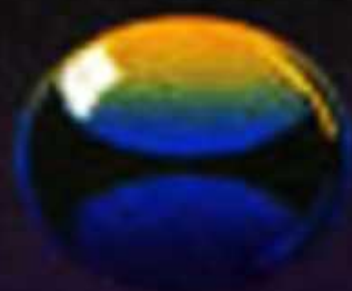


Д.Гриндер Р.Бэндлер

ФОРМИРОВАНИЕ ТРАНСА



Д. Гриндер, Р. Бэндлер

Формирование транса

Подписано в печать с готовых диапозитивов 26.12.94

Формат 60x84 1/32. Бумага газетная.

Тираж 20000. Заказ

АО "КААС"

Москва, ул. Мосфильмовская, д. 19, корп. 3

ЛР 065756 от 14.07.94

АО "Чертановская типография"

Москва, Варшавское шоссе, 129а

ОГЛАВЛЕНИЕ

Введение	
Простые формы наведения	
Словесная подстройка и ведение	
Несловесная подстройка и ведение	
Перекрывающие системы представлений	
Достижение предыдущего состояния транса	
Естественно возникающие состояния транса	
Применение якорей для наведения транса	
Аналоговые обозначения	
Более сложные методы наведения	
Рычажное наведение и разрыв шаблонов	
Техника перегрузки	
Сила личности	
Перекрытие реальностей	
Инкорпорация (включение) и	

работа с абреакцией	
Утилизация (использование)	
"Порождающее" изменение: гипнотический сон .	
Перестройка распорядка	
Построение обобщений:	
Гипнотическая утилизация	
Переработка в состоянии транса	
Специфические методы утилизации	
Калибровка	
Самогипноз	
Дополнительные вопросы	
Напутствие	
Приложение I. "Глазные сигналы доступа" .	
Приложение II. Гипнотические словесные шаблоны:	
Модель М. Эриксона	
Приложение III. Передовые техники гипноза по М. Эриксону	

ВВЕДЕНИЕ

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 каждым 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 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 своей 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 другой атлетический вид спорта. Если вы помните, как впервые пытались овладеть сложным навыком вождения автомобиля, то обнаружите, что вам приходилось контролировать много разных вещей сразу. Ваши руки делали несколько вещей сразу. Можно предполагать, что вы держали руками руль, или во всяком случае одной рукой, в то время 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 не легкой задачей. Ноги должны были выполнять, три функции, причем их надо было иногда координировать друг с другом. Возможно, вам случалось включать торможение, не выключив одновременно сцепление, и вы поймете возникавшее при этом катастрофическое последствие. 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 сознательного внимания.

Самый легкий способ овладеть гипнозом - это осваивать на практике маленькие куски, каждый в отдельности, точно также, 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, т. е. 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 на отрезки и предложим Вам упражнения с этими 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 научились здесь.

Мы занимаемся всю жизнь маловразумительным делом, которое называется 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 не истина, 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 кое-что я знаю, как делается гипноз. Почему это действует, я не знаю. Я знаю, что гипноз действует точно также, как вы учитесь, запоминаете и т. п. Он действует точно также, как вы понимаете язык.

Хотя гипноз не является чем-то особенным, непохожим ни на что другое, но в контексте, в котором мы будем учить вас гипнозу, это очень сильное средство. И я хотел бы, чтобы вы представляли его, как средство достижения некоторой специальной цели. Это - усилитель. Что бы вы ни делали: продаете ли вы автомобиль, или занимаетесь психотерапией, или работаете с присяжными - вы можете вызывать 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 делает 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 по утрам, вызывает у меня дрожь. Когда я падаю, я ушибаюсь. А если у меня болит зуб, я могу устранить 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. Поэтому вместо длинного и подробного описания я прошу вас сейчас кое-что проделать, а потом присмотреться к тому, что вы делали.

Упражнение 1

Прошу вас разбиться на группы по три человека. Пусть один из вас, обозначенный буквой А, думает о чем-нибудь подходящем к следующему описанию: ситуация, в которую вы глубоко вовлечены с ограниченным центром внимания. 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 т. п.

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, должно было бы быть в чувственных терминах, если бы вы испытали это переживание. Магические слова здесь - "должно было бы", потому что, если кто-нибудь бежит трусцой, а вы скажите ему, что яркое солнце освещает его тело, то это не обязательно должно было бы 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.

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, которое я даю вам для начала. Прodelайте 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 (состояние) переживание, и какие вещи вам в этом мешают. Здесь я останавливаюсь и представляю вам учиться на собственном опыте. Начните. Продолжительность каждого упражнения около 5 мин.

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 начале 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?

Ж е н щ и н а: все, что имело отношение к моему телу, погружало меня глубже, а все, относившееся к мышлению, например, что я об этом думала или как я 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-то 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 мне в какой-то момент, что можно или нужно быть созвучным всему миру, и это в самом деле погрузило меня глубже.

Отчего же у вас были затруднения?

Женщина: он ничего такого не сказал, отчего были бы затруднения.

Ну что ж, мы можем отпустить его домой.

Женщина: и еще одно. Когда один человек замедлил 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 пользовался лишь одним чувством, но через некоторое время я сказал себе: "Хочу что-нибудь увидеть". Я ничего не увидел.

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

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

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

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

Женщина: мне становилось труднее, когда пропускалось что-нибудь 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 замечательна 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 уплыли".

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 не могут. В действительности это делают все, 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, 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 (выведет) 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.

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 не строите осмысленные переходы. Вы начинаете с того, что вызывает у человека состояние мягкого замешательства, а затем, отпрявляясь от этого момента, начинаете строить естественные переходы. Мы еще займемся этим в дальнейшем.

Когда вы слушаете, какие вещи сбивают людей, обычно оказывается, что это нечто, не связанное с чувственным восприятием, или не входящее в универсальный опыт. Если вы играете на пианино, вы должны ощущать прикосновение ваших пальцев к клавишам, но вовсе не обязательно чувствовать, что "музыка - это вы". Если, например, вы разыгрываете "чижика", то вряд ли вы себя чувствуете чижиком? Это вовсе не обязательно.

Упражнение 2

Вскоре я предложу вам проделать то, что раньше, но на этот раз попрошу вас ограничиться описанием того, что должно быть в чувствах и переживании, и при этом выражаться неопределенно. Если вы скажете: "Вы слышите, как ваша рука хлопает по воде", а человек находится под 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 скорость... и частоту... и меру... речи..., которую вы производите. Когда вы соразмеряете чье-либо дыхание с чем-то в вашем поведении - с частотой вашего дыхания, темпом вашей речи, или чем-нибудь еще - это производит сильное действие. Попробуйте, и увидите, как это действует. Воспользуйтесь тем же переживанием, что раньше, сохранив те же группы. Упражнение займет 2 минуты. Не говорите о нем. Понадобится 8-10 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 вообще не было никакой разницы?.. Один человек. Даже с этим крошечным указанием, с этим крошечным изменением, переживание изменений у каждого в этой комнате, кроме одного человека. Для меня это глубокое различие, потому что указание, которое я вам дал, это лишь ничтожная 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, и когда вы хотите использовать измененные состояния - способности, позволяющие вам реагировать на поведение другого человека с переходом в измененное состояние, не predetermined 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 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 вашем... (поведении) 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 украшают 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 также 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-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 больше, чем они думают. Гипноз - это не процесс, в котором вы управляете людьми. Это процесс, в котором вы даете им возможность 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 ученые это доказали, они правы. Если вы применяете к группе людей одно и тоже 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 Мильтону 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. Вопрос только: каким образом и на что? Когда вы занимаетесь гипнозом - ваша задача заметить, на что человек реагирует естественно.

Человек приходит ко мне на прием и говорит: "Меня пытались гипнотизировать много лет, и ничего из этого не вышло". Он садится и говорит: "Возьмитесь-ка и попробуйте меня гипнотизировать". Я говорю ему: "Я не смогу вас гипнотизировать". Но он говорит: "Вы все-таки попробуйте". И я говорю ему: "Я не могу этого сделать". "Я вообще ничего не смогу сделать, если я решил заставить вас не закрывать глаза, то вы не 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 мной 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 попадаетея нечто в этом роде. И если вы поймете, что человек делает, и измените ваше поведение, это может оказаться совсем не трудным.

Эстрадный гипнотизер обычно выбирает из аудитории человек двадцать и дает им несколько приказов. Затем он выгоняет всех, сильно поддающихся гипнозу, и оставляет просто послушных. По моему, 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 вы сможете внушить ему, что хотите.

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 раппорт. Если вы говорите: "Вы ощущаете температуру своей руки, звуки в комнате, движение вашего тела при дыхании", то ваши слова соответствуют переживаниям человека, потому что все это происходит. Этот род соответствия мы называем "подстройкой".

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 подсознательную 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 очень медленно снижать эту частоту, то его дыхание также замедлится. И если вдруг... вы остановитесь, то тоже произойдет с ним. Таким образом, когда вы начинаете с того, что подстраиваетесь, словесно или несловесно, 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 нынешнее переживание другого. В прошлый раз вы описывали, что должно было быть в некотором прежнем переживании другого человека. Теперь вы начинаете с описания того, что он должен переживать сейчас. 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 рука лежит на бедре..."

Выбор этих предложений требует некоторого искусства. "Пока я не скажу эту фразу, вы, не почувствуете температуру и ощущения 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 осознавала. Но как только я это сказал, она сразу же может проверить, что моя вербализация в самом деле правильно изображает ее переживания и я начинаю приобретать доверие, и в то же время усиливаю переживание, которое в самом деле есть, но остается подсознательным до тех пор, пока я о нем не сказал.

Если я продолжу такие кинестетические предложения, а потом 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 раппорт и в то же время, тем же маневром уже меняю ее сознание.

Сегодня мы исследуем только основы наведения 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 что 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 сами по себе не так уж ценны. Способность к отрицательным и положительным 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 т. д. В этой комнате есть кто-то, 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 руки). Все в порядке, вы способны галлюцинировать в бодрствующем состоянии. Это и есть галлюцинации. Надеюсь, вы это поймете. Если нет, то мы поставим за дверью психиатра с машиной для электрошокового лечения.

Многие из вас способны к отрицательным галлюцинациям, т. е. вы можете смотреть на кого-нибудь и не видеть его. Многие из вас рассматривали свой стол, пытаясь что-нибудь найти, и сколько не искали не могли увидеть. А этот предмет все время был прямо перед вами. То же происходит с людьми в глубоком трансе. Дети всегда 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* показалось бы вам 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 неизменно 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 будет, по-видимому, должен 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 переходы. Вам нужен приятный способ перевести человека из его нынешнего состояния в состояние транса - начиная с описания его 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 осмысленной связи между двумя утверждениями. "Если вы сидите здесь, то вы можете понять, что я собираюсь кое-что вам сказать". Между тем, что вы здесь сидите с пониманием чего-нибудь - нет никакой связи. Но это звучит 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: "Стен, вы чувствуете

плотность вашего уса, и если! вы проведете по нему пальцем, то заметите, что у вас только что промелькнула улыбка. Вы можете даже почувствовать локоть другой рукой и ощущать, как поднимается и опускается ваша грудь, когда вы дышите. И может быть, 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, когда вы сидели на стуле", то я совершаю переход. Я пользуюсь словом когда, указывается, что две вещи не связаны. "Вы задали этот вопрос, потому что хотите узнать нечто важное". Разные вещи чаще всего не обязательно связаны друг с другом, но с помощью слов "потому что" можно их связать. Если я говорю: "Когда 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 предложений. 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 сюдаплыли". Если даже идеи не связаны между собой, они становятся более связанными просто от добавления этих соединительных слов. Вы можете взять идеи, не подходящие друг к другу, 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 вот вы здесь, потому что вы хотите научиться производить определенные явления называемые гипнозом. И поскольку вы пробудете здесь еще три дня, я научу вас ряду вещей, которые позволят вам легче работать. Почему это действует, я не знаю. Но когда вы начинаете применять некоторые из этих вещей, то обнаружите на собственном опыте их воздействие. Даже сейчас, когда я вам это говорю, я пользуюсь такими словами, и они делают мою речь более осмысленной.

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

Да.

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: "Когда вы сидите на этом стуле, вы ощущаете тепло вашей руки, лежащей на вашем плече, и вы чувствуете прикосновение блокнота к вашим ногам. Если вы прислушаетесь, вы можете даже услышать биение вашего сердца, и вы в самом деле не знаете... в точности... чему вы должны научиться в ближайшие три дня, но 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 логически связаны. 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 как можно легче 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?

Безусловно. Вы ведь в самом деле можете ощутить рукой ваше плечо и можете ощутить ваш блокнот. И я могу связывать с этим некое поучение. Оно становится от этого более заслуживающим доверия и, кроме того не возникает в виде скачка. Сначала я

объяснял себе силу соединительных слов только тем, что они делают предложения более заслуживающими 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, движения 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 эффективным, но эти предложения не только логичны и убедительны: они представляют собой последовательность указаний на нечто правдоподобное. И это правдоподобие облегчает реакции, пока человек остается в постоянном ненарушенном 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: "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 изящным способом переходите от одного состояния сознания к другому, это облегчает выполнение разных задач, в особенности связанных с произвольными системами, вроде сокращения сердца и кровяного давления. Это не механизм убеждения; это механизм облегчения.

Один из главных критериев, которым я оцениваю любой метод, состоит в том, что он должен не просто действовать, но легко действовать: Я не думаю, что терапия должна быть трудной для клиента или для терапевта. Если что-нибудь делается с трудом, это указывает на нечто, что мы не знаем. Гипноз не должен быть трудным и неестественным. Он должен быть самой естественной вещью на свете. Если вам приходится делать над собой усилия и

пытаться, - это значит, что вы пользуетесь недостаточно изоощренной технологией. Это не значит, что то, что вы делаете - плохо, но свидетельствует о серьезном недостатке знаний. Имеет ли это смысл?

