. Я сказал: "Все правильно. Ты видишь Вуки?" Он сказал: "Угу".

"Попроси его, чтобы он был рядом с тобой и стал твоим другом и помогал тебе защищаться". Я заметил, что рот и губы мальчика стали двигаться так, как будто он задает Вуки вопрос. Я спросил: "Что он сказал?" Дэйви ответил: "Я не понял его: он просто издал какой-то звук". Если вы смотрели "Звездные войны", то вы знаете, что речь Вуки весьма неразборчива. Тогда я сказал: "Отлично. Скажи ему, чтобы он кивнул головой, если говорит "да", или пусть он покачает головой, если скажет "нет". Спроси его еще раз". Дэйви снова представил Вуки и спросил его еще раз, и Вуки утвердительно кивнул ему. Я спросил: "Посмотри, ведь Вуки такой сильный, что может справиться с этими чудовищами?" Мальчик чуть-чуть подумал, а потом сказал: "Мне кажется, нет. Они гораздо больше его, и такие хитрые".

Я сказал: "Но ведь Вуки двигается б_ы_с_т_р_е_е этих чудовищ, верно?" Дэйви ответил: "Ну". Я положил руку ему на плечо и сказал: "Хорошо. Значит, Вуки останется с тобой, и ты знаешь, что он остается для тебя, потому что ты чувствуешь, как что-то давит тебе на плечо, как будто он стоит рядом с тобой и положил руку тебе на плечо, и он знает, что если случится беда, он бросится тебе на помощь, возьмет тебя в руки и убежит, потому что он бегает быстрее чудовищ. Так что ты всегда сможешь убежать, если тебе не останется другого выхода". Он продумал все, что я сказал, и кивнул.

"Однако, мы еще не справились с самими чудовищами. Кто еще может их победить?" Таким образом, мы уже забыли о непобедимости чудовищ, и мальчик нашел ответ на мой вопрос - точно так



Преврати свой интеллектуальный потенциал в прибыль

же, как любой клиент всегда находит ответ, если психотерапевт с величайшей тщательностью подготовит контекст. Мальчик выбрал Годзиллу.

Я сказал: "Отлично. Теперь представь себе Годзиллу". Дэйви сразу же закрыл глаза и поднял руку. Он научился этому с одного раза и все правильно понял; я снова заметил быстрые движения глаз, свидетельствующие о том, что он видит внутренним взором. Потом он остановил движения глаз и сказал: "Но он не хочет отвечать мне". Я сказал: "Хорошо, пусть он покажет головой". Дэйви ответил: "Но он смотрит в другую сторону". - "Скажи ему, чтобы он обернулся!" - Дэйви проговорил: "Обернись".

Это уже само по себе было очень важным изменением его личности. Он теперь управлял мощными созданиями из того мира, который приводил его в ужас. Причем я действовал все время и полностью в пределах его системы ценностей, пользовался его метафорами.

Годзилла обернулся и кивнул: "Да". Я сказал: "Теперь осталась только одна проблема. Теперь у тебя есть друг, который защитит тебя, если это будет нужно. Но Годзилла большой и неуклюжий. Он сильный, и он о тебе позаботится, но ты не хочешь, чтобы он всюду таскался за тобой во сне, даже если он тебе не нужен".

Вслушайтесь в предварительное предположение, содержащееся в моем высказывании. В сущности, я сказал ему: "Ты будешь видеть сны. В некоторых из них будут чудовища, а в некоторых их не будет. Годзилла будет тебе нужен только в некоторых снах, а в других снах он тебе не понадобится". Таким образом, я начал превращать процесс сна в нормальное, даже приятное действие, сон перестал быть только временем, когда приходят кошмары.

В этот момент Дэйви стал рассказывать мне, что в истории про Годзиллу принимал участие один мальчик, и у него было особенное ожерелье на шее. Когда этот мальчик хотел, чтобы пришел Годзилла, потому что его преследовали чудовища, ему стоило только прикоснуться к ожерелью, и Годзилла приходил. Годзилла являлся на зов, когда касались ожерелья.

Я спросил у матери Дэйви, не желает ли она сегодня же походить часок-другой по ювелирным магазинам, вместе с Дэйви, чтобы он нашел ожерелье, которое, по его мнению, будет работать вроде своеобразного сигнального устройства. Необходимо было также учесть общую обстановку. Мальчик, бегающий по городу с ожерельем на шее - зрелище довольно странное, так дело не пойдет. Я сказал Дэйви, что он должен носить ожерелье только по вечерам, когда оно ему действительно нужно. Итак, появился еще один способ контролировать возникшую проблему.

В этом случае я не вступал в противоречие с системой ценностей ребенка; я называл вещи так же, как называл их он. Я не переиначивал его представлений, но имел достаточно гибкости, чтобы войти в мир его представлений и убеждений. А затем я использовал существующие в этом мире явления в качестве средств, позволяющих выработать новые варианты поведения, в которых нуждался этот ребенок.

Мужчина: Не являются лиочные кошмары просто симптомом какого-то другого явления?

Все, что вам известно, когда вы работаете с индивидуальностью, или с целой семьей - это симптомы. Я предполагаю, чтоочные кошмары являются следствием какого-то процесса, происходящего в структуре семьи, но я не знаю, какого именно. Я попросил Пэма продолжать наблюдать за семьей Дэйви и выяснить, не появятся ли какие-либо другие симптомы. Через шесть



Преврати свой интеллектуальный потенциал в прибыль

месяцев после этого случая мне сообщили, что новых симптомов нет. Если бы возникли симптомы другого рода, я применил бы переработку.

Реагируя на кошмары Дэйви определенным образом, я изменил их значение, их смысл. В сущности, я переработал их. Тот факт, что я делал все это в присутствии его матери, также очень важен, потому что происходящее изменило и е_е реакции на кошмары сына. Я продемонстрировал ей новый способ реагирования наочные кошмары.

Женщина: Почему вы использовали технику именно каталепсии руки?

Это всего лишь игра, а я хотел начать с какой-нибудь игры. Когда работаешь с детьми, описывать вещи в рамках какой-нибудь игры гораздо полезнее, чем говорить о решении проблем. Метод "спящей руки" особенно полезен в случае ночных кошмаров, потому что таким образом ребенок учится управлять своими видениями, своей визуализацией.

Н_а_п_у_т_с_т_в_и_е_

Мужчина: У вас осталось только около восьми минут для напутствия. Я подумал, что было бы полезно вам напомнить.