Мужчина: Мне как-то не 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 момент, когда я вам что-нибудь говорю, то увидите, что когда я вам что-нибудь описываю, вы движетесь от одной идеи к другой. Легкость (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 - я, должен совершить гладкий переход к вашему сознательному пониманию. Если вы здесь сидите и раздумываете об этом, становится ли это для вас больше осмысленным?

Мужчина: Мне кажется, что 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 положение 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 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 естественностью. Вы более естественно реагируете на вещи, подходящие друг к другу, чем на неподходящие.

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 листья и ветви, и ощущали запах деревьев. Вы ощущали погоду, температуру воздуха: возможно, вы начали даже чувствовать легкий ветерок и заметили, что листья и ветви 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-то место.

Разрывная коммуникация - очень сильное соседство 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 чего же вы хотите?"

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

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

Это - неестественные 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 мягких 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, 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 гая вещь не действует. Так вот, я не говорю, что если вы не будете пользоваться переходами, это не подействует. Я говорю, что использование переходов помогает. Они усиливают то, что вы делаете, и помогают это делать лучше. Обратный подход тоже может действовать, но применять его надо иначе.

В том, что касается гипноза вы не продвинетесь быстрее, если будете торопливы. Вы попросту приводите сознание вашего субъекта в состояние ожидания. 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, управляющая его сознанием, не действует. Его сознание по-прежнему присутствует, оно не исчезло но когда вы перевели человека в измененное состояние, вы можете логично, систематически и строго организовать новое обучение. И первый шаг к этому - научиться переводить человека в измененное состояние, используя мягкие переходы.

Мужчина: Я убедился в полезности переходов, особенно когда вы имеете дело с относительно несвязанными 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 в связывании выражений этого рода?

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

Мужчина: Что позволяет измерить, как часто надо использовать 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 большей частью люди, находящиеся в трансе, не доставляют вам столь же отчетливой обратной связи, как в нормальном состоянии. Они мало говорят и ведут себя не столь определено. 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, а это можно использовать для развития вашей чувствительности. Но если у вас хорошее зрение, вы можете получить любую желательную обратную связь, не прибегая к искусственному построению механизмов обратной связи. Люди реагируют внешним видимым образом на то, что происходит внутри них.

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, и вы говорите себе: "Если бы я мог", Я мог бы сказать вам: "Чувствуйте себя уютно, но ведь трудно привести себя намеренно в уютное 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 стараться 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 зрение, он не говорит ему: "Перестаньте различать цвета". Он говорил, например: "Вы читали когда-нибудь книгу? Что значит что вы читали ее красной?*" 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 не должны 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 подбирал 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, потому что переходы составляют часть основной структуры английского языка: они входят как часть в строение нашего языка. И поскольку вы применяете гипноз, если вы используете гипноз - 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 когда вы там сидите, я хочу, чтобы вы рассматривали пятно на стене, и когда 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 вы даже этого не поняли, ваше дыхание уже изменилось (темп его голоса замедлился), и вы чувствуете себя уютнее и 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 любого 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 оскорбленным, то смысл вашего сообщения - оскорбление. 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 оскорбление, то в следующий раз я могу

изменить мой 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 и очень, сильная вещь. Один весьма традиционный гипнотизер, по имени 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 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 естественный 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-то человека в транс. Он хотел научить меня гипнозу, и вот он говорил неприятным высоким носовым голосом: "Вы должны чувствовать себя очень спокойным".

Даже мне было ясно, что я не мог бы чувствовать себя спокойным, когда кто-то говорит со мной визгливым голосом. Но он знал, что требовалось только говорить визгливым голосом, потому что во всех книгах было написано, что надо говорить монотонно. Он "знал", что если тон голоса не меняется, то все равно каким тоном говорить.

Но насколько я понимаю, монотонность речи - это лишь один из способов избегать неровности. Вы избегаете неровности речи, говоря все время одним тоном. Если в вашей речи и есть неровность, ее никто не заметит, потому что в вашем голосе нет

вариаций. Однако, вариации голоса могут быть также орудием, усиливающим эффект вашей работы.

Мужчина: Я заметил, что когда вы делали внушения, вы применяли иногда слова, означающие управление, например: "вы почувствуете", или "вы чувствуете", в отличие от выражений, означающих, что "это может произойти". Делаете ли вы различия, избирая управляющие и неуправляющие 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, может быть 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 погружает вас глубже в транс", или "Это делает вас более спокойным". Поскольку такое внушение нельзя проверить, человек не может прийти к заключению, что он потерпел неудачу.

Если я применил уже 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 в других терпит неудачу. Вследствие этого и гипнотизер и клиент так или иначе приходят к выводу, что к некоторым вещам они неспособны.

Когда я преподавал в университете и вел в вечернее время занятия по гипнозу, многие приходили на эти занятия и говорили мне: "Знаете, я уже много раз бывал в транссе, но я могу лишь дойти до некоторого уровня и не дальше". Не знаю, откуда взялось это представление об уровнях. Каким-то образом человек измеряет качество своего гипнотического трансса 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 заталкиваю 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 неспособен 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 такая штука, я всегда хотел, чтобы у меня были положительные галлюцинации, но это не выходит". Я же знаю, что к этому способен каждый, и каждый человек, вероятно, уже не раз это испытал. И если он говорит, что у него не выходит, значит нечто убедило его, что это выходит за пределы его возможностей, так что мне будет немного 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 ж, 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 холмы, где ничего особенного нет, и галлюцинируют на дороги и плотины, а затем их измеряют. Им надо иметь лишь галлюцинации определенного 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 этом случае у них что-то не в порядке.

Поскольку я не хочу, чтобы люди испытывали неудачи и приходили к неверным обобщениям, я продвигаюсь очень и очень медленно, вызывая поддающиеся проверке эффекты, подобные классическим гипнотическим явлениям. Очень немногие из встречающихся мне 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 убедят 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 сделать с помощью гипноза" Но вопрос состоит не в том, "Что можно конкретно сделать, пользуясь гипнозом?", а в том, "Как можно использовать гипноз, делая то, что вы хотите сделать?" Гипноз - 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 использовать ключи определенным образом. Из всех аспектов гипноза это вызывает наибольшее недоразумение: гипноз рассматривают, как вещь. Гипноз - это не вещь, это набор процедур, которые можно использовать для того, чтобы получить измененные состояния сознания. Совсем другой вопрос, каким состоянием сознания следует воспользоваться, имея в виду решение некоторой задачи. Это важный вопрос, которым мы займемся в дальнейшем: но прежде всего надо научиться быстро и легко переводить человека из одного состояния сознания в другое.

Упражнение 3

Прошу вас выполнить в течение десяти минут то же упражнение, что и раньше, с теми же группами по три человека. Прибавьте на этот раз усовершенствования, о которых шла 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 д. б. у человека, а усадите его с закрытыми глазами и начнете с описания его нынешнего переживания. Используйте по три предложения, служащих для подстройки и описывающих подлинные переживания. "Вы сидите на стуле... вы чувствуете, что ваше тело касается стула... вы чувствуете, что ваши руки сложены крест-накрест... чувствуете, где ваша нога касается пола... температура вашего лица... движения 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 что-нибудь, что не так легко проверить. Вы можете прибавить любое предложение, описывающее, чего вы хотите от того человека: "...- и вы чувствуете себя спокойнее...", "...и вам становится все уютнее...", "...и вы не знаете, что я сейчас скажу...". Итак, вы высказываете по три подстроечных предложения, применяете переходное слово и прибавляете одно предложение, ведущее партнера 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 двое других пусть по очереди скажут подстроечные предложения, сопровождаемые ведущим предложением. После того, как каждый из вас выполнит всю последовательность дважды, начните включать в свои подстроечные и ведущие предложения описывая те переживания, какие вы использовали в первых двух упражнениях. "...И между тем вы вспомните, постепенно вспоминаете и думаете о том, как вы бегали трусцой". Обратите внимание на то, насколько иначе это получается теперь.

Опять-таки, полезны будут несловесные виды подстройки: дышите с той же частотой, что и человек, которому вы говорите, и соразмеряйте темп вашего голоса с его дыханием. Существенно, чтобы содержание ваших высказываний было согласовано с тем, что и как вы говорите.

Когда ваш партнер погрузится в переживание так же глубоко, как раньше, вы начнете нарушать эти принципы, каждый раз по одному. Измените вдруг темп вашего голоса на прямо противоположный. Обратите внимание на то, произвело это действие, или нет. Затем вернитесь к тому, что вы делали раньше, а затем измените тон вашего голоса. После этого попробуйте обойтись без перехода. "Вы сидите здесь. Вам уютно. Вы спокойны. Вы знаете, что произойдет дальше". Обратите внимание на то, что происходит, когда вы это говорите. Попробуйте добавить что-нибудь несущественное. "Вы чувствуете ваши пальцы на клавишах... и вы знаете, что в этом доме где-то есть кухня". "Вы чувствуете, как ваша

нога опирается на пол... и вы ощущаете энтузиазм и интерес к политике Вашингтона".

Сосредоточьтесь сначала на применении всех упомянутых элементов. Когда вы заложите твердую основу, измените один небольшой кусок процедуры, и обратите внимание на то, что при этом происходит. После этого вернитесь к применению всех элементов, и затем измените другой кусок процедуры. Обратите внимание на то, как это отражается на выражении лица вашего партнера, на частоте его дыхания, на цвете его кожи, на форме его нижней губы, на движениях его ресниц. В состоянии транса люди говорят немного, так что вы должны научиться получать обратную связь другими путями. Если вы заметите что-нибудь потом, будет уже поздно. Вы должны отмечать происходящее в каждый момент, когда это происходит, и лучшим средством для этого будет ваше зрение.

* * *

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

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

Гипнотизеры очень хитро выбирают реакции, которые, как им известно, должны происходить во всех случаях. 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 на то, что происходит с вашими руками..." Возникает ощущение, что руки стали намного легче, потому что при вдохе ваша грудь поднимается и подтягивает руки вверх. Таким

образом, лучше всего давать указания о легкости рук в моменты вдоха.

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

В начале века людей гипнотизировали, заставляя их на что-нибудь смотреть. Пациент садился, гипнотизер становился перед ним, поднимал два пальца и говорил: "Итак, смотрите на эти два пальца, и когда вы смотрите на пальцы, наблюдайте за ними 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 что-то достаточно длинное, находящееся перед вами, ваши глаза и в самом деле начнут уставать. "И когда ваши глаза начинают уставать, вы начинаете замечать изменения в фокусе вашего зрения". Если вы смотрите на что-то достаточно долго, то фокус зрения и в самом деле меняется. "И ваши веки наливаются тяжестью. Вы чувствуете, что вам хочется закрыть глаза". Конечно вам хочется 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 оно и случится. Ведь я взял три фрагмента 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 какое-то переживание, оно ведет к другому переживанию, а то в свою очередь - к третьему", и все три предложения можно проверить. Ваши глаза и в самом деле начинают уставать, ваши веки и в самом деле хотят закрыться, ваш фокус и в самом деле 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, не являющееся частью вашего опыта, неестественное

для вас, а вы уже следили 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 следуете тем же путем.

Если вы будете представлять себе гипноз, как состояние, в котором вы управляете другим человеком, или что-нибудь внушаете ему, то вы проиграете. Вы ограничите этим число людей, на которых вы воздействуете 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 сознания, чем в бодрствующем состоянии. Я могу внушить человеку нечто отрицательное и вредное в бодрствующем состоянии, и он будет гораздо более склонен сделать это, чем если он находится в трансе. Если вы припомните все неприятные вещи, которые вы сделали по научению людей, то вероятно вы делали их в бодрствующем состоянии. В трансах очень трудно заставить человека сделать что-нибудь, не ведущее к осмысленной и положительной цели. По-видимому в измененных состояниях люди лучше различают такие вещи. Гораздо легче обмануть человека или злоупотребить его волей в бодрствующем состоянии сознания, нежели в любом другом состоянии сознания из всех, какие мне известны.

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 представляет вам обратную связь. В качестве гипнотизера вы можете делать и то и другое. Вы можете предоставить человеку сообщение, соответствующее тому, что происходит, в точности, как это делает машина обратной биологической связи. А затем вы можете прибавлять шаг за шагом другие вещи, ведущие к чему-то другому, и человек будет следовать за вами естественным путем и удобным. 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 изменения 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 - и есть описание ваших возможностей, ограничений. Если вы находитесь в состоянии, в котором ваши возможности ограничены, и если вы пытаетесь изменить эти ограничения в нормальном состоянии сознания, это ситуация типа "один против всех". Эти ограничения лишают сами по себе вас возможности справиться с такими ограничениями, и у вас будет немало трудностей. Если же вы переходите в измененное состояние сознания, то вы встречаетесь уже не с вашими обычными ограничениями. У вас будут ограничения, но другие. И если вы будете пробовать различные измененные состояния, то вы сможете 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 прежней личности?.. Кто из этого никогда не испытывал?.. Я рассчитывал, что хотя бы один из вас поднимет руку, и тогда я сказал бы: "Как вы смеее быть клиницистом?" Человек, обязанный изменять других, и сам неспособный меняться - это предел лицемерия. Для меня гипноз - это лишь способ содействовать изменению. И наша задача научиться выполнять естественные переходы из одного состояния сознания в другое.

Мужчина: Я все еще не понимаю, каким образом можно различить, что человек уже вошел в транс. Вы просили нас обращать внимание на изменения, и я заметил некоторые изменения, но по каким признакам я все-таки могу узнать, что человек погружается в транс?

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

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

Это характерно. В трансe 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 наблюдаете симметрию, вы добились довольно глубокого трансa. (Выражение, относящееся к игре) Эта симметрия более уравновешенна, чем типичная симметрия в состоянии бодрствования. Когда же человек выходит из трансa, вы можете определить, как далеко он продвинулся к нормальному состоянию

сознания: он начинает с предельной симметрии лица, затем проходит через асимметричное состояние, и, наконец, достигает нормальной для данного состояния симметрии. Что же вы еще наблюдали?

Мужчина: Были небольшие подергивания пальцев и других частей тела.

Любые бессознательные (явления) движения - порывистые, произвольные вздрагивания, являются верным признаком наступающего состояния транса.

Женщина: Дыхание в самом деле изменялось.

Верно. И хорошо, что вы 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 ваш клиент - человек с явно выраженной зрительной ориентацией, который в нормальном состоянии сознания дышит поверхностно верхней частью груди, то его дыхание часто перемещается ниже, в область желудка. Если ваш клиент - человек с ярко выраженной кинестетической ориентацией, с типичным в таких случаях медленным дыханием животом, то он перейдет к какой-либо другой форме дыхания. Формы дыхания связаны с сенсорными модами, и они меняются, когда изменяется состояние сознания.

Женщина: Если я вижу человека, для которого характерно 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 нечто необычное. Я делаю отсюда заключение, что имеется некоторая неуравновешенность: либо в химии, либо в поведении, либо и в том и в другом. Я не назвал бы это различием между сознанием и подсознанием.

Мужчина: Я заметил, что когда люди погружались в измененное состояние глубже, руки их становились теплее и краснее.

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

Мужчина: Как связано с измененным состоянием 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 и с открытыми глазами, так что это не обязательный признак измененного состояния.

Мужчина: Что означают движения глаз?

Есть два вида таких движений. В одном случае вздрагивают веки, а в другом случае глазные яблоки движутся под веками, но сами веки не вздрагивают. Второй вид называется быстрым движением глаз и свидетельствует о зрительных образах.

Подведем итоги. Вы познакомились с общими признаками транса, и вдобавок можете увидеть много других изменений; изменений специфических для вашего партнера. Эти изменения свидетельствуют только о том, что человек переходит в измененные состояния сознания. Когда вы спрашиваете, как выглядит состояние транса, вопрос в том, "какое это состояние", и "у кого". До 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 изменениями 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 несоответственно тому, чего вы хотите, и это хороший признак степени раппорта. Конечно, если вы потеряете раппорт, партнер начнет возвращаться в свое бодрствующее состояние.

Резюме

А. Транс можно представить себе, как усиление реакций и переживаний. Когда вы описываете переживание, говоря о том, что в нем должно содержаться, вы помогаете человеку усилить его реакции.

Б. Настройка образует раппорт и лежит в основе перехода в измененное состояние. Вы можете настроиться на любую часть наблюдаемого поведения человека. Особенно полезно настроиться на что-нибудь вроде частоты дыхания, - на то, что всегда происходит, но чего человек не осознает. Если вы соразмерили темп вашего голоса с частотой дыхания партнера, то вы можете просто замедлить вашу речь, и у него замедлится дыхание. Другой способ настройки - вербализация того, что присутствует в текущем

переживании партнера. "Вы улыбаетесь, когда смотрите на меня, вы слышите мой голос, когда я говорю..."

В. Постепенные переходы дают человеку возможность легко переходить в измененное состояние. Переходы смягчаются соединительными словами: "или", "когда", "и", и т. п.

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

ПРОСТЫЕ ФОРМЫ НАВЕДЕНИЯ

Сегодня днем мы займемся рядом специальных методов гипнотического наведения. Мы опишем эти методы, продемонстрируем их, и приведем по ним систематические упражнения, чтобы предоставить вам выбор в способах наведения транса. Для многих из вас будет достаточно того, что вы делали сегодня утром, но другие люди могут потерпеть неудачу, если не расширят 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 одних людей, но не подействует на других. Традиционно гипнотизеры в большинстве случаев даже не дают себе труда прибавлять к своему репертуару основные приемы, использованные вами сегодня утром, например, подстройку темпа голоса к дыханию пациента. Чем шире станут ваши возможности в наведении гипнотического состояния, тем больше будет число людей, с которыми вы сможете успешно работать.

Сегодня утром мы говорили о физиологических признаках, сопровождающих измененные состояния сознания. В людях, которых вы переводили в измененные состояния сознания, вы могли заметить по крайней мере отчетливые изменения мышечного тонуса, форм дыхания, цвета кожи, формы 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. Существуют также специальные процедуры. Есть обобщения - приемы, которые, возможно, помогут вам продвинуться к цели, т. е. к изменению состояния партнера. Напомню, что все обобщения, которые мы вам предлагаем, 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 следует всегда отказаться от какого-либо обобщения или приема в пользу того, о чем вам говорит в данный момент обратная сенсорная связь. Мы изложим вам такие приемы, чтобы дать вам специальные методы работы. Если по мере вашего продвижения, вы видите у человека признаки наступающего транса, то продолжайте: это значит способ действует. Если же вы не видите развития таких признаков, делайте что угодно другое.

СЛОВЕСНАЯ ПОДСТРОЙКА И ВЕДЕНИЕ:

упражнения 5-4-3-2-1

Сегодня утром вы выполняли словесную подстройку и ведение: вы высказывали три поддающихся проверке предложения, основанных на сенсорных впечатлениях, использовали переход и прибавляли не поддающееся проверке предложение. Вы можете сделать этот метод более изящным, направляя ваши начальные высказывания почти исключительно на внешнюю обстановку, а затем постепенно увеличивая число неподдающихся 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, направляя его внимание внутрь.

Итак, применяя этот метод, начиная с пяти предложений: четырех сенсорных, а затем одного, направленного внутрь. Свяжите их какими-нибудь переходными словами, вроде "и", "или", "когда". "Вы слышите звук моего голоса, и вы замечаете цвета в этой комнате, когда вы замечаете вашу руку, опирающуюся на стул, и вы

начинаете испытывать удовлетворение". Затем вы высказываете три поддающиеся проверке предложения, сопровождая их двумя неподдающимися. Затем два и три, одно и четыре, и к этому моменту у вас уже должно развиваться довольно приличное состояние транса.

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

Мужчина: И вам будет уютно.

Женщина: И вы испытываете удовольствие.

Женщина: И вы почувствуете удовлетворение от того, что вы продвигаетесь.

Мужчина: И вы почувствуете, что кое-что изменилось.

Мужчина: И вам придут в голову приятные воспоминания.

"И вы вспомните одну приятную историю".

Мужчина: Намеренно ли вы употребляете будущее время?

В действительности я предлагаю применить в таких случаях настоящее время, в сочетании с выражениями, означающими начало некоторого переживания.

"И вы начнете испытывать приятное переживание, и вы начинаете вспоминать..." "Теперь вы начинаете чувствовать, что значит научиться гипнозу".

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

Когда я буду демонстрировать, прошу всех остальных обращать внимание на две вещи. Во-первых, следите за физиологическими изменениями, которые будут заметны у Барб во время изменения ее сознания. Во-вторых, следите за моим словесным поведением, потому что я буду применять только что описанные приемы. Таким образом, вы сможете контролировать мое поведение и ее реакции.

Итак, Барб, садитесь пожалуйста вот здесь с открытыми глазами 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 только что у Барб наблюдалась реакция, и она представляет собой

важное начало процесса.

Мужчина: Она кивнула.

Да, кивнула, но было и нечто другое, глубже этого.

Мужчина: Она открыла глаза, а потом закрыла.

Да, и ее зрачки расширились. Даже из последнего ряда можно было заметить, что у нее сгладились мускулы лица. Знаете ли вы, что называется "отсутствующим взглядом"? Вы с кем-нибудь говорите, и вдруг ощущаете что его нет. В Северной Калифорнии это называют "отстранением".

Я сказал Барб две вещи, каждую из которых она могла непосредственно проверить. Когда она убедилась в том, что оба высказывания верны, и в особенности, когда она проверяла 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 это делать 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 бедрах, и вы чувствуете себя все более уютно. И когда ваши глаза снова начнут закрываться, вы можете просто оставить их в таком положении, и вы испытаете приятное, все более сильное чувство внутреннего спокойствия (кто-то в зале чихает). Вы слышите, как кто-то чихает, этот звук проходит через вас, и вам становится еще уютнее. И пока вы здесь сидите и делаете вдох... и выдох... вы испытываете все большее чувство уюта... Слушайте эти звуки... и чувствуйте себя все более... уверенно... делая то, ради чего... все мы здесь собрались...

И теперь, Барб, я хочу, чтобы ваше подсознание сделало выбор, чтобы дать вам чувство свежести... и обновления... и пока вы здесь сидите, слушая звук моего голоса... и вместе с тем слышите, как позвякивает фарфор... но чувством растущей независимости от всего, что вас окружает... и с внутренним уютом... и вы уже все сделали хорошо все, что нужно для этой цели... для которой мы все это делаем... для демонстрации...

И я попрошу ваше подсознание... сделать так, чтобы одна... или обе... ваши руки... стали подниматься... если только вам этого хочется... небольшими... произвольными... искренними

движениями..., и пока вы здесь сидите... вы удивляетесь тому, что происходит... и делаете вдох... и выдох... вы удивляетесь тому, что эта определенная реакция... выбирается вашим подсознанием... что она столь полезна для этой цели... для которой мы здесь собрались... ваше подсознание могло бы дать вам... чувство уюта... и если вам так хочется... могло бы дать 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 фразам измененных состояний сознания.

По этому случаю... я хотел бы... попросить ваше подсознание... выбрать и подготовить некоторый материал... Когда плотник... приступает к постройке дома... он использует доски... как основу... он приносит гвозди... и другие инструменты... Эти доски и гвозди... не имеют смысла ... до тех пор, пока их не собрали вместе... в особом виде, пока они не связаны между собой... особым образом... То же относится и к значкам на бумаге... Отдельные значки на бумаге составляют алфавит... и состоят из маленьких... кружочков и палочек... И гораздо легче, конечно... увидеть готовый дом... или гараж... который уже построил плотник... чем увидеть все это еще тогда, когда доски и гвозди... лежат по отдельности... друг от друга...

С птичьего полета... весь горизонт... например, весь берег в Сан-Франциско... можно охватить одним взглядом... и с одного раза схватить смысл пейзажа... И в самом деле... С самолета гораздо легче видеть такие вещи... и охватить весь... смысл... берега в Сан-Франциско... чем блуждать внизу между домами... И так же дело обстоит во многих других... областях жизни...

И если ваше подсознание сделает выбор... выйти из транса с чувством освежения... или погрузиться в него еще 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 вас собрать тот материал... о котором я уже говорил... так, чтобы можно было организовать... ваше восприятие... новым и более эффективным способом... (Барб открывает глаза и потягивается).

Я начал с применения шаблонов, о которых уже говорил раньше, но как обычно, их употребление потребовало всего лишь примерно четырех фраз, а затем я уже делал все, что хотел. Я начал с предложений, которые Барб могла непосредственно проверить, сравнив их со своими переживаниями. В любой момент нам потенциально доступно бесконечное множество переживаний,

основанных на сенсорных впечатлениях. Искусство гипноза состоит в том, какую именно часть таких переживаний следует выбирать, какие них следует описать. Особенно полезно выбрать то, как вы уже понимаете, что не осознается человеком до тех пор, пока вы ему об этом не скажете. Можно было, например, с уверенностью предполагать, что Барб осознает тон моего голоса. Так оно и было, и здесь не было никакой неожиданности. Но ощущение перекладины стула она осознавала гораздо меньше, она не думала об ощущениях в своей пятке. И когда я описал эти ощущения, вы могли наблюдать более заметные наружные изменения. Чтобы проверить правильность того, что я сказал, она должна была изменить состояние своего сознания.

Этот маневр имел два последствия. Во-первых, я приобрел доверие, потому что то, что я сказал, хорошо согласовалось с ее переживаниями. Во-вторых, поскольку она никогда не обращала внимание на ощущения своей ноги, касавшейся перекладины стула, то, когда я об этом упомянул, это стало своеобразным указанием изменить прежнее состояние сознания - в данном случае в направлении сосредоточения внимания на физиологических ощущениях.

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

Женщина: Вы перешли к метафорам.

Я сделал кое-что еще.

Мужчина: Вы начали вести.

Да. Вначале я просто подстраивался: я высказывал предложения, описывавшие ее переживания. Но что же я говорил после этого?

Мужчина: Вы сформулировали указание закрыть глаза.

Я сделал указание закрыть глаза, но Барб и без того уже их закрывала. Мы называем это инкорпорацией (включением). Она что-то сделала, и я инкорпорировал это в свою вербализацию.

Сразу же после того, как Барб закрыла глаза, я начал высказывать предложения о внутренних состояниях, которые я хотел у нее вызвать. Я говорил ей "об усилении чувства уюта и спокойствия в то время, как она здесь сидит", и тому подобное. Я называю словом "уют" несловесные признаки, которые она уже проявила: за медленное дыхание, релаксацию мускулов и т. д. Для Барб все это может иметь другой смысл. Слово "уют" в данный момент имеет столько же значений, сколько людей находится в этом

зале. Когда я употребляю такие слова, как "уют", я не имею в виду сенсорный смысл. Я хочу сказать, что у нее наступают определенные состояния независимо от того, что они значат для нее.

Надеюсь, вы составили себе некоторые представления о цели моих высказываний. Надо сказать, что Барб просила меня произвести некоторые специфические изменения, касающиеся ее академической работы. Я высказал ряд метафор, подготавливающих ее к этому изменению. Может быть она сумела вложить в это какой-то определенный смысл, а, может быть, и нет. Но она вложит такой смысл впоследствии, что и требуется.