Вы хотите, чтобы мы погрузили вас в транс, не так ли? Мы решили под конец этого не делать. Мы собирались дать вам множество постгипнотических указаний, но решили, что любопытнее будет посмотреть, как вы поступите, если мы возьмем да уйдем. Мы решили узнать, будете ли вы все еще сидеть на том же месте, когда мы вернемся сюда в следующем году.

Ладно. В течение прошедших трех дней вы испытали множество самых различных впечатлений и впитали в себя различные познания. Теперь вы уже отчетливо это ощущаете, не правда ли? Теперь подумайте несколько минут и представьте себе последовательность всего, что здесь происходило. Мысленно вернитесь к началу семинара - на три дня назад, - и быстро внутренне просмотрите, переберите все, чему вы научились за это время. Что вы хотели бы унести с собой отсюда, возвращаясь к своей работе, к себе домой, к своей семье?.. Ведь все знания, которые вы приобрели здесь, в Большом Бальном Зале, могут так и остаться в Большом Бальном Зале, если вы не определите для себя, когда и где вы хотели бы их применить.

Видите ли, приобретенные знания могут остаться только в одном определенном состоянии сознания. Сцепленность обучения с состоянием сознания

- доказанный факт. Однажды группа студентов-медиков, с которой я работал, сдавала экзамены в той же самой комнате, в которой они осваивали этот материал. Каждый из студентов прекрасно сдал экзамен. Через пять минут после этого их провели через всю территорию университета в гимнастический зал, и там снова провели тот же экзамен. Семьдесят пять процентов медиков отказались сдавать экзамен, потому что обучение, полученное в классной комнате, не всегда доступно в других контекстах. А знания, полученные в гимнастическом зале, не слишком полезны при сдаче экзаменов по медицинским предметам.

Такой выборочный доступ к информации предохраняет наш мозг от излишних перегрузок, но этот же механизм может помешать нам воспользоваться полученной информацией тогда, когда это нужно и там, где это нужно.

Лучший способ использовать знания - это вспоминать о них т_о_л_ь_к_о_ тогда, когда это необходимо. Видите ли, если вы будете круглые сутки, изо дня в день, думать о номере своего телефона, вы станете идиотом. Если вы можете вспомнить номер телефона когда угодно, но не тогда,



Преврати свой интеллектуальный потенциал в прибыль

когда подходите к телефону - зачем было вообще его запоминать? Если вы забыли номер своего телефона и пытаетесь понять, _п_о_ч_е_м_у_ это произошло, это не поможет вам позвонить домой. Но стоит _т_о_л_ь_к_о_ _л_и_ш_ь_ вспомнить о том, как вы объясняли кому-нибудь номер вашего телефона, или представить себе циферблат своего домашнего телефона, как информация снова станет доступна для вас.

Поэтому, представляя себе все, что вы хотите вынести с собой из Большого Бального Зала, думайте о тех местах, где полученные здесь знания могли бы вам пригодиться... Вы не должны думать о том, как вы будете использовать полученные знания... Думайте только об обстановке комнаты, в которой вы живете... о кровати, на которой вы спите по ночам... о кресле, на котором вы привыкли сидеть в своем рабочем кабинете... о вашей секретарше... о ковре, которым застелен пол в вашем кабинете... о клиентах, с которыми вы встречаетесь слишком часто... обо всех делах, которые вы хотели бы сделать... о деловых связях, которые вы хотели бы завязать. Думайте о своих друзьях... о своих возлюбленных... Думайте о местах, которые намереваетесь посетить... о ситуациях, которые могут возникнуть в будущем... когда вам потребуется применить полученные здесь знания... обнаружить свое новое поведение... так, чтобы это произошло самопроизвольно...

Потому что пока ваше сознание усердно работало в течение этих трех дней... пытаясь понять то, что к сознанию не относится, но имеет отношение к другой части личности каждого из вас... ваше подсознание собирало информацию... ему известен способ, как это сделать... и при этом ничего не пропустить... И вы можете позволить своему подсознанию... хранить эту информацию... и ваше подсознание знает... как рассортировать эту информацию... чтобы ваша личность изменилась... изменилась так, чтобы эти изменения были прочными и всеобъемлющими.

Итак, некоторые из вас еще не стали хорошими друзьями... своих подсознательных процессов... и мы хотим, чтобы вы поняли... что ваше подсознание - это не отдельная личность... это часть _в_а_с_ _с_а_м_и_х_... Это не отдельная часть вашей личности... Мы называем подсознание частью личности, потому что оно работает иначе... чем ваше сознание... ваше подсознание, в целом, гораздо спокойнее сознания... оно делает только то, что имеет _п_р_е_д_н_а_з_н_а_ч_е_н_и_е_... Имеет предназначение и рассортирование всех знаний, полученных вами в Большом Бальном Зале... это делается для того, чтобы ваше сознание... могло приятно удивиться... тому, что вы делаете новые вещи, но не знаете в точности, _к_а_к_ вы их делаете... и в особенности не знаете, _п_о_ч_е_м_у_ вы их делаете... и так же, как сейчас, в Большом Бальном Зале... все эти знания останутся с вами, и тогда, когда вы покинете Большой Бальный Зал, они покинут его вместе с вами...

До

свидания



*Преврати свой интеллектуальный
потенциал в прибыль*

ПРИЛОЖЕНИЕ I.
**ДВИЖЕНИЯ ГЛАЗ, СИГНАЛИЗИРУЮЩИЕ О ДОСТУПЕ
К РАЗЛИЧНЫМ КАНАЛАМ ИНФОРМАЦИИ**
("ГЛАЗНЫЕ СИГНАЛЫ ДОСТУПА")
(См. стр.238 оригинала, схема сигналов)

В то время, как большинство людей смешивают вместе все внутренние процессы обработки информации и называют это "мышлением", Бэндлер и Гриндлер заметили, что гораздо полезнее разделить мышление на несколько отдельных сенсорных модальностей, характеризующих процессы обработки информации различного рода. Когда человек внутренне обрабатывает информацию, он делает это визуально (зрительно), аудиториально (по слуховому каналу), кинестетически, ольфакторно и густаториально. Например, когда вы читаете слово "цирк", вы можете представить себе его значение, увидев образы цирковой арены, слонов и акробатов; услышав карнавальную музыку; почувствовав волнение, возбуждение; почувствовав запах или ощущая вкус кукурузных хлопьев или леденцов. Доступ к значению слова возможен по одному из этих пяти сенсорных каналов, а также в любой их комбинации.