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

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

Иными словами, последняя часть была построена с целью, о которой Барб просила меня раньше. Когда я произносил эти метафоры, ее сознание их не покидало. Но я заметил признаки, свидетельствующие о том, что ее подсознание поняло, к чему относятся эти метафоры, 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 заметил подергивание, почти всегда предшествующее настоящему движению. В этот момент я вспомнил, что должен был продемонстрировать наведение, а не явления транса. Тогда я сделал указания, чтобы она вышла из транса с ощущением свежести, обновления и удовольствия, что она их выполнила очень быстро.

Хороший гипнотизер похож на хорошее правительство. Чем меньше вы делаете для достижения результата, желаемого результата, тем лучше вы знаете ваше дело. На моем метафорическом языке Барб позволяла мне включиться в ее цепь,

так что я мог передать ей обратной связью некоторую часть ее переживаний, а это позволяло ей радикально изменять свое состояние сознания. Но в течение всего времени она вела процесс, в том смысле, что я был чувствителен ко всем происходящим в ней переменам, инкорпорировал их, а затем формулировал инструкции о том, что нам делать дальше. Она приняла все мои указания. Если бы она в какой-то момент подала знак, что мое указание для нее неприемлемо, я предложил бы ей альтернативы.

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

Об этом свидетельствовало обращение все нарастающих признаков транса. Любое обращение вялости мышц, изменений в дыхании, размера нижней губы или цвета кожи, было бы для меня признаком того, 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 внимания.

Это было, когда я сделал перерыв и сказал: "Вы заметили эту реакцию?" Реакция, о которой я говорил, состояла в вялости мышц и 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 признаком того, что наведение действовало. Я успел сказать лишь две фразы, и они подействовали так, что она обнаружила изменения. 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 производили наведение, со мной случилось что-то непонятное. Я пыталась следить за вами, т. е. выполнять свою 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 - внутренние ощущения, которые вы угадываете?

Нет, я не угадываю, в это время я вел. Я предлагал ей создавать эти переживания. Применяя такие слова, как "уют" или "спокойствие", я не исходил из того, что видел, потому что я не

знаю, означают ли для нее эти символы действительно спокойствие и уют. Я знаю только, что эти общие слова часто бывают связаны с расслаблением мышц.

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

Их очень много. Можно применять такие слова, как легкость, умиротворение, ясность, безмятежность и сосредоточенность. Все это подходящие слова. У них нет никакого внутреннего смысла. Каждый толкует их по своему для собственной надобности.

Я хотел бы подчеркнуть различия между описаниями, основанными на сенсорных впечатлениях, и описаниями, не основанными на сенсорных впечатлениях. Сенсорные описания позволяют мне достигнуть синхронности с партнером. Не сенсорные описания позволяют мне предложить партнеру процедуры весьма общего характера, которые он может использовать идиосинкретически. Его истолкование таких процедур будет богато, осмысленно и индивидуально. Я не имею понятия о том, в чем состоит такое истолкование - и прекрасно. Это принадлежит партнеру и удовлетворяет его. Мое дело - направлять процесс.

Это очень простое словесное наведение, и вы всегда можете к нему прибегнуть. Оно подействует. Правда оно занимает больше времени, чем другие более изящные методы.

Когда вы пользуетесь таким методом, не забывайте связывать между собой предложения и высказывания о сенсорных переживаниях с высказываниями о внутренне ориентированных состояниях. Это называется "причинно-следственным моделированием". Простейший и самый необязательный способ связывания высказываний состоит в применении соединительного союза "и". "Вы слышите звук моего голоса, и чувствуете тепло там, где ваши руки опираются на бедра, и вы чувствуете все большее ощущение уюта, и..."

В наведении, которое я выполнял с Барб, я начал соединение со слова "и", а затем перешел к более обязательному виду соединения. "Ощущение тепла и поддержки, возникающее, когда ваше тело прилегает к столу, доставляет вам все больше уюта и спокойствия".

Есть три вида соединения. Простейший из них "X и Y". Более обязательный вид соединения - "Когда X, Y". "Когда вы слышите звук моего голоса вам становится уютнее": или "Когда я протяну руку и коснусь вашего колена, у вас возникает ощущение, что вы

погружаетесь в еще более расслабленное состояние", или "В то время, как вы сидите здесь и слышите звук моего голоса, ваше подсознание выбирает и подготавливает интересное воспоминание о приятном переживании, которое вы испытывали в детстве". Самый обязательный вид соединения "X вызывает У", с применением слов: "влечет за собой", "причиняет", "вызывает" и т. д. "Поднятие руки вызовет у вас приятное воспоминание".

Итак, прием состоит в том, чтобы высказать четыре утверждения, поддающихся непосредственной проверке, а затем связать с ними при помощи союза "и" внутреннее ориентированное состояние, которое вы желаете вызвать. Вначале происходит подстройка, а затем ведение. По мере продвижения вы можете постепенно увеличивать число внутренне ориентирующих высказываний, последовательно переходя от менее обязательных видов соединения к более обязательным.

Соединение - очень сильное средство. Удивительно, что соединение в значительной степени проходит непосредственно через сознание человека, и все же сильно действует. Однажды на семинаре я буквально ослепил одного человека. Во время одной демонстрации я сказал: "Чтобы сделать это, вам надо только видеть", связав тем самым способность выполнить задание. Когда я провел демонстрацию, одна женщина подняла руку, сказала: "У меня вопрос". Я спросил: "В чем состоит ваш вопрос?" и она сказала: "Что делать, если я ничего не вижу?" Я подумал, и спросил: "Разве вы не видели никаких реакций?" "Нет, сказала она, - у меня темно в глазах".

Ее это несколько не беспокоило, но я подумал: "Вот так штука", подошел к ней и сказал: "Вам не надо этому учиться" - и что же... зрение к ней вернулось.

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

НЕСЛОВЕСНАЯ ПОДСТРОЙКА И ВЕДЕНИЕ

Весь гипноз полезно представлять себе, как обратную связь. Вот сейчас передо мной сидит Боб. Мы передали друг другу много

информации, и словесно и несловесно. Мы передаем друг другу множество сообщений. Некоторые из них сознательны, - т. е. мы понимаем, что делаем такие сообщения, а другие - несознательны.

Я могу, например, сделать с обобщениями Боба следующее: отобрать из них те, которые по моему мнению, им не осознаны, и передавать их ему обратно с помощью телесного отражения. Когда я передаю их обратно может произойти одно из двух: либо это вызовет изменение в его сознании, и он начнет сознавать эти вещи, либо его подсознательные реакции попросту усилятся, так что все большее число его реакции станет подсознательными, и все меньше - сознательными.

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, продолжая смотреть на него, расфокусировать мои глаза, следя лишь за тем, чтобы он попевал за мной. Расфокусирование глаз является хорошим признаком транса, поскольку он сопровождает внутренние процессы, в противовес фокусированию их на каком-нибудь объекте внешнего мира.

Я могу подстроиться к миганию его глаз, а затем постепенно начать мигать все чаще и все медленнее, пока не заставлю его закрыть глаза. Я могу отразить его мышечный тонус, а затем медленно расслабить его 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 партнер следовал за вами.

Подстройка и ведение - это метаприем. Это часть каждого 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 именно несловесную часть. Вы занимаете, без слов, позицию отражения. Затем, вы начинаете очень медленно, замечая, с какой скоростью партнер следует за вами - переходить в состояние глубокого транса. Позаботьтесь о том, чтобы вы могли из него как-то выйти.

ПЕРЕКРЫВАЮЩИЕ СИСТЕМЫ ПРЕДСТАВЛЕНИЙ

Позвольте мне кратко объяснить, что такое системы представлений, для тех, кто этого не знает. Как мы заметили в свое время, люди специализируются на определенном виде обрабатываемой и воспринимаемой информации. Если разделить воспринимаемую информацию по сенсорным каналам, то мы получаем ее в виде зрительных, слуховых и кинестетических (осязательных) типов восприятия. Мы получаем также обонятельную и вкусовую информацию, но эти два канала получают не очень большую часть воспринимаемой нами информации, за исключением процессов приготовления пищи и еды. В нормальном состоянии некоторые из нас осознают преимущественно зрительную информацию, другие - слуховую, а третьи - кинестетическую. Эти системы мы называем системами представлений, поскольку они существуют для представления наших впечатлений. Слова, употребляемые для описания наших впечатлений, указывают на то, какой сенсорный канал, мы главным образом осознаем и используем.

Отметим следующий интересный факт: если попросить кого-нибудь описать его нормальное состояние сознания, а затем описать, его измененное состояние, то в этих описаниях нередко используются разные системы представлений. Например, человек может описать свое нормальное состояние, как "ясное, сосредоточенное ощущение самого себя" (зрительные термины), а свое измененное состояние, как "слияние со вселенной" (кинестетическое, кинестетические термины).

Это означает, что если вы знаете, в терминах систем представлений, нормальное состояние человека, то у вас есть превосходное указание на то, каким будет его измененное состояние - оно будет каким-нибудь другим. Если человек сдерживает свои чувства и твердо направляет свою жизнь, то вы попытаете перевести его в измененное состояние, в котором он будет, например, воспринимать преимущественно зрительные образы. Допустим, человек приходит и говорит: "Я хотел бы, я чувствую, перейти в состояние транса, потому что очень уж много меня задевает, а иногда я раздражаюсь, и теперь мне хотелось бы почувствовать себя не так напряженно и сгладить некоторые трудности моей жизни". В этом случае вы получаете тонкое

указание на то, что восприятие вашего клиента преимущественно кинестетическое.

Джен, подойдите пожалуйста, ко мне. Расскажите мне что-нибудь о вашем доме.

Джен: Там очень красивый вид на океан - это просто прекрасно.

Джен предоставляет мне зрительную информацию, и я могу с уверенностью начать говорить о зрительной информации. Это будет соответствовать ее опыту. Как вы помните, метаприем - это подстройка и ведение: подстройка к тому, что партнер уже делает, и ведение его к чему-то другому. "Что-то другое" означает переход к системам представлений, которыми он обычно не пользуется. Это и будет для него измененное состояние.

Пожалуй, я начну с некоторого контекста, доставляющего приятные зрительные ощущения. Я уже знаю, что Джен любит вид на океан, скажите, Джен, любите ли вы берег моря?

Джен: О, да!

Приглашаю вас последовать за мной, с закрытыми или открытыми глазами, когда я опишу вам... впечатление от берега моря... Если бы вы могли бы в самом деле... подойти к берегу моря... в такой день, как сегодня... то прежде всего вы заметили бы... посмотрев вверх... вы отчетливо увидели бы... 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 себе под ноги... вы видите ваши ступни... и 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 свою собственную форму... особенный цвет, когда она плещет. И когда вы смотрите на волны... как они 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... вы в самом деле наслаждаетесь этим...

И если вы посмотрите вдоль пляжа, вы увидите знакомую фигуру... вы не думали увидеть ее здесь... и вы машете ему... и он зовет вас... напоминая другое время и место... и что-то очень приятное и удивительное... из того переживания... вы радуетесь этому переживанию... и учитесь из него... чему-то полезному для

вас... И когда вы будете готовы... не торопясь, так, как вам угодно... вы возвращаетесь...

Какой вид коммуникации я применил?

Женщина: Кажется, главным образом, зрительную коммуникацию, и еще вы много раз переходили из нее к кинестетической и обратно. Достигли бы вы своей цели, если бы остановились на кинестетической?

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

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

Мужчина: Ее голова двигалась в соответствии с вашими указаниями.

Да. Когда я сказал, 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 раппорт. А затем возникает вопрос: сохранится ли раппорт, если я переключу систему? Ответ: попробуем и выясним это. И вот я заставил посмотреть ее вниз на пляж. А за тем я сказал: "И вы почувствуете песок у вас под ногами".

Джен. Да, я чувствовала.

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

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

Сначала я развиваю зрительные ощущения, говоря, где партнер находится, а затем нахожу точку перекрытия зрительного образа и некоторой другой системы. Если, например, в данном случае, Джен смотрит вниз на пляж и видит свои ноги на песке, то она чувствует при этом, как ее ноги опираются на песок. Если она смотрит вокруг

и видит, как ветер сдувает пену с бурунов, она чувствует при этом, как бриз овеивает ее лицо.

В любом переживании есть зрительная, слуховая и кинестетическая размерность. Вы начинаете с любой системы представлений, какую вам предлагает партнер. Это подстройка: присоединение к модели партнера. Затем вы применяете простую словесную формулу: "Вы видите тучи, бегущие по небу, и... когда вы смотрите, как движутся тучи, вы чувствуете на вашем лице дуновение бриза...". Вид движущихся туч вызывает мысль о ветре. Точка перекрывания зрительного образа движущихся туч, гонимых ветром, и кинестетической системы, в которую я хочу перевести Джен - это ощущение бриза на ее лице.

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

Я в этом не нуждался. В нашей культуре слуховая система представлений редко достигает полного развития, это бывает только у музыкантов. Я мог бы инкорпорировать слуховые элементы описания в ряде других мест; звук ветра, звук волн, разбивающихся о берег.

Я хотел бы провести различие между наведением и утилизацией (использованием). Наведение состоит в продолжении зрительного восприятия, а затем в перекрывании его кинестетическим, и партнер следует за мной в продолжение кинестетического восприятия это приведет к радикальному изменению состояния сознания партнера. Когда это произойдет, когда я получу физиологические реакции, свидетельствующие о том, о которых я уже говорил, тогда мне останется лишь построить заново полное переживание. Тогда я включу в переживание все три системы: я заставлю партнера подойти к другому человеку, протянуть ему руки, коснуться его, внимательно посмотреть на его лицо и заметить выражение его лица, а затем слушать, что этот человек захочет сказать. Потом я использую эту фантазию со всеми тремя системами представлений в качестве основы для любых желательных для партнера изменений.

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

Это помешало мне, но не Джен. Она этого не слышала. Я знал это, потому что она не реагировала. Не было изменения в ее

дыхании, в цвете кожи, в ее мышечном тоне. Поскольку не было реакций было бы нелепо об этом говорить.

Женщина: Но если бы она услышала этот звук, как бы вы инкорпорировали его в своем наведении?

"Существуют звуки, вызывающие беспокойство, это бывает даже на пляже".

Мужчина: А можно было инкорпорировать раскачивание ноги?

Я мог бы это сделать. Я мог бы вызвать у нее такое раскачивание на пляже. Это превосходно действовало бы. Я мог бы использовать раскачивание ноги, или других частей ее тела и это был бы хороший вариант. Но нет надобности применять все, все хорошие приемы, использовать все особенности поведения, можно ограничиться тем, что вызывает положительную реакцию.

Джен: Кажется нога у меня действительно качалась, и тогда я знала почему, а теперь не знаю.

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

Джен: Я вижу только человеческие лица.

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

Джен: столько, сколько и сейчас.

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

Итак, есть ли вопросы об этом виде наведения?

Мужчина: Я не помню с чего вы начали, Вы задали ей какой-то вопрос?

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 бы например оказалось, что она в три года видела на пляже, как утонула вся ее семья. В этом случае пляж бы оказался плохим местом для успокоительного наведения.

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

Перекрытие всегда видно во всем, что мы делаем. Наблюдается не только перекрытие одной системы представлений другой, но также перекрытие при переходе от внешнего к внутреннему. Один человек говорил мне: "Я выполняю наведение ста различными способами". Я заинтересовался этим и попросил его продемонстрировать все способы, которые он может себе представить. Оказалось, что все они с формальной точки зрения были тождественными. При каждом наведении он пользовался одной и той же последовательностью: внешнее зрительное восприятие, внутреннее зрительное, внешнее кинестетическое, внешнее слуховое, внутреннее слуховое. Его наведения имели каждый раз иное содержание, но он всегда применял при наведении один и тот же прием. И хотя у него лишь одна последовательность, он весьма эффективный гипнотизер, в том смысле, в каком традиционные гипнотизеры оценивают свои результаты.

Здесь, где вы работаете в группе, вы можете начинать с любой системы, если только вам не попадется партнер с уже выработанной сильной специализацией. И все же сделайте следующий предварительный шаг, чтобы в точности воспроизвести то, что вы будете делать на практике: опросите человека о чем-нибудь из его жизненного опыта, обратите внимание на то, какими терминами он пользуется, и примените вначале соответствующую систему представлений. Выскажите четыре или пять описаний в этой системе, а затем найдите точку перекрытия, чтобы перевести партнера в другую систему.

ДОСТИЖЕНИЕ ПРЕДЫДУЩЕГО СОСТОЯНИЯ ТРАНСА

Простейшее из всех наведений состоит в том, что вы спрашиваете клиента, находился ли он когда-нибудь в состоянии транса. Если это с ним случалось, попросите его описать во всех подробностях последовательность событий, происшедших в последний раз, когда он был в состоянии транса. Спросите его, как в точности выглядела комната, как звучал голос гипнотизера, и что в точности делал гипнотизер, чтобы ввести его в состояние глубокого транса.

Если клиент продвигается через свое переживание слишком быстро, так что вы не успеваете получить полные реакции, вы можете указать ему в несловесной форме, чтобы он двигался медленнее, если же задать ему вопросы с требованием большего количества подробностей.

Вы можете, например, спросить: "Вы видели тогда точно так же, как теперь?" "Нет" - отвечает клиент - совсем иначе". "Покажите пожалуйста, как вы сидели". Положение тела, которое клиент связал в последний раз с измененным состоянием сознания, поможет ему снова найти положение, ведущее к переживанию такого же транса.

"Вы были в такой же комнате, как и теперь?" "Нет, нет, там были зеленые стены". "Попробуйте закрыть глаза и мысленно представить себе комнату, в которой это происходило"... Вы отделяете пациента от его нынешнего состояния, нынешних пространственновременных координат, чтобы представить ему более свободный доступ ко всей информации, и тем самым позволить ему вернуться в состояние транса, наиболее эффективное для него в прошлом.

Чтобы усилить действие ваших вопросов, вы можете добавить и другую технику высказываний - инкорпорацию команд (см. Приложение) "Так, вот, она наклоняется влево или вправо, когда ваши глаза начали закрываться?"

Это в самом деле простейшее из наведений. Обычно дело сводится к тому, что вы просите клиента вспомнить во всех подробностях последовательность событий, происшедших с ним, когда он в последний раз находился в состоянии глубокого транса. После того, как клиент достигает состояния транса, вам остается только утилизировать (использовать) такое состояние.

Кто из вас испытал переживание встречи с Милтоном Эриксоном?

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

ЕСТЕСТВЕННО ВОЗНИКАЮЩИЕ СОСТОЯНИЯ ТРАНСА

Есть и другой легкий способ достигнуть состояния транса. Каждый человек побывал в сомнамбулическом 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 состояние сомнамбулического транса, как правило, 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, ситуацию. Это поможет мне использовать ваши способности, 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 измененные состояния.

Предположим, я говорю вам об ваших ощущениях при длительной поездке в машине: что при этом происходит в вашем переживании? Вот вам пример случая, когда нет прямого указания перейти в транс, а просто приводится ситуация, в которой в нашей культуре естественно возникает состояние 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 случилось уже много раз, когда я вел машину... особенно по хорошо известной мне дороге... где я уже много раз проезжал... последнее, что я вспоминаю... перед тем, как я прибыл в аэропорт...- я сворачивал на автостраду N 7, 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... однообразие пути... я полагаю... вызвало у меня нечто вроде... автоматической... и

бессознательной... реакции... на которую я мог положиться... чтобы доехать в безопасности с начала... и 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 скуки... и выдает вам слова, не особенно заботясь об их содержании и 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 мое переживание... когда я шел через лес... в хорошую погоду... там, где я живу, очень красивые места... в удивительном лесу из секвойи я слышал, как люди сравнивали... зрительное впечатление... от этих стволов секвойи... с тем, как будто находишься в соборе... в какой-то большой церкви... и они вызывают чувство величия... и покоя... и безмятежности... И когда я иду через лес секвойи... надо сказать об этих лесах секвойи... что они так однородны... что в них не так уж много дичи... особенно птиц... и величественная тишина... сопровождает прогулки... через лес секвойи... и хотя так 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 кто-нибудь повернулся кругом, когда я говорил, он заметил бы у большинства из вас физиологические признаки, которые мы учим вас связывать с состоянием 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 партнера. Здесь все зависит от остроты и чувствительности вашего сенсорного аппарата: нужно чтобы вы могли заметить, вызваны ли желательные реакции. Расскажите столько историй, сколько понадобится для достижения таких реакций. Вы можете, например, говорить о передвижении в лифте. В лифте почти все переходят в

транс. Люди смотрят на номера этажей, их зрачки расширяются, и они застывают в неестественных позах. Единственные места в лифте, куда вежливость позволяет смотреть, это номера этажей, стены или пол.

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

Приведите другие примеры естественно возникающих состояний транса.

Женщина: Смотреть кино.

Мужчина: Сидеть в церкви.

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

Женщина: Смотреть телевизор.

Да - если вы хотите передать информацию своим детям - научить их прибирать свои комнаты, или что-нибудь в этом роде - поймайте их, когда они смотрят телевизор. Они отсутствуют, они живут тем, что показывают на экране. Тогда вы садитесь с ними и говорите тихо, чтоб не потревожить их: "...и у тебя такое непреодолимое стремление..."

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

Попробуйте это сделать.

Когда мы с Ричардом Бэндлером начали изучать гипноз, мы часто разыгрывали такую игру: мы брали группу "наивных субъектов", людей, никогда ранее не бывших в официально наведенном состоянии транса. Затем мы ставили задачу перевести их минимальным числом шагов из их данного состояния в сомнамбулическое состояние 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 этих людей, не будут ли они любезны дать мне увидеть, как они перейдут в состояние медитации, без всякого вмешательства извне. И они переходили в состояние медитации - состояние резко отличающееся от нормального.

Когда они приходили в такое состояние, я говорил: "С вашего позволения, я предложу вам теперь перейти из состояния медитации - ничем не нарушая его целостности - в другое состояние, - называемое общим сомнамбулическим трансом, в котором мы сможем начать производить желательные для вас изменения".

Я провожу отчетливые различия между трансом и медитацией, потому что если не отделять медитацию от так называемого сомнамбулического транса, то пациенты будут каждый раз, как они медитируют, погружаться в транс. Я не хочу связывать эти состояния друг с другом, если у меня нет на это особой причины.

Во всех случаях, когда вы будете выполнять официальные ритуальные процедуры гипноза, я рекомендую вам подождать до тех пор, пока вы не сумеете скрытно вызвать у пациента пару состояний транса. Приведу самый обычный пример. Человек приходит и просит загипнотизировать его для какой-то определенной цели. Вы говорите: "Пожалуйста, но прежде, чем мы начнем, я хотел бы кое-что узнать", затем вы наводите ряд трансов. Вы говорите что-нибудь 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 пациента вспомнить и подробно описать дом, в котором он жил, звуки в его доме, его ощущения в этом доме и т. д. И конечно же он впадет в состояние транса - он подвергается возрастной регрессии, стараясь получить детальную информацию о своем прошлом. Одно из описаний состояния транса состоит в том, что человек становится независимым от нынешней картины 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 гештальт-терапии, 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 отцов и матерей, обращающихся к ним, и слышат ответы. Это положительные галлюцинации, слуховые и

зрительные. Они представляют собой явления глубокого транса. Но их так не называют, и потому они не вызывают сопротивления.

Кстати, я хотел бы сделать здесь одно замечание - указать на некий 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 - испытывая собственные переживания, соответствующие этим описаниям. Если вы достаточно уверены в своей силе, вы можете довольно быстро или медленно, в зависимости от нужды переводить в глубокий транс группу в сто человек. Нет более легкого предмета для лекции, потому что все, о чем вы говорите, тут же и происходит.

По реакции слушателей вы сможете также узнать, кого выбрать в качестве партнера для обучения. Выберите кого-нибудь из 20% слушателей из этой группы, которые в течение вашего 50-минутного изложения не менее 5 раз входили в сомнамбулический транс и выходили из него. В конце этого семинара вы должны приобрести достаточный опыт, чтобы различать, кто переходит в глубокий транс, воспринимая весь материал на этом уровне сознания, кто находится в смешанном состоянии, реагируя и сознательно и подсознательно, и кто остался в полном сознании. Для демонстрации учебных вопросов вы должны уметь выбрать в каждом случае вполне подходящего демонстрационного субъекта. Если вы хотите продемонстрировать некоторую конкретную реакцию, вы можете рассказать, что вы собираетесь делать, объяснить, в чем проявляется реакция и за метить, у кого такая реакция проявляется быстрее всего.

Этого человека и следует выбрать в качестве субъекта.

Некоторые из вас, возможно, меняют состояния сознания быстрее, чем это нужно для усвоения материала. Возможно, вы найдете нужным приостановить ваше погружение внутрь, молчаливое погружение внутрь, и попросить какую-то часть вашего "я" сохранить состояние сознания, наиболее полезное для учебных целей. Было бы полезно сохранить отчетливое воспоминание об этом опыте, и уметь сознательно контролировать используемые в нем приемы. Отведем теперь минуту молчания для того, чтобы вы могли приспособиться... Если вам уже известен метод переработки, примените его...

Упражнение 4

Я уже объяснил вам пять способов наведения:

1. Словесная подстройка и ведение.
2. Несловесная подстройка и ведение.
3. Перекрывание систем представлений.
4. Достижение предыдущего состояния транса.
5. Описание обычно встречающихся (универсальных) ситуаций транса.

Разбейтесь 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 способ наведения и применит его по отношению 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 высказывания и какое поведение вызывают наиболее отчетливые реакции, и существуют ли такие высказывания и такое поведение, которые выводят Б из состояния транса. В будет "метасубъектом", контролирующим все происходящее. Если вы в качестве В заметите, что гипнотизер, говорит слишком быстро, сделайте ему знак рукой, чтобы он сбавил темп. Если гипнотизер говорит слишком высоким тоном и это, по-видимому, мешает Б, раздражает Б, сделайте ему знак, чтобы он сбавил, понизил тон.

Если вы выполняете роль А, то после наведения транса дайте Б некоторые общие указания, связанные с процессом обучения, а затем возвратите его из транса. Если вы уже получили хорошие реакции транса, того же рода, которые наблюдались здесь у Барб, то продолжайте сидеть на месте, сделайте пару глубоких вдохов, улыбнитесь и мысленно похлопайте себя по плечу. Посмотрите на вашего наблюдателя и дайте ему какой-нибудь едва заметный знак, что вы добились транса. Потом подстройте ваше дыхание к дыханию партнера, и тогда 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 сознания... обретая в этом переживании чувство... уверенности... в ваших способностях... и человеческой гибкости... И выполнив это полностью... и глубоко... ваше подсознание медленно... и осторожно... приводит вас обратно в

нормальное состояние... с чувством свежести и обновления... Я буду внимателен... если в какой-то момент... 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, происходящие при переходе партнера в измененное состояние и обратно. Если он подаст вам знак рукой, вы подстроитесь к его дыханию и скажете: "Я начинаю теперь... считать в обратном порядке... с десяти до одного... медленно... Когда я скажу "один"... ваши глаза откроются... и вы испытаете чувство свежести... и снова будете с нами". После этого считайте в обратном порядке, сопровождая дыхание партнера, пока не скажете "один".