Бэндлер и Гриндлер обнаружили, что люди систематически перемещают глаза в определенных направлениях, в зависимости от того, какого типа мышление в них происходит. Такие движения глаз называют "глазными сигналами доступа". На схеме (стр.238 оригинала) обозначены типы обработки информации, связанные у большинства людей с указанными направлениями взгляда. Небольшой процент людей характеризуется "обратной картиной", то есть они перемещают глаза в соответствии с зеркальным отображением такой схемы. Вопрос о глазных сигналах доступа обсуждается в главе I книги "Из лягушек в принцы"; вопрос о том, как может быть использована информация, полученная с помощью глазных сигналов доступа, подробно рассматривается в труде "Нейролингвистическое программирование", том I.

Схему такого рода легче всего использовать, просто "наложив" ее на лицо какого-нибудь человека: заметив определенное направление взгляда на лице человека, вы сможете визуализировать (внутренне представить) обозначение глазного сигнала доступа, соответствующего этому направлению, а следовательно, узнать, какого рода обработка информации происходит в уме этого человека.

Направление взгляда налево вверх: _з_р_и_т_е_л_ь_н_о_е_ _в_о_с_п_о_м_и_н_а_н_и_е_.

Зрительное представление тех вещей или явлений, которые человек уже видел раньше. Стандартные вопросы, вызывающие такого рода процессы переработки информации: "Какого цвета глаза вашей матери?", "Как выглядит ваше пальто?" и т.д.

Направление взгляда направо вверх: _з_р_и_т_е_л_ь_н_а_я_ _к_о_н_с_т_р_у_к_ц_и_я_.

Зрительное представление образов тех вещей или явлений, которые человек никогда не видел раньше, или зрительное представление вещей не такими, какими человек их видел раньше. Вопросы, как правило, вызывающие такого рода процессы обработки информации: "Как будет выглядеть оранжевый гиппопотам в малиновых пятнах?", "Как бы вы выглядели, если бы смотрели на себя с другого конца комнаты?"

Направление взгляда налево: _с_л_у_х_о_в_о_е_ _в_о_с_п_о_м_и_н_а_н_и_е_.



Преврати свой интеллектуальный потенциал в прибыль

Слуховое представление тех звуков, которые человек уже слышал раньше. Вопросы, как правило вызывающие такого рода процессы обработки информации: "Что я только что сказал?", "Как звонит ваш будильник?"

Направление взгляда направо: _с_л_у_х_о_в_а_я_ _к_о_н_с_т_р_у_к_ц_и_я_.

Слуховое представление звуков, которые человек никогда не слышал раньше. Вопросы, которые могут вызвать такого рода процессы обработки информации: "Как вы представляете себе шум аплодисментов на фоне пения птиц?", "Какозвучало бы ваше имя, если произнести его наоборот?"

Направление взгляда налево вниз: _с_л_у_х_о_в_о_е_ _з_а_м_к_н_у_т_о_е_ _п_р_е_д_с_т_а_в_л_е_н_и_е_.

Разговор с собой, внутренний разговор. Вопросы, которые могут вызвать такого рода процессы обработки информации: "Скажите себе что-нибудь, что вы обычно говорите себе", "Повторите про себя Символ Веры".

Направление взгляда направо вниз: _к_и_н_е_с_т_е_т_и_ч_е_с_к_о_е_ _п_р_е_д_с_т_а_в_л_е_н_и_е_.

Ощущение эмоций, осязательные ощущения (чувство прикосновения) или проприоцептивные ощущения (чувство движения мышц). Вопросы, вызывающие такого рода процессы обработки информации: "Как вы чувствуете себя, когда ощущаете радость?", "Какое чувство вы испытываете, когда прикасаетесь к сосновой шишке?", "Что вы чувствуете, когда бежите?"

ПРИЛОЖЕНИЕ II

ГИПНОТИЧЕСКИЕ СЛОВЕСНЫЕ ШАБЛОНЫ: МОДЕЛЬ МИЛТОНА ЭРИКСОНА

Гипнотизируя пациентов, Милтон Эриксон использовал весьма схематизированные речевые построения, иногда прибегая к необычным методам. Его словесные шаблоны были впервые описаны Ричардом Бэндлером и Джоном Гриндером в их книге "Шаблоны гипнотической техники Милтона Г.Эриксона, Доктора Медицины", том I.

Использование "Модели Милтона Эриксона" является предварительным условием эффективной гипнотической коммуникации, и все примеры гипнотического наведения, приведенные в этой книге, основаны на использовании таких словесных шаблонов. Прочитав множество примеров гипнотического наведения, приведенных в этой книге, читатель подсознательно учится использовать такие гипнотические словесные шаблоны. В настоящем приложении такие шаблоны изложены более схематически и в сокращенном виде для того, чтобы читатель мог практиковаться в использовании каждого такого шаблона по отдельности, что позволит ему впоследствии постоянно и систематически инкорпорировать их в свое поведение.

1. _Ш_а_б_л_о_н_ы_ _о_б_р_а_щ_е_н_н_о_й_ _М_е_т_а_- _М_о_д_е_л_и_

Модель Милтона Эриксона часто называют обращением Мета-Модели. Мета-Модель подробно описана в книге Бэндлера и Грайнdera "Структура Магии", том I; существует превосходное систематическое изложение Мета-Модели на 12 страницах в приложении к книге Лесли Камерон-Бэндлер "Они жили счастливо и долго". Мета-Модель представляет собой набор словесных шаблонов, который может быть использован для более подробной и полной спецификации переживаний. Модель Милтона Эриксона, напротив, предназначена для того, чтобы создавать "искусственную расплывчатость" выражений. "Искусственная расплывчатость" выражений позволяет коммуникатору формулировать фразы, звучащие весьма определенно, но на самом деле достаточно общие для того,



Преврати свой интеллектуальный потенциал в прибыль

чтобы с их помощью можно было осуществлять адекватную подстройку к переживаниям слушателя, вне зависимости от того, каковы эти переживания. Мета-Модель предусматривает способы вскрытия специфической информации, содержащейся в любом предложении; Модель Милтона Эрикsona предусматривает способы конструирования предложений, в которых может содержаться практически любая специфическая информация. От слушателя требуется заполнить предоставленное ему "пустое пространство" своими собственными уникальными внутренними переживаниями. Мета-Модель, как правило, может быть подразделена на три основные части: А. Сбор информации, В. Три принципа организации семантики и С. Ограничители речевой модели.

А. С_б_о_р_и_н_ф_о_р_м_а_ц_и_и_.

В качестве раздела Модели Милтона Эрикsona эта часть носит название "Пропуск информации" и является, с точки зрения гипнотизера, наиболее существенным разделом Модели. Четыре субкатегории пропуска информации следующие:

1) Н_о_м_и_н_а_л_и_з_а_ц_и_и_. Номинализациями называют слова, занимающие место подлежащего в предложении, но не поддающиеся чувственному восприятию - то есть, они обозначают понятия, которые нельзя осязать, чувствовать или слышать. Проверить, является ли слово номинализацией, можно с помощью следующего вопроса: "Можете ли вы положить это в тачку?" Если слово является существительным, но не означает предмета, который можно куда-либо погрузить, оно является номинализацией. Слова типа: "любопытство", "гипноз", "обучение", "знания", "любовь" и т.д. являются номинализациями. Они используются в качестве существительных, но на самом деле представляют собой процессуальные слова.

В любом случае, когда используются номинализации, пропускается масса информации. Если я говорю: "Эмили обладает глубокими п_о_з_н_а_н_и_я_м_и_", я пропускаю информацию о том, что именно знает Эмили, и как она это знает. Номинализации - чрезвычайно эффективное средство гипнотического наведения, так как они позволяют говорящему придерживаться расплывчатых формулировок и требуют от слушателя выбрать среди его переживаний наиболее соответствующее по смыслу. Методы гипнотического наведения Милтона Эрикsona изобиловали номинализациями.

В следующем примере номинализации подчеркнуты:

"Я знаю, что существуют некоторые т_р_у_д_н_о_с_т_и_ в вашей ж_и_з_н_и_, и вы хотели бы найти удовлетворительное р_е_ш_е_н_и_е_ этих п_р_о_б_л_е_м_... но я не уверен, какие именно индивидуальные с_п_о_с_о_б_н_о_с_т_и_ вы сочли бы наиболее полезными для того, чтобы справиться с этими т_р_у_д_н_о_с_т_я_м_и_, но я знаю, что ваше п_о_д_с_о_з_н_а_н_и_е_ гораздо лучше, чем вы сами, способно просмотреть ваши жизненные в_п_е_ч_а_т_л_е_н_и_я_ и п_е_р_е_ж_и_в_а_н_и_я_, способно найти среди них именно ту с_п_о_с_о_б_н_о_с_т_ь_, которая вам нужна".

Во всем этом высказывании не подразумевалось ничего определенного, но если применить такого рода формулировки, обращаясь к клиенту, желающему решить какую-либо проблему, такой клиент сам найдет специфическое индивидуальное осмысление использованных номинализаций. Используя номинализации, гипнотизер может сформулировать полезные инструкции, не рискуя сказать что-либо, что вступит в противоречие с внутренними переживаниями слушателя.

2) Н_е_о_п_р_е_д_е_л_е_н_и_ы_е_ _г_л_а_г_о_л_ы_. Ни один глагол не является полностью определенным понятием, но существуют глаголы более и менее определенные. Если гипнотизер



Преврати свой интеллектуальный потенциал в прибыль

использует относительно более неопределенные глаголы, слушатель вынужден делать самостоятельные усилия, чтобы придать таким глаголам значение и тем самым понять высказывание. Слова типа: "делать", "сосредотачиваться", "решать", "двигаться", "изменяться", "удивляться", "думать", "чувствовать", "знать", "переживать", "понимать", "вспоминать", "осознавать" и т.д. представляют собой относительно неопределенные глаголы.

"Я д_у_м_а_ю, что это правда", - выражение менее определенное, чем фраза: "Я ч_у_в_с_т_в_у_ю, что это правда". В последнем высказывании все же содержится некоторая информация о том, как человек понимает процесс мышления. Если я говорю: "Я хочу, чтобы вы научились", - тем самым я использую чрезвычайно неопределенный глагол, потому что остается неизвестным, каким образом должен учиться мой собеседник, и чему он должен научиться, в частности.

3) Н_е_о_п_р_е_д_е_л_е_н_и_о_е_ _о_б_р_а_щ_е_н_и_о_е_ _о_б_о_з_н_а_ч_е_- _н_и_е_. Неопределенное обращенное обозначение возникает, когда существительное, о котором идет речь, не определяется.

"В_с_е_ могут расслабиться".

"Э_т_о_м_у_ можно легко научиться".

"Вы можете заметить н_е_к_о_е_ _о_щ_у_щ_е_н_и_е_".

Предложения такого типа предоставляют слушателю возможность легко приложить высказывание к своим собственным переживаниям и тем самым понять его по-своему.

4) П_р_о_п_у_с_к_. В высказываниях, относящихся к этой категории, полностью опускается основное существительное, к которому должна, по-видимому, относиться фраза.

Например: "Я знаю, что вы любопытны".

Объект такого высказывания полностью опущен. Слушателю не говорят, к чему он должен испытывать любопытство. И опять слушатель может заполнить "пустое пространство" в соответствии со своими переживаниями.

B. Т_р_и_ _п_р_и_н_ц_и_п_а_ _о_р_г_а_н_и_з_а_ц_и_и_

с_е_м_а_н_т_и_к_и_

1) П_р_и_ч_и_н_и_о_- _с_л_е_д_с_т_в_е_н_и_о_е_

м_о_д_е_л_и_р_о_в_а_н_и_е_,

и_л_и_ _с_в_я_з_ы_в_а_н_и_е_

Причинно-следственное моделирование представляет собой использование слов, вызывающих эффект причинно-следственной взаимосвязи между происходящими явлениями и теми явлениями, которые коммуникатор желает вызвать; использование таких слов побуждает слушателя реагировать таким образом, как будто одно явление действительно "влечет за собой" другое. Существует связывание трех типов, различающееся по степени обязательности взаимосвязи высказываний.

а) Связывание самого необязательного типа образуется с помощью соединительных частиц, объединяющих явления, в сущности, не имеющие отношения друг к другу.

"Вы слышите звук моего голоса, и_ можете начать расслабляться".

"Вы вдыхаете и выдыхаете, и_ вам любопытно узнать, чему вы можете научиться".



Преврати свой интеллектуальный потенциал в прибыль

б) В связывании другого типа используются слова типа: "тогда как", "когда", "в течение", "в то время как". Связывая высказывания с помощью таких слов, мы устанавливаем причинно-следственную взаимосвязь по времени.

"B_t_o_v_p_e_m_y_, _k_a_k_ вы сидите и улыбаетесь, вы начинаете погружаться в состояние транса".