Окончив это, оставьте себе несколько минут для обратной связи. Б может сказать А о чем-нибудь, что он заметил в процессе наведения, что хорошо на него подействовало, или о чем-нибудь, что отвлекло Б или препятствовало развитию измененного состояния. В может добавить что-нибудь замеченное извне, особенно о разнице между указаниями А и реакциями Б. Это будет полезной обратной связью для А. После этого поменяйтесь ролями и дайте попробовать Б и В свои силы в наведении.

Таким образом, А сначала наводит транс, затем дает общие учебные указания, и затем дает указания о возвращении из транса. Начинайте.

* * *

Обсуждение

Мужчина: У меня вопрос. Когда я наводил транс у Линн, ее левая рука начала сильно дергаться. Потом она сказала, что это связано с нервным центром на левой щеке, где у нее когда-то 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 что-нибудь сделать.

Если при наведении измененного состояния сознания происходит что-нибудь без вашего указания, то ваша минимальная реакция на это - немедленно инкорпорировать это событие, сказав: "Да, и у вас продолжают эти особые переживания и связанные с

ними ощущения в вашем теле". Это утверждает реакцию и убеждает партнера в том, что вы бдительно воспринимаете его реакции, даже если вы и не знаете, что означают эти сигналы.

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

"Так вот, когда человек... впервые входит в измененное состояние сознания... это часто немного встряхивает его... Но люди часто твердой рукой... ухватываются за эту часть задачи... которая может быть связана с таким особым синдромом... так, что они могут указать пальцем на изменения... которые для них ощутимы". Я инкорпорировал таким образом четыре-пять скрытых указаний на часть тела и на деятельность, выполняемую этой частью тела. Если в этот момент у партнера еще остались какие-то следы сознания, то оно, как правило, не поймет таких скрытых указаний. Подсознание, напротив, воспринимает их, и обычно понимает, как подтверждающее сообщение.

Два только что указанных маневра представляют собой инкорпорации и подтверждение видимой, но не вызванной мною реакции. Этим я говорю: "Все в порядке, я принимаю то, что вы делаете; и нисколько не возражаю если вы продолжите это делать". Как правило, такой прием достигает цели. Можно применить и другой, может быть, еще более сильный метод, сказав "... и с каждым таким движением вы все более погружаетесь в транс". Тогда обычно происходит одно из двух: либо партнер и в самом деле глубоко погружается в транс, либо он перестает дрожать.

Можно также использовать дрожь, как средство доступа к некоторой терапевтической процедуре "Эти особенные переживания... связанные с таким драматическим движением вашей руки... станут в этот момент доступны для вас... лишь когда вы достигнете глубокого состояния транса... чтобы вы могли расценить их... как переживания вашего прошлого... которые могли иметь тогда отрицательные последствия... или не имели таких последствий... 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 предоставляет вам теперь такие возможности".

Все это "забалтывание" в том смысле, что в этом нет никакого содержания. Но это - разумная, имеющая значение коммуникация, в том смысле, что вы указываете партнеру, что делать со своим опытом и чему-то из него научиться.

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

Если вы говорите партнеру, чтобы он вернулся, а он не возвращается, значит вы потеряли раппорт. Следовательно, вы должны вернуться обратно и снова добиться раппорта. Вы можете некоторое время просто соразмерять свое дыхание с его дыханием. Затем попросите его собрать все приятные, положительные характерные черты пережитого опыта, чтобы он взял их с собой, когда будет возвращаться. Медленно считайте от десяти до одного, выговаривая по одному числу через один вдох партнера. Это поможет вам обеспечить раппорт. Дайте партнеру указание, что когда вы скажете "один", его глаза широко раскроются в знак возвращения сознания, и он почувствует удивление и восхищение своим переживанием.

Женщина: У меня были клиенты, переходившие по-видимому в физиологический сон. Я предполагала, что их сознание еще каким-то образом 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 несловесных приемов чтобы выяснить, продолжает ли партнер 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, а хотя это дыхание обычно сопровождает физиологический сон, вы сохраните некоторый уровень бодрствования. Через минуту или две такого совместного дыхания начинайте очень медленно менять свой способ дыхания, и партнер должен будет последовать за вами.

Вы можете добиться раппорта без риска уснуть, если положите руку на его плечо и будете менять давление руки вместе с ритмом его дыхания. При его выдохе вы можете усиливать давление, и ослаблять при вдохе. Мы называем это перекрестной подстройкой. Продолжайте делать это две или три минуты, а затем слегка

измените свой способ давления и обратите внимание, следует ли за вами дыхание партнера.

Женщина: А если не следует?

Если не следует, то ваш клиент находится в состоянии физиологического сна, и вам понадобится больше времени для установления раппорта. Вы это можете сделать, но это потребует больше времени.

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 измененные состояния естественным путем, и вы сумеете их использовать для достижения изменений таким образом, что в сознании человека даже не возникнет представления о каком-то "гипнозе".

ПРИМЕНЕНИЕ ЯКОРЕЙ ДЛЯ НАВЕДЕНИЯ ТРАНСА

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.

Каждое переживание состоит из ряда компонентов, элементов: зрительных, слуховых, кинестетических, обонятельных, вкусовых. Якорное зацепление означает тенденцию одного из элементов переживания вызвать все переживание в целом. Все вы испытывали переживание, когда проходя по улице, вы ощущали какой-то запах, переносивший вас в другое время и место. Запах служит "напоминанием" о каком-то другом переживании. Это якорь. У влюбленных 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 состояния транса, вы использовали якоря, уже зацепившие его в этом переживании. Когда вы просили вашего партнера принять то же положение тела, что и при переживании

транса, слушать голос гипнотизера или делать еще что-нибудь, связанное с трансом, вы использовали естественно возникшие якоря.

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

Если вы начинаете со зрительного компонента, вы можете сказать: "Представьте себе, что вы находитесь 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, если то, что вы представите себе, будет достаточно верно". Когда партнер скажет вам, что он все делает верно, забросьте якорь прикосновением или звуком.

Затем выясните, видит ли партнер (зрительные) 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 находитесь в глубоком трансе: что вы ощущаете? Как вы дышите? Покажите мне в точности, как вы расслабляетесь". Когда партнер продемонстрирует свои ощущения, зацепите якорем эти состояния.

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

Систематически проходя зрительные, слуховые и кинестетические переживания его транса, внутренние и внешние, зацепите все компоненты, 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 якоря одновременно, чтобы "напомнить" партнеру, что представляет собой транс. Это еще один способ применения якорей для наведения транса, Используя якоря таким образом, вы можете даже построить переживание, которого у вашего партнера никогда не было. Для этого просто надо сцепить одним якорем различные компоненты переживания.

Если вы уже навели состояние транса, вы можете установить якоря таким образом, чтобы вы при желании могли быстро восстановить этот транс. Когда я выполняю гипнотическое наведение, я всегда меняю тон моего голоса, стиль движений, позиции и выражение лица, чтобы один набор моих способов поведения связывался с состоянием транса, а другой набор - с нормальным состоянием сознания. Если я уже однажды навел измененное состояние, это даст мне возможность быстро навести его снова, попросту начав мое "трансовое" поведение. Эти способы 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 якоря таким образом, хотя сами и не подозревают об этом. В воскресенье утром я включил телевизор и увидел одного из проповедников. Проповедник это некоторое время говорил 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 и самолетах, у пассажиров в машинах, у присяжных в суде, у пациентов психотерапевтических групп, а также у психиатров, делающих записи при опросе клиентов. Проповедник связал один тон своего голоса со своей обычной речью, а другой тон голоса с изменением состояния, которое он назвал "молитвой". Он умел использовать свой тон 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 партнер достиг желательного для вас состояния, то он обычно остается в этом состоянии.

Если клиент входит в ваш кабинет, и если, усадив его, вы сразу же наводите на него транс, сохраняя 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 к вам в 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 между способами поведения. Если вы не делаете таких различий, то ваше нормальное поведение станет сигналом для наведения повторного транса, хотите вы этого или нет.

Если вы делаете различия между способами своего поведения, когда вы обращаетесь к клиенту на сознательном уровне и когда вы с ним общаетесь на подсознательном 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 состояния транса, другой для сознательного общения. Как вы убедитесь, одно только указание, на какой стул надо сесть, скоро будет действовать на клиента, как полное наведение.

АНАЛОГОВЫЕ ОБОЗНАЧЕНИЯ

Для вызова гипнотических реакций особенно полезны якоря специального вида - так называемые аналоговые обозначения. 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.

Например, я говорю клиенту о людях, действительно умеющих расслабляться, людях, умеющих уютно чувствовать себя в своем положении. Или я рассказываю ему о моем друге, который легко научился переходить в глубокий транс. Произнося эту последнюю фразу, я особо отметил выражение "легко научился" и "переходить в глубокий транс", слегка отличающимся тоном голоса и движением правой руки. Эти выражения составляют отдельное сообщение внутри очевидного внешнего сообщения, которые подсознание

клиента узнает, и на которые оно надлежащим образом отреагирует, отреагирует.

У многих из вас я связал уже некоторый тон голоса и некоторые жесты со словами "расслабление" и "транс". Теперь мне остается лишь использовать этот тон все чаще и чаще, и ваше подсознание будет знать, что делать. Этот тон голоса передает мое сообщение гораздо эффективнее, чем если я просто скажу вам перейти в транс, потому что оно обходит таким образом ваше сознание.

Все это - якоря. Слово "расслабиться" уже само по себе якорь, оно образует обозначение в вашем переживании, связанное с некоторыми вещами. Чтобы понять то, что я имею в виду, произнося слово "расслабиться", вам придется уйти внутрь и добраться до вашего внутреннего опыта, связанного с этим словом. Для понимания самого слова у вас есть некоторый фрагмент переживания. Точно также, как вы чувствуете себя уютно, я связываю это переживание с определенным тоном голоса. И тон моего голоса, опять-таки становится якорем для моей реакции.

Для этой цели можно использовать любой отчетливо наблюдаемый аспект поведения. Когда Милтон Эриксон хотел выделить что-нибудь, заслуживающее особого внимания, он иногда покачивал головой вправо и влево. Один и тот же голос звучит не совсем одинаково, доходя до слушателя из разных точек пространства. Такое различие может быть незаметно для сознания, но достаточно, чтобы вызвать подсознательную реакцию, даже если глаза пациента закрыты.

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

Когда я занимался частной практикой, через некоторое время мне стало скучно, и я разослал письма всем знакомым психиатрам, с просьбой присылать мне своих самых неприятных и трудных клиентов. Они присылали мне весьма интересных людей.

Один психиатр прислал ко мне женщину, просыпавшуюся среди ночи с обильным потом и дрожью: никто не понимал, что с ней происходит. Она была испугана, поскольку это случалось часто, и лечилась в течение нескольких лет без всяких признаков уменьшения таких симптомов. Пытаясь справиться с симптомами, психиатр давал ей таблетки. Сверх того он исследовал ее энцефалограммы, иногда часами оставляя ее привязанной к машине: он рассчитывал обнаружить какое-нибудь измеримое

отклонение. Конечно, никаких отклонений не было. Он отвязывал ее от машины, повторял это в следующий раз еще дольше, и опять без всякого результата.

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

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 только ваше подсознание сказало мне, что в точности мне надо знать для того, чтобы изменить вас не больше, не меньше". "И я не хочу, чтобы ваше сознание бесполезно вмешивалось в этот процесс. А теперь говорите!"

Не правда ли, это было странное внушение? Я не имел ни малейшего понятия о том, 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 включаю электрический свет... или я лежу в кровати, и знаете, это в самом деле очень шокирует, потому что ведь я прохожу лечение уже несколько лет, и по-прежнему просыпаюсь в испуге, покрытая потом".

Прислушиваясь к этому сообщению вы найдете его совершенно ясным. Отмеченные слова означали: "Электрошоковое лечение". Я получил нужную информацию. Ее нынешний психиатр не знал, что в прошлом другой психиатр подверг 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 никого. Когда муж 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 действительность "плохо". Чтобы лечить ее от фантазий, 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 испытывала ощущение электрического шока. Это стало у нее якорной реакцией. Когда я был школьником, это называлась "классическим кондиционированием" (понятие бихевиористской психологии: в терминологии Павлова - "условные рефлексy" прим. перев.) Но ее психиатр не верил в классическое кондиционирование, и это не приходило ему в голову.

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

Упражнение 5

Я хочу, чтобы вы упражнялись в использовании аналоговых обозначений для получения реакции. Разбейтесь на пары и выберите сначала некоторую заметную реакцию, которую вы хотите вызвать у вашего партнера. Выберите что-нибудь простое: партнер должен почесать нос, положить ноги накрест, встать, подать вам кофе - все, что угодно. Затем начните говорить с ним, вплетая в ваш разговор указания на выбранную вами реакцию. Вы можете каждый раз инкорпорировать такое указание в виде одного слова или выражения, обозначая его интонацией голоса или визуальным 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 задели эту тему. Мы еще на поверхности, и никто не знает, что нам еще предстоит обнаружить. Надеюсь, это будет выдающееся достижение. И вам придется передать это тем, кто стоит перед лицом своих возможностей... Я вижу в этой комнате множество людей уже поднявших руку к лицу и почесывающих нос. Как видите это очень просто.

В процессе гипноза вам придется вызывать у партнера и более сложные реакции, чем выбранные в этом упражнении. Но в этом случае я прошу вас выбрать нечто столь очевидное, чтобы вы не сомневались в том, что произошло это или нет.