"P_o_m_e_p_e_ t_o_g_o_, как вы покачиваетесь назад и вперед, вы можете еще больше расслабиться".

в) Третий, наиболее обязательный вид связывания преполагает использование слов, действительно обозначающих причинно-следственную взаимосвязь. Могут быть использованы слова типа: "заставляет", "причиняет", "побуждает", "требует".

"Покачивание головой z_a_c_t_a_v_l_y_e_t_ вас еще больше расслабиться".

Следует учесть, что используя связывание такого рода, коммуникатор начинает с того явления, которое уже происходит, и соединяет его с тем явлением, которое он хочет вызвать. Коммуникатор действует наиболее эффективно, если начинает с наименее обязательных форм связывания, и постепенно переходит к более обязательным формам.

С помощью подобных форм связывания высказываний подразумевается или утверждается, что происходящее явление повлечет за собой какое-то другое явление, и при этом слушатель ощущает постепенный переход от испытываемого в данный момент переживания к другому переживанию. В главах I и II настоящей книги содержится более подробное описание использования причинно-следственного моделирования.

2) Ч_t_e_n_i_e_m_y_s_l_e_й_. Высказывания, подразумевающие, что гипнотизер "знает" о внутренних переживаниях слушателя, могут быть эффективным средством установления доверия между слушателем и гипнотизером; при этом "чтение мыслей" должно осуществляться с помощью обобщенных словесных шаблонов. Если высказывания "читающего мысли" будут слишком определенными, он рискует сформулировать утверждение, которое вступит в противоречие с переживанием слушателя, и тем самым рискует потерять раппорт.

"Может быть, вы удивитесь тому, что я сейчас скажу".

"Гипноз вызывает у вас любопытство".

3) П_r_o_p_u_щ_e_n_h_o_e_ u_c_l_o_v_i_e_. Высказыванием с пропущенным условием называется оценочное суждение, в котором говорящий не указывает (пропускает) причину, по которой описываемое явление оценивается именно таким образом. Высказывания с пропущенным условием могут быть эффективным средством формулировки предварительных предположений (пресуппозиций):

"Хорошо, что вы можете так легко расслабиться".

"Неважно, что вы так глубоко и удобно расположились в кресле".

C_O_g_r_a_n_i_ч_i_t_e_l_i_ p_e_ч_e_v_o_й_ m_o_d_e_l_i_

Этот раздел Мета-Модели в качестве раздела Модели Милтона Эриксона имеет наименьшее значение. Для того, чтобы добиться состояния транса или другого желательного результата, можно ограничить диапазон представлений слушателя с помощью двух категорий высказываний.



Преврати свой интеллектуальный потенциал в прибыль

1) У_н_и_в_е_р_с_а_л_ь_н_ы_е_ _к_а_ч_е_с_т_в_е_н_н_ы_е_ _о_п_р_е_д_е_- _л_е_н_и_я_. Универсальными качественными определениями являются слова типа: "все", "каждый", "всегда", "никогда", "никто" и т.д. Слова такого типа обычно означают сверхобщение понятий. "И теперь вы можете л_ю_б_ы_м_ способом погрузиться в состояние транса".

"К_а_ж_д_а_я_ мысль, приходящая вам в голову, помогает вам все глубже погружаться в состояние транса".

2) М_о_д_а_л_ь_н_ы_е_ _о_п_е_р_а_т_о_р_ы_. Модальными операторами называются слова типа: "нужно", "должны", "обязаны", "не можете", "не будете" и т.д. Такие высказывания означают отсутствие выбора.

"Вы заметили, что не можете открыть глаза?"

II. Д_о_п_о_л_н_и_т_е_л_ь_н_ы_е_ _ш_а_б_л_о_н_ы_ _M_о_д_е_л_и_ _M_и_л_т_о_н_а_ _Э_р_и_к_с_о_н_а_

В дополнение к обращенным шаблонам Мета-Модели, Модель Милтона Эрикsona включает в себя ряд других важных словесных шаблонов. Самый важный из таких шаблонов - использование предварительных предположений (пресуппозиций).

A. П_р_е_с_у_п_п_о_з_и_ц_и_и_(предварительные предположения)

Способ определить, содержит ли высказывание предварительное предположение, содержит ли оно что-либо, не подлежащее сомнению, следующий: нужно составить высказывание, обратное по смыслу, и посмотреть, что при этом останется неизменным при отрицании, предварительно предполагается в данном высказывании. Например, в высказывании "Джек съел пирог" предварительно предполагается, что существует Джек и существует пирог. Если мы составим обратное высказывание и скажем: "Нет, Джек не съел пирог", - факт существования Джека и пирога все равно не подлежит сомнению.

Пресуппозиции - чрезвычайно действенные, эффективные словесные шаблоны, особенно в тех случаях, когда к_о_м_м_у_н_и_к_а_т_о_р_ _п_р_е_д_в_а_р_и_т_е_л_ь_н_о_п_р_е_д_п_о_л_а_г_а_е_т_ _т_о_, _ч_т_о_ _н_е_ _д_о_л_ж_н_о_ _п_о_д_л_е_ж_а_т_ь_с_о_м_н_е_н_и_ю_, подразумевается, что слушатель должен не сомневаться в существовании предполагаемого явления. Предварительное предположение желательной для вас реакции - основной принцип, с помощью которого слушателю прививается множество новых возможностей поведения, и каждый из таких новых вариантов поведения должен учитываться в предварительном предположении.

Далее следуют примеры предварительных предположений различного рода, особенно часто используемых в гипнозе. Существует полный перечень всех типов пресуппозиций - он приводится в Приложении к книге "Шаблоны I".

1) П_о_д_ч_и_н_е_н_ы_е_ _п_р_е_д_л_о_ж_е_н_и_я_, у_к_а_з_ы_в_а_ю_- _щ_и_е_ _н_а_ _в_р_е_м_я_. Такие предложения начинаются со слов типа "до того, как", "после того, как", "в течение", "по мере того, как", "а затем", "прежде, чем", "когда", "в то время, как" и т.д.

"Не хотели бы вы присесть, к_о_г_д_а_ вы станете погружаться в состояние транса?" - таким образом внимание слушателя сосредоточивается на том, садиться ему или нет, но в то же время предварительно предполагается, что он будет погружаться в состояние транса.



Преврати свой интеллектуальный потенциал в прибыль

"Я хотел бы с вами кое-что обсудить, _п_р_е_ж_д_е_ _ч_е_м_ вы закончите свою работу". Предварительно предполагается, что слушатель закончит свою работу.

2) _П_о_р_я_д_к_о_в_ы_е_ _ч_и_с_л_и_т_е_л_ь_н_ы_е_. К порядковым числительным относятся слова типа: "другой", "во-первых", "во-вторых" и т.д. Все такие слова обозначают порядок следования действий.

"Может быть, вы удивитесь тому, какая половина вашего тела начнет расслабляться _п_е_р_в_о_й_", - предварительно предполагается, что расслабятся обе половины тела, вопрос лишь в том, какая из них расслабится первой.

3) _И_с_п_о_л_ь_з_о_в_а_н_и_е_ _с_л_о_в_а_ "и_л_и_". С помощью слова "или" предварительно предполагается, что будет иметь место хотя бы одна из имеющихся альтернатив.

"Я не знаю, какая из ваших рук, правая _и_л_и_ левая, начнет подниматься бессознательными движениями". Предполагается, что одна из рук слушателя поднимется, вопрос только в том, знает ли говорящий, какая из рук станет подниматься.

"Вы чистите зубы перед тем, как искупаться, _и_л_и_ после?" Предварительно предполагается, что слушатель чистит зубы и купается, вопрос только в том, в какой последовательности он это делает.

4) _П_р_е_д_п_и_с_а_н_и_е_ _о_с_о_з_н_а_н_и_я_. Слова типа: "знать", "понимать", "осознавать", "замечать" и т.д. могут быть использованы в качестве предварительных предположений несомненности содержания всего высказывания.

"_П_о_н_и_м_а_е_т_е_ ли вы, что ваше подсознание уже начало учиться..."

"_З_н_а_е_т_е_ ли вы, что вы уже находились в состоянии транса много раз в течение вашей жизни?"

"_З_а_м_е_т_и_л_и_ ли вы, как привлекателен цвет, в который выкрашены стены вашей комнаты?"

5) _П_р_и_л_а_г_а_т_е_л_ь_н_ы_е_ _и_ _н_а_р_е_ч_и_я_. Слова, являющиеся прилагательными и наречиями, могут быть использованы для предварительного предположения главного предложения в высказывании.

"_И_н_т_е_р_е_с_н_о_ ли вам наблюдать, как развивается ваше состояние транса?" Предварительно предполагается, что у слушателя развивается состояние транса, вопрос только в том, интересно ему это или нет.

"Как _г_л_у_б_о_к_о_ вы погрузились в состояние транса?" Предварительно предполагается, что слушатель находится в состоянии транса, вопрос только в том, глубоко он погрузился в него или нет. "Приятен ли вам процесс расслабления?" Предварительно предполагается, что слушатель может расслабиться, вопрос только в том, приятно ему это или нет.

6) _И_з_м_е_н_е_н_и_е_ _с_ _п_о_м_о_щ_ь_ю_ _г_л_а_г_о_л_о_в_ _и_ _н_а_р_е_ч_и_й_, _о_т_н_о_с_я_щ_и_х_с_я_ _к_о_ _в_р_е_м_е_н_и_: "начинать", "кончать", "завершать", "присступать", "продолжать", "развиваться", "уже", "еще", "все еще", "сверх того" и т.д.

"Вы можете продолжать расслабляться". Предварительно предполагается, что слушатель уже начал расслабляться.



Преврати свой интеллектуальный потенциал в прибыль

"Вас все еще интересует гипноз?" Предварительно предполагается, что слушатель в прошлом интересовался гипнозом.

7) К_о_м_м_е_н_т_а_р_и_и_ _с_ _п_о_м_о_щ_ь_ю_ _п_р_и_л_а_г_а_т_е_л_ь_- _н_ы_х_ _и_ _н_а_р_е_ч_и_й_. "Удачно", "радостно", "искренне", "к счастью", "необходимо" и т.д.

"К счастью, мне не нужно знать в подробностях, чего именно вы хотите, я мог бы вам помочь и без этого". Предварительно предполагается все, что следует за первым словом этого высказывания.

Использование множества пресуппозиций в одном высказывании делает их особенно эффективными. Чем больше пресуппозиций использовано в высказывании, тем труднее слушателю распутать действительный смысл предложения, тем труднее ему поставить под сомнение хотя бы одно из предварительных предположений. Некоторые из приведенных выше высказываний содержат по нескольку предварительных предположений различного типа, и такие высказывания более эффективны, чем предложения с одним предварительным предположением. Примером одновременного использования предварительных предположений различного типа может послужить следующее высказывание:

"И я не знаю, скоро ли вы поймете, что ваше подсознание уже приобрело необходимые знания, потому что совершенно неважно, знали вы или нет до того, как с чувством комфорта и безопасности продолжили процесс расслабления и позволили другой части своей личности научиться чему-то еще, что вы можете использовать, и что доставит вам радость, о том, что подсознание уже умеет это делать".

B. Ш_а_б_л_о_н_ы_, _о_п_о_с_р_е_д_о_в_а_н_н_о_ _
_в_о_з_б_у_ж_д_а_ю_щ_и_е_
р_е_а_к_ц_и_и_

Следующая группа шаблонов Модели Милтона Эриксона особенно полезна для возбуждения реакций косвенным путем, без открытого запрашивания.

1) С_к_р_ы_т_ы_е_ _к_о_м_а_н_д_ы_. Вместо того, чтобы непосредственно давать слушателю инструкции, гипнотизер может скрыть указание в более обширной структуре предложения.

"Вы можете начать р_а_с_с_л_а_б_л_я_т_ь_с_я_".

"Я не знаю, как скоро вы п_о_ч_у_в_с_т_в_у_е_т_е_ _с_е_б_я_ _л_у_ч_ш_е_".

Скрывая структуры указаний в более обширном материале, вы можете сформулировать их мягче и изящнее, и слушатель сознательно не воспримет их как указания или команды. Приведенные выше высказывания способны воздействовать на слушателя гораздо точнее и легче, чем если бы вы давали указания типа: "Расслабьтесь", "Чувствуйте себя лучше".

2) А_н_а_л_о_г_о_в_о_е_ _о_б_о_з_н_а_ч_е_н_и_е_. Скрытые команды особенно эффективны, когда они используются вместе с аналоговыми обозначениями. Смысл аналоговых обозначений в том, что вы выделяете с помощью аналогичного несловесного поведения ту часть высказывания, которая содержит скрытую команду. Это можно сделать, повышая интонацию голоса, когда вы излагаете указание, небольшими паузами до и после этого указания, изменением выражения голоса, жестикуляцией руки или поднятием бровей. Можно использовать любое поведение, которое слушатель воспримет как знак, призывающий обратить особое внимание на указание. Слушатель не должен сознательно замечать такие обозначения. Факт состоит в том, что ваше указание успешнее



Преврати свой интеллектуальный потенциал в прибыль

вызывает реакцию, если слушатель воспринимает аналоговые обозначения, но не распознает их сознательно.