Если ваш партнер знает, какую реакцию вы пытались вызвать, он может инкорпорировать требуемое вами движение в какое-

нибудь другое, выполняемое сознательно. Это очень хорошо. Вы должны только заметить добились ли вы нужной вам реакции. Если это не получилось, инкорпорируйте в свой разговор другой набор указаний, вызывающих ту же реакцию, снабдив эти указания аналоговыми обозначениями.

* * *

Обсуждение: отрицательные (негативные) команды и полярность.

Майкл: Предположим, что мой партнер все время меня прерывает, и я хочу, чтобы он больше этого не делал. Как можно без особых трудностей проконтролировать выполнение такого указания?

Если вы говорите партнеру: "Не делай этого больше", он будет делать это снова и снова, потому что вы сказали ему это делать. Если вы сформулируете отрицательные указания с отрицающей частицей впереди, то произойдет как раз то, чего вы не хотите. Если вы скажете: "Не думай о синем", то человек начнет думать о синем.

Майкл: Ладно, я скажу: "Ты не будешь меня больше прерывать".

Тогда он снова прервет вас: вы дали ему гипнотическую команду прервать вас снова. Если же вы скажете: "Уходите!", то он вероятно, уйдет, и у вас будет возможность немедленно проверить, выйдет он или нет.

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

Да. Если вы построите указание правильно, партнер выполнит его или нет. Если же вы скажете что-нибудь, что нельзя проверить, то в этом контексте вы не сможете сказать, отреагировал партнер или нет. Если вы скажете: "Чувствуй себя хорошо", вы не сможете проверить, выполнил ваш партнер указание или нет, если не говорить о тонких реакциях.

На вашем месте я намеренно учился бы формулировать все высказывания позитивно, ведь вы только что сделали три отрицательных высказывания подряд. Насколько мне известно сильнейшее препятствие для коммуникации - это употребление отрицаний. Отрицание существует лишь в языке, но не в

переживаниях. Например, какое переживание связывается 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 хотите, вместо того, чего вы не хотите.

Как правило клиенты являются с большим списком вещей, которых они не хотят, и обычно они уже говорили об этом 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 вам сейчас расскажу". "Не сердитесь на Билла за то, что он сделал".

Конечно, можно применить те же приемы для получения полярных 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 расслабляетесь, а он напрягается - это полярная реакция.

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

Другой способ применения полярности - использование вопросов - ярлыков: "Вы начинаете расслабляться, не правда ли?" Вопрос-ярлык - это просто отрицание в виде вопроса, добавляемого в конце предложения. "Это имеет смысл, не так ли?" "Ведь вы хотите узнать о вопросах-ярлыках, не правда ли?" (в английском

языке такое добавление в конце предложения гораздо более распространено, 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 у человека полярная реакция, и он обрабатывает информацию, то вы заметите резкие сдвиги в последовательности выражений его лица. Если процесс обработки заключается в том, что он представляет себя что-нибудь делающим, а затем говорит себе, что этого делать не надо, то вы увидите резкие сдвиги при внутреннем переходе от данного 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 представляют собой люди, играющие в "Да, но...*"

Сначала человек соглашается, потом возражает. Есть и много других способов выяснить полярность. Например, вы даете человеку указание. Вы смотрите на него и говорите: "Моргните". А затем наблюдаете, моргнул он сразу же или перестал моргать, или просто ничего не сделал. Это три очень различные реакции на прямую команду.

Вы можете также сделать некоторое утверждение и пронаблюдать реакцию на него, а затем переделать то же утверждение на противоположное и проверить, изменится ли реакция партнера на обратную. "Вы это понимаете?" "Нет, я думаю, что вы это не понимаете".

Если человек возражает против обоих предложений, вы убеждаетесь, что его реакция не зависит от содержания предложений. Я говорил об использовании отрицаний и вопросов ярлыков. Вы можете добиться еще более сильного воздействия, добавляя инкорпорированные (включенные) программы. Возьмем предложение: "Я не хочу, чтобы вы еще больше расслаблялись, когда вы слышите звук моего голоса. Если я выделю слова "Еще больше расслаблялись" тоном, высотой или тембром моего голоса, то они будут аналогично обозначены, как особое сообщение.

Инкорпорированные команды можно применять с отрицанием или без него. "Когда вы сидите здесь, вы начинаете расслабляться..." "Не закрывайте глаза так скоро, как вам позволяет подсознание, чтобы вспомнить приятный случай из вашего прошлого, когда вы не

чувствовали себя уютно". Если вы аналогично обозначите ваши указания, это подействует мягко и сильно.

БОЛЕЕ СЛОЖНЫЕ МЕТОДЫ НАВЕДЕНИЯ

РЫЧАЖНОЕ НАВЕДЕНИЕ И РАЗРЫВ ШАБЛОНОВ

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

Теперь я хотел бы, если вы не возражаете, чтобы вы дали просто своей руке опуститься, но лишь после того, как вы найдете... удобное место... и время... в своем прошлом... куда вы могли выйти... и немного отдохнуть... так что ваша рука опуститься только тогда, когда ваши глаза... закроются... искренними... бессознательными движениями... и когда ваша рука... медленно опуститься... к вашему бедру... после медленного движения... вниз... вы вернетесь... с чувством расслабления... какого не было... раньше...

Вы все делаете очень хорошо... Не торопитесь... (Рука Эл касается бедра, она открывает глаза и улыбается.) Благодарю вас.

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

Дэвид? Меня зовут - (Гипнотизер протягивает руку Дэвиду для пожатия. Когда рука Дэвида приближается, Джон протягивает свою левую руку, слегка придерживает запястье Дэвида, поднимает его к своему лицу, и показывает правым указательным пальцем на правую ладонь Дэвида). Посмотрите на вашу руку. Рассмотрите внимательно, как меняет 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 указания, какие я делал Эл, а именно... когда ваша рука... начнет опускаться... искренними бессознательными движениями... ваши веки нальются тяжестью... и глаза закроются... Вы ясно увидите, как раз перед тем, как ваша рука... совсем опустится вниз... что-то очень интересное... 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 испытываете чувство завершения и восхищения... вспомнив то, 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) - я, Джон Гриндер, 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 называемое рычажное наведение. По мнению публики, измененные состояния психики сопровождаются рядом явлений, одним из которых считается каталепсия. Каталепсия руки обычно считается признаком чего-то 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 для достижения других измененных состояний.

Я сказал Эл: "Вы дадите мне на минуту свою 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 ее отпустил, его рука была в каталепсии. Таким образом, рычаг был готов. Я поставил Эла с помощью коммуникации в необычное положение: его рука каталептически висела в пространстве. Чтобы утилизировать это в контексте гипнотического наведения, я присоединил затем этот вид реакции, который я хотел вызвать - движение в направлении гипнотического транса - как путь его выхода из позиции рычага. Я прошу его руке дать опускаться искренними 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, восхищенный тем, что с ним произошло.

Кэти: Как вы узнаете, что рука уже находится в каталепсии?

Я это чувствую. Когда я держу руку, слегка ее покачивая, она становится все легче, и, наконец, сама собой останавливается. Китти, закройте на секунду глаза. Кэти, поднимете ее левую руку. Сожмите ее, чтобы ее чувствовать. Китти, теперь представьте себе, пожалуйста место, где вы провели когда-то особенно приятные каникулы. Когда вы это вспомните, качните головой. Теперь рассмотрите подробно, пожалуйста все перед собой, все, что вы

видите перед собой. Опишите подробно, вслух, все, что вы видите в том месте, где вы провели каникулы.

Китти: Я вижу лес, это лес секвойи.

Что особенного вы видите в нем?

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 осознает своей руки. При этом вы научитесь различать, держит ли человек свою руку сознательно, или бессознательно. Кстати, если он держит руку сознательно, действуйте дальше и пользуйтесь положением также, как если бы он держал ее бессознательно.

Вариацией предыдущего является то, что мы называем "сновидением руки". Это вид рычажного наведения. Это очень хорошая техника, которую вы должны знать, особенно если вы работаете с детьми. Детям нравится сновидение руки.

Когда я работаю с ребенком, прежде всего я вызываю у него интерес: "Ты знаешь, как видят сны рукой?" Это может показаться ему немного странным, и тогда я начинаю смеяться над ним: "Значит ты об этом не знаешь? А я знаю. Я рассказал бы тебе, но ведь, ты еще кому-нибудь 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 по телевизору или какое кино ты больше всего любишь?" В наше время это непременно будет "бионический человек" или "Война звезд". Потом вы говорите: "А помнишь ты самую первую сцену, когда выходит Стив Остин и играет музыку?" Когда ребенок вспоминает фильм, посмотрите на его глаза, чтобы узнать, каким путем он этому приходит (см. Приложение 1). Если он поднимет глаза вправо, поднимите его правую руку, если влево - левую поднимите. Рука легко перейдет в каталепсию, потому что она управляется тем же мозговым полушарием, которым он обрабатывает информацию, отвечая на ваш вопрос.

Если человек поднимает глаза влево, он извлекает 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, - если 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 о том, как вы поднимаете его руку, потому что образы отвлекут все его (сознание) внимание.

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

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

Это действовало на всех детей, каких я встречал, кроме одной девочки, которая была дочерью гипнотизера и годами подвергалась программированию не поддаваться гипнозу. Она работала примерно с 25 знаменитыми гипнотизерами, и умудрилась нанести им всем поражение. Не пытаясь играть с ней в эту игру, я просто поздравил ее. Я сказал ей, что она не поддается гипнозу, и никак не может войти 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 другом рычажном наведении. Вы можете сказать: "Я не хочу, чтобы вы опустили свою руку до того, как ваше подсознание не просмотрит заново весь этот фильм, чтобы вы могли и сейчас получить от него удовольствие... видеть и слушать 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 партнера 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 делать почти все. Но мое объяснение дает вам правило - способ решить, какой рукой пользоваться более эффективно.

Теперь вернемся обратно и обсудим прерванное рукопожатие, которым я обменялся с Дэвидом. Это пример класса наведений, называемых "разрывом шаблона". Выделив любой 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. (Лектор 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, зрительный сигнал побуждает ее подать мне руку, потому что это входит в цельную составляющую поведения, запрограммированную в ней. Если бы она должна была сознательно думать, 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 надо лишь заметить, какие из них являются подлинно автоматическими для каждого человека, а затем прервать одну из них. Когда я протягиваю мою руку для рукопожатия, Сью протягивает мне свою. Затем я прерываю программу, схватив ее запястье своей 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 с середины рукопожатия к чему-то другому. Перед вами момент рычага. Вы должны только сформулировать надлежащее указание, которому, как правило, последует ваш партнер. В этом случае указание будет следующего рода: "Позвольте 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?

Различие состоит скорее в организации ваших восприятий, чем в действительном переживании. Рычаг состоит в ситуации, ставящей 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 чем-нибудь другим, что вы хотите вызвать.

Разрыв ставит человека в положение, когда он вовлечен в некоторую цельную составляющую наведения, например, в процесс рукопожатия.

Вы прерываете такую цельную составляющую его поведения, и это сбивает его с толку, по крайней мере на некоторое время. Насколько я себе представляю, никто из присутствующих никогда не переходил от середины рукопожатия к какому-нибудь другому образцу поведения, поскольку у рукопожатия нет середины. Рукопожатия имели для нас середину, когда нам было три-четыре года, и когда мы проходили сложную перцептуально-моторную программу обучения рукопожатию со взрослым. Когда-то это поведение имело части, точно также как хождение имело части в соответствующий период вашей жизни. Но теперь эти части стали столь хорошо закодированными и отработанными элементами бессознательного поведения, что у таких видов поведения нет уже никакой "середины". И если вы задержите человека посреди чего-то, не имеющего середины, то он останавливается. В этот момент вы можете сформулировать указания, 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 г создаете своими манерами 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 полную, 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 чему-то другому. И тогда я предоставляю такую программу.

Когда я подошел к Элу и спросил: "Дадите вы мне вашу руку?", я не ждал сознательного ответа, я просто протянул 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 разрывами и рычагами. 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 посередине процесса, и он не оканчивается.

Кевин: Как мне кажется, у всех присутствующих создалось предубеждение, что в случае такого разрыва каждому придется рано или поздно перейти в транс. Но во внешнем мире дело обстоит иначе. Другими словами, если я встречу кого-нибудь на улице и прерву рукопожатие, все это пойдет несколько труднее.

Согласен, что здесь имеются различные предубеждения, по сравнению с тем, что происходит во внешнем мире. Но, как я предвижу, там это было бы гораздо легче. Пробуждая ваше сознание таким образом, как я это делал здесь, я весьма затрудняю свою задачу в качестве гипнотизера. Если вы уже предупреждены, что здесь будет происходить нечто вроде гипноза, это дает вам возможность выбора, будете вы в этом участвовать или нет. Могу вам гарантировать, что если вы выйдете в холл этого отеля и протянете кому-нибудь руку, как полагается, а затем прервете рукопожатие то этот человек застынет на месте.

Вы можете экспериментировать также с другими шаблонами. Когда в следующий раз кто-то встретит вас приветствиями: "Как поживаете?", попробуйте ответить: "Страшно, просто ужасно. Боюсь, что скоро я умру!", и посмотрите, что произойдет с вашим партнером. В нашей культуре обычная ритуализированная реакция на такое приветствие - "Отлично". 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 и 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, что вы занимаетесь разными типами гипноза, нежели в осведомленных группах вроде этой. Если кое-кто 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 ж 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 позволите своей руке опускаться, пока она не коснется моей, и в этот момент 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". Человек будет в состоянии амнезии относительно того переживания, и я не встречу никакой отрицательной реакции до конца рукопожатия.

Женщина: Почему же у него будет амнезия?