3) C_к_р_ы_т_ы_е_ _в_о_п_р_о_с_ы_. Вопросы, как и команды, могут быть скрыты в более обширной структуре предложения.

"Мне было бы интересно узнать, чем именно может помочь вам гипноз?"

"Меня удивляет то, что вы любите выпивать".

Как правило, люди отвечают на скрытый вопрос, содержащийся в высказывании: "Мне было бы интересно узнать, чем именно может помочь вам гипноз", - не понимая сознательно, что вопрос на самом деле не был задан. Слушатель не избегает отвечать на этот вопрос именно потому, что он скрыт в утверждении говорящего, что ему нечто интересно узнать. Использование скрытых вопросов - изящный и спокойный способ сбора информации.

4) H_е_г_а_т_и_в_н_ы_е_ _к_о_м_а_н_д_ы_. Когда команда подается в негативной форме, в ней содержится тем самым положительная инструкция, указывающая, как, в общих чертах, должен р_е_а_г_и_р_о_в_а_т_ь слушатель. Например, если кто-нибудь говорит: "H_е_ _д_у_м_а_й_т_е_ о платье в розовых пятнышках", - слушатель вынужден подумать о платье в розовых пятнышках хотя бы потому, что хочет понять это высказывание. Отрицание не приложимо к первичным переживаниям образов, звуков и чувств. Отрицание возможно только в случае вторичных переживаний - символических представлений, таких, как язык или математика.

Негативные команды позволяют эффективно вызывать желательные для вас реакции; они образуются с помощью приставки "не".

"Я _н_е_ хочу, чтобы вы чувствовали себя слишком удобно и уютно".

"H_е_ слишком веселитесь и забавляйтесь, практикуясь в использовании негативных команд".

Основная реакция слушателя на приведенные высказывания следующая: он начинает чувствовать себя несколько удобнее и уютнее и начинает забавляться использованием негативной команды, потому что ему прежде всего нужно понять смысл высказывания.

5) P_а_з_г_о_в_о_р_н_ы_е_ _п_о_с_т_у_л_а_т_ы_. Разговорными постулатами называются вопросы, рассчитанные на ответы "да" и "нет", вызывающие, как правило, более отчетливые реакции, чем буквальные вопросы. Например, если вы подойдете к кому-нибудь на улице и спросите этого человека: "Вы располагаете свободным временем?", скорее всего вам не ответят просто "да" или "нет", вам ответят, сколько времени вам могут уделить.

Если вы спрашиваете кого-нибудь: "Вы знаете, что будут показывать сегодня вечером по телевидению?", скорее всего вам объяснят, что именно будут показывать сегодня вечером, а не просто: "Да, я знаю", или "Нет, не знаю".

Формулируя разговорные постулаты, следует заранее знать, какого рода реакцию вы хотите вызвать. Предположим, например, что вы хотите, чтобы кто-нибудь закрыл дверь.

На следующей стадии определите по крайней мере одно несомненное явление, которое последует за тем, как этот человек закроет дверь. Иначе говоря, вы определяете, какой результат следует предварительно предположить. В данном случае следует предварительно предположить а) что слушатель способен закрыть дверь и б) что дверь в данный момент открыта.

На третьем этапе используйте одно из таких предварительных предположений и вставьте его в вопрос, рассчитанный на ответ "да" или "нет": "Не могли бы вы закрыть дверь?", "Скажите, дверь все



Преврати свой интеллектуальный потенциал в прибыль

еще открыта?" С помощью таких вопросов вы, как правило, получите нужную вам реакцию, тогда как вопрос "Закроете вы дверь, или нет?" вызовет подобную реакцию с меньшей вероятностью.

6) P_a_c_p_l_y_v_c_a_t_o_c_t_y_ _v_y_p_a_j_e_n_i_i_y_. Расплывчатость возникает, когда предложение, фраза или отдельное слово имеют более чем один возможный смысл. Расплывчатость - важное средство, вызывающее некоторую растерянность и дезориентацию, способствующее наведению измененных состояний сознания. В обычной беседе наиболее ценными являются совершенно определенные высказывания, в гипнозе же, напротив, имеет место нечто противоположное. Расплывчатость высказываний дает слушателю возможность внутренне обработать это высказывание несколькими различными способами. Расплывчатость высказываний требует от слушателя активного участия в создании смысла такого высказывания, что увеличивает возможность удачного, естественного для него выбора значения. Кроме того, это означает, что на подсознательном уровне слушатель сохранит этот смысл, или даже несколько приемлемых для него смыслов высказывания. Функция четырех первых шаблонов словесных, описанных в настоящем приложении, состоит в обеспечении расплывчатости высказывания, множественности его смыслов (см. "Номинализация", "Неопределенные глаголы", "Неопределенное обращенное обозначение" и "Пропуск").

а) F_o_n_e_t_i_c_e_s_k_a_y_ _m_n_o_j_e_s_t_v_e_n_h_o_c_t_y_ _c_m_y_s_c_-l_o_v_. Слова, которые сходным образом звучат, но имеют различные смыслы, порождают фонетическую множественность смыслов. Например, "правильно/правило", "украсть/украсить" и т.д. <В подлиннике приводятся более точные омонимы, непереводимые на русский язык. Вообще, одинаково звучащих слов с различными смыслами в английском языке гораздо больше. - Прим. перев.>

Другие слова могут сами по себе иметь несколько различных смыслов, например: "утка", "липа" и т.д.

Фонетическая множественность смыслов может быть достигнута с помощью слов, имеющих различный смысл в различных контекстах: "медленный подъем руки", "душевный подъем" и т.д.

Слова, вызывающие фонетическую множественность смыслов, можно подчеркивать с помощью аналоговых обозначений и комбинировать с другими словами того же рода, составив из них своеобразное предложение внутри предложения, скрытую инструкцию. Например: "Я не знаю, желаете ли вы и t_e_p_e_r_y_ _z_a_k_r_y_v_a_t_b_ _g_l_a_z_a_ на огромное значение состояния транса". Подчеркнутые слова, выделенные интонацией голоса и жестикуляцией, могут быть восприняты на подсознательном уровне как указание закрыть глаза.