Опять-таки потому, что это цельная компонента поведения. Что может случиться во время рукопожатия? Если вы сделаете соответствующее указание, а затем завершите рукопожатие, как будто ничего не случилось, то в сознании партнера, вероятно, ничего не останется, кроме того, что он с кем-то познакомился.

Мужчина: Я видел Гручо Маркса (американский клоун, один из цирковой группы "Братья Маркс", - прим. перев.), когда он повторял свои старые программы, он часто делал такие вещи. Он протягивал руку для пожатия, а когда другой человек подавал свою, он отнимал свою. Как только тот отводил руку назад, он протягивал свою 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, если вы всего лишь прервете рукопожатие, не сделав ничего другого. Это ведь как раз подходящий момент для словесного внушения. Вы можете сформулировать, чего вы хотите от партнера затем. Если дать человеку достаточно времени, он найдет выход из немыслимого положения вроде прерванного рукопожатия. Думаю, на это способен каждый. Я это проверил, и промежуток времени в некоторых случаях длился около 10 секунд, после чего человек приходил в себя со словами: "Это было странно", а в других случаях это затягивалось на пять или десять

минут, и человек оставался неподвижным, пока не находил выхода из такого немыслимого положения.

Давид: Было ли для вас важно, чтобы я не помнил ничего из того, что случилось со мной в этом состоянии?

Нет. Для меня это не было важно.

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

Рон: Можно ли считать разрывом, если я рассчитываю услышать что-нибудь, но ничего не слышу, например, когда Милтон Эриксон бормочет, или чей-нибудь голос снижается до того, что уже ничего 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 описывали не подействует как разрыв на людей с изошренным слухом. Но это подействует на не очень изошренных людей, которые слушают вас в этот момент.

Например, вы заметили, как этот ведущий...? (ведущий телевизион. передачи, - прим. перев.)

Ну вот, вы засмеялись в различное время, и это прекрасно 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 бы вы почувствовали это ожидание конца...

Вот вам пример разрыва.

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

Нет. Это был случай кинестетической неопределенности. Это другой вид разрыва. Я протягиваю руку и в самом деле обмениваюсь с другим человеком рукопожатием, так что через некоторое время вы должны разжать руки. Но я не отпускаю руку, или, как это делал Милтон Эриксон, отпускаю ее, но неопределенно, чтобы человек не знал в точности, когда, в какой момент будет последнее прикосновение, в таком случае он испытывает ощущение задержки, если не получает дальнейшей программы. Если вы читали, как Эриксон об этом рассказывал, он высвободил свою руку, меняя характер прикосновений так, что эта женщина не была уверена, когда он в действительности прервал рукопожатие. Перед

тем, как совсем отпустить ее руку, Эриксон сделал еще одно: он слегка подтолкнул вверх ее запястье, что привело к каталепсии. Это тоже закономерность, как если вы берете кого-нибудь за руку и покачиваете ее до тех пор пока мускулы партнера не берут на себя ваши действия, 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 ее освоить. И все же она не защищена от некоторых манипуляций. Если вы последовательно излагаете некоторый материал, и вдруг... (Лектор 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 выключится один канал, в данном случае слуховой, то, как видите, она просто падает вперед со стула. Стратегия проверки соответствий, которой она пользуется слушая и наблюдая чью-нибудь коммуникацию, требует, чтобы движения губ сопровождалось каким-нибудь звуком, что и дает ей возможность проверять соответствие. Если нет звука, то это разрывает ее программу.

Если вы знакомы с тем видом информации, который мы называем "стратегиями" (см книгу "Нейролингвистическое программирование" т. 1), то вам доступен подлинно каждый метод разрыва шаблонов. Когда вы разрываете ключевую стратегию какого-нибудь человека, вы получаете глубокий разрыв. Такие разрывы держатся прочно.

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

Да, или можно использовать номер телефона. Семь, восемь, два, четыре... три, шесть, семь. Какой стратегией пользуется человек, можно узнать по его реакциям. Если он применяет для запоминания номера 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 на каждый ваш определенный ход возникает определенная реакция. Затем вы можете прервать этот шаблон и получить от этого преимущество.

Моя жена Джуди хорошо умеет фехтовать на саблях. 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 движения, а потом прерывает его. Ее противник уже успевает 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 Бьер 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 хороший удар. Он просто поворачивается и снова занимает позицию - он вращает ручку своей ракетки, отходя назад для следующей подачи. Он не теряет зря энергии и 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, а вы сможете его разбить.

Закон разрыва шаблонов имеет много применений. Эту реакцию называют "все неожиданное". И пока человек "задержан" тем, что вы сделали что-то 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 - что нечто как будто должно произойти, - и это произойдет. Когда вы сможете провести этот маневр с полной согласованностью всего вашего самовыражения, вы должны научиться чувствовать реакцию. Вам нужна обратная связь. Ни одно из применяемых нами сообщений не будет работать всегда. Их надо всегда уточнять в соответствии с получаемой обратной связью.

ТЕХНИКА ПЕРЕГРУЗКИ

Около двадцати пяти лет назад Джорж 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 одновременно. За пределами этого числа он испытывает перегрузку и делает 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 ее запомнить, и вы начнете ошибаться. Каждое число - это "кусок" информации Но если вы - или я - разобьем эти девять цифр на три группы, по три числа в каждой, то вам легче будет запомнить все девять чисел. Группируя информацию в большие куски, можно удержать в области сознательного внимания те 7-2 кусков. Вы можете сознательно держать в поле внимания, семь листьев, семь веток, семь сучьев, семь деревьев или семь лесов. Как много вы делите информацию.

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

Приведу пример ситуации, возникшей на другом семинаре. Я спросил, владеет ли кто-нибудь способом легко запоминать имена. Это умела одна женщина по имени Карла, и я попросил ее подойти. В зале, среди аудитории сидела Энн Тичворд, и я сказал Карле: "Знаете ли вы эту женщину?" - показав на Энн "Нет" - ответила Карла. Когда Карлу с кем-нибудь познакомили, у нее расширились зрачки, и она внутренне отпечатывала имя этого человека у него на лбу. Каждый раз, когда она видела его снова, у нее немного расширились зрачки и она видела у человека на лбу его имя. Поскольку я знал, как она это делает, я знал, в каком месте последовательности ее переживаний она не сможет сознательно представить какой-либо добавочный сигнал, это произойдет, когда ее внимание будет направлено внутрь, и когда все 7-2 кусков

информации, доступные ее вниманию, будут заняты изображением имени человека у него на лбу.

Я сказал Карле: "Посмотрите на эту женщину. Ее зовут Энн..." Здесь я остановился, увидел, что у нее расширились зрачки, а затем прибавил: "Тичворд", она услышала Энн и зрительно записала это имя у Энн на лбу. Затем я спросил у нее: "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 называли". Когда ваше ощущение времени и ваш сенсорный опыт достаточно изошрены, вы знаете, когда внимание человека направлено внутрь, и вы можете ввести в него все, что вам угодно. Когда человек направил внимание внутрь, он отреагирует на ваши указания так, как вы этого хотите, поскольку вы обходите его сознание, он не в состоянии выбирать эти ощущения или защищаться от них.

Дальше я сказал: "Ее зовут Энн Тичворд", и Карла ответила: "Да, да! Теперь я 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 сосредоточиться 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 встаньте вот здесь.

Хорошо. Теперь закройте пожалуйста глаза. Теперь я попрошу вас вслух отсчитывать 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 находитесь во вполне надежных руках".

Когда я это делаю, я создаю перегрузку, заняв все его системы представлений. 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 также, сказать: "Теперь медленно поворачивайтесь вокруг своей оси". Но, когда я поворачиваю его руками за плечи, я получаю в избытке осязательную обратную связь об изменении его состояния и о том, в какое состояние 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 зрительным представлением и произнесением чисел, и в то же время дезориентирован кинестетически, я могу сформулировать указания, и эти указания пройдут прямо мимо его сознания в подсознание. Если что-нибудь из сказанного мною отвлечет его от выполнения своей задачи, я сразу же об этом узнаю, потому что он считает вслух. Если он перестанет считать, я узнаю одно из двух: либо он погрузился в глубокий транс, либо избавился от дезориентации и слушает сознательно указания, которые я пытаюсь ввести в его подсознание. Тогда я настаиваю, чтобы он продолжал считать, или, если он уже в глубоком транс, 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, точно следуя указаниям, и, конечно, не понимая смысла того, что я делал. Лишь через несколько лет я понял, на чем этот метод основан, и тогда смог его обобщить, применяя различные 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 любую сложную задачу, чтобы занять и отвлечь его (внимание) сознание. Затем вы делаете вполне прямое, непосредственное и легко исполнимое внушение, например: "Если в какой-то момент вам покажется, что проще погрузиться в глубокий транс, тогда сделайте это с удовольствием, отдавая себе отчет, что вы находитесь в полной безопасности...".

Вот еще один вариант: Я беру Джека 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 проверить правильно ли я называю пальцы, 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". (Гипнотизер касается мизинца).

Каждый раз, когда я ошибаюсь, партнер делает тоже, что он 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 этот процесс, я буду совершать все больше таких "ошибок". Скоро партнер 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, я начну вводить дополнительные указания о нужных мне конкретных наблюдаемых реакциях, свидетельствующих о переходе в транс.

Я посылаю человеку одновременно сигналы 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 по существу, 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 указания такого рода: "С каждым числом вы погружаетесь все глубже". Все это способы манипулировать человеком, перегружая его входные каналы, и тем самым ослаблять 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 сделал. В этом случае для перегрузки партнера используются 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 этот метод 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 в другое. Описания людей, с которыми мы раньше делали двойное наведение, превосходно совпали с описаниями Карлоса, - ощущение расколотого посередине тела и т. д.

Из описания в книге можно понять, что Карлос представляет собой то, что мы называем "производным кино". Он применяет образы и слова, обращая внимание главным образом на ощущения, которые из них проистекают. У такого человека двойной слуховой канал на 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 представляются в двух половинах тела, различие между такими кинестетическими представлениями наиболее отчетливо выражено вдоль средней линии тела, что и приводит к переживанию расщепления или разделения.

Разрыв шаблонов, рычажное наведение и перегрузка имеют между собой то общее, что все они позволяют вбить свой клин в начатый процесс переживания. Вы применяете эти методы, чтобы сломить состояние сознания, с которым человек к вам приходит, и заменить его более пластичным состоянием. Как только вы построили перегрузку, разрыв шаблонов 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 изменений, которые вы хотите провести.

СИЛА ЛИЧНОСТИ

Другой метод наведения - это попросту прямая сила личности. Вы просто говорите другому 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 при том, одновременно, и все другие приемы (несловесное отражение и т. д.). Если вы указываете человеку перейти в транс, и все ваше поведение со стопроцентной убедительностью говорит, что он перейдет в транс, то он перейдет. Чтобы этот маневр удался, вы должны быть очень убедительны, если вы убедительны в ваших желаниях, вы добьетесь нужной реакции.

Для большей эффективности вы можете добавить дополнительные маневры. Если человек отвечает: "Я хотел бы, но не могу", вы говорите: "Конечно, вы не можете. Я жду его". Таким образом вы отклоняете сознательную реакцию, ожидая появления кого-то 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 это ему 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 действовать дальше, или попробовать что-нибудь другое.

Если у вас есть какие-то личные колебания, или то, что вы хотите делать, выходит у вас неубедительно, можно придать себе убедительности, пользуясь языковым приемом под названием "цитирование". Вы можете сказать: "Я расскажу вам, как последний раз ездил в Финикс, чтобы увидеть Милтона Эриксона". "Я вошел в кабинет Милтона, и он 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: 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. Если нет, и если вам не хочется продолжать до тех пор, пока вы не добьетесь успеха, вы

можете отказаться от этого. "Вот, что мне сказал Милтон: конечно, я сам этого делать не стал бы".

Прием цитирования представляет собой очень хороший способ попробовать новое поведение, в котором вы еще не уверены. Вы можете узнать, как бы все это выглядело, если бы вы умели это делать: для этого вы в самом деле это делаете, изображая, что это делает кто-то другой.

ПЕРЕКРЫВАНИЕ РЕАЛЬНОСТЕЙ

Другая процедура наведения называется - "перекрывание реальностей". Мне кажется, простейший способ объяснить, что такое перекрывание реальностей, это рассказать вам о том, как я вел однажды семинар в штате Мичиган. Я находился тогда в гостинице Вебера, и говорил с группой людей о метафорах. Когда я говорил им о метафоре, это напомнило мне историю, которую мне рассказывал Милтон Эриксон, о том, как он однажды вел группу в Чикагском университете, где было много народу и они сидели вокруг него точно так же как здесь, в виде полукруга, а он был перед ними. И вот, когда он сидел так и говорил с этой группой людей с Чикагского университета, ему показалось, что лучше всего рассказать им историю, слышанную им от отца, о его дедушке, приехавшем из Швеции. Его дедушка Свем имел в Швеции молочную ферму, и он убедился, что коровы лучше всего успокаивались, когда он рассказывал им спокойным и утешительным голосом что-нибудь, что было у них 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 Свеме, говорящем что-то своим коровам, или об Эриксоне, говорящем с группой в Чикаго или об отце Эриксона, рассказывающем ему какую-то 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. Предложим ко мне приходит женщина и говорит: "У меня возникла проблема 1". Я предлагаю ей посмотреть в окно, на секвойи, заметить, как ветер качает верхушки этих деревьев, и начинаю ей рассказывать историю о молодой женщине, которая когда-то пришла ко мне, и сидела на том же стуле, и смотрела... внимательно... на те же верхушки деревьев... и, конечно, их качал такой же ветер... туда-сюда... 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 кого-то навестить... кого-то, с кем ей было особенно хорошо...

Я