б) C_i_n_t_a_k_s_i_c_e_s_k_a_y_ _m_n_o_j_e_s_t_v_e_n_h_o_c_t_y_ _c_m_y_s_c_l_o_v_. Классический пример синтаксической множественности смыслов: "Гипнотизирование гипнотизеров может быть мошенничеством". Такое высказывание означает в равной степени, что гипнотизеры, занимающиеся гипнотизированием, могут быть мошенниками, а также что погружение в транс одним гипнотизером другого тоже может быть мошенничеством.

Высказывание такого типа: "Поросята молочные" может означать, что таким образом характеризуют каких-то людей, но может означать также, что данные поросята именно молочные.

Расплывчатость выражений такого рода основывается на переносном значении слов <Далее в подлиннике кратко поясняется особенность морфологии "инговых" окончаний, порождающая двойственность значений и свойственная только английскому языку. - Прим. перев.>. (В русском

205



Преврати свой интеллектуальный потенциал в прибыль

языке двойственности значений можно добиться также при помощи суффикса "щий" и некоторых других окончаний. Например: "потрясающий подъем" (глагол), "потрясающий воображение" (наречие), "потрясающий пиджак!" (прилагательное), хотя на самом деле раздвоения слов по функциям частей речи, подобного тому, которое происходит в английском языке, в русском не происходит, и в сущности слово "потрясающий" во всех приведенных примерах является причастием. - Прим. перев.).

в) P_a_c_p_л_y_v_ч_a_t_o_c_t_ь_ _g_r_a_n_i_ц_. Расплывчатость границ возникает, когда в самой структуре предложения возникают неясности, когда непонятно, к какому слову относится та или иная часть речи.

"Мы пойдем туда вместе с этим очаровательным человеком и его женой". Это высказывание может означать, что мы направимся куда-либо вместе с очаровательным человеком, а также с его женой, которая может и не быть очаровательной; но присутствует также и второй смысл - кажется, что жена очаровательного человека тоже должна быть очаровательной особой.

"Я не знаю, как скоро вы окончательно осознаете, что вы сидите и чувствуете себя уютно и удобно, слышите звук моего голоса и начинаете погружаться в глубокий транс не быстрее, чем ваше подсознание пожелает..." Смысл высказывания неясен с самого начала, так как невозможно понять, относится ли глагол "осознаете" ко всей фразе, или же действителен до первой запятой, до первого соединительного союза "и". Если слушатель воспринимает глагол "осознаете" как предшествующий всей фразе, значит, все, что последовало за этим глаголом, является предварительным предположением.

4) P_a_c_p_л_y_v_ч_a_t_o_c_t_ь_ _п_у_n_k_t_y_a_ц_i_i_. Расплывчатость такого рода достигается с помощью соединения вместе двух высказываний, причем одно из них должно кончаться тем же словом, с которого начинается второе.

"Мне кажется, ваш пиджак сидит на вас слишком свободно погружая вас в глубокий транс". Слово "свободно" заканчивает первое высказывание: "Мне кажется, ваш пиджак сидит на вас слишком свободно", и в то же время начинает следующую фразу: "свободно погружая вас в состояние транса".

"Все правильно, так и д_o_л_ж_n_o_ _б_y_t_ь_, вы уже начали расслабляться".

"Я говорю отчетливо, чтобы убедиться, что вы меня с_l_y_sh_i_t_e_ все происходящее внутри вас".

"Как v_y_ можете погружаться в такой глубокий транс?"

C. Ш_a_b_l_o_n_y_ _v_ _m_e_t_a_f_o_r_a_x_

Последний набор шаблонов особенно полезен при использовании метафорических коммуникаций, но такие же шаблоны можно с успехом применять и в других гипнотических процедурах. Существует множество самых различных шаблонов, эффективно действующих на слушателя, когда ему рассказывают метафорические истории. Однако в основном для Модели Милтона Эриксона характерны следующие два вида шаблонов:

1) V_y_b_o_p_o_c_h_y_e_ _n_a_c_i_l_y_c_t_v_e_n_h_y_e_ _o_g_r_a_n_i_c_e_- _n_i_y_. Такие ограничения возникают, когда кому-либо или чему-либо приписываются качества, которые, по определению, не могут быть свойственны этому предмету или человеку. Например, если я говорю, что скала



*Преврати свой интеллектуальный
потенциал в прибыль*

очень печальна, или рассказываю о беременном мужчине, я произвожу выборочное насилиственное ограничение, так как скалы не способны испытывать чувства, а мужчина не может забеременеть. Слушатель вынужден придать какой-то смысл моим высказываниям. Когда я говорю о переживаниях, которые испытывает огорченная скала, и об изменениях, которые в ней происходят, слушатель все же попытается найти какой-то смысл во всем этом, и скорее всего воспримет сказанное на свой счет. "Скала не может быть печальна - значит, речь идет обо мне", - подумает он. Но процесс этот произойдет не сознательно <У человека, думающего по-английски или по-японски. Там неодушевленные предметы мужчинами и женщинами грамматически не бывают. - С.Т.> - только подсознание слушателя будет воспринимать автоматически смысл сказанного.

2) Ц_и_т_а_т_ы_. Шаблон, позволяющий сформулировать любое утверждение, которое вы хотите сообщить партнеру так, как если бы вы сообщили "в кавычках", что сказал кто-то другой, в другом месте и в другое время.

Цитаты позволяют сформулировать любое сообщение так, чтобы не брать на себя ответственность за такое сообщение. После того, как вы естественным тоном расскажете о том, что говорил когда-то кто-то другой, ваш слушатель, как правило, прореагирует на это сообщение, но не сможет сознательно определить, на что именно он реагирует, кому он отвечает, кто ответственен за это сообщение.

Вы можете, например, рассказать партнеру об одном клиенте Милтона Эрикссона, который очень хотел научиться гипнозу. Он слушал, как Эрикссон говорил о гипнозе и думал, что он все понимает. Но Эрикссон обернулся к нему и сказал довольно резко:

"_В_ы_ _н_и_ч_е_г_о_ _н_е_ _п_о_й_м_е_т_е_ _в_ _г_и_п_н_о_з_е_,
_п_о_к_а_ _н_е_ _о_в_л_а_д_е_ _е_т_е_ _в_ _с_о_в_е_р_ш_е_н_с_т_в_е_
_к_а_ж_д_о_й_ _и_з_ _г_и_п_н_о_т_и_ч_е_с_к_и_х_ _п_р_о_ц_е_д_у_р_!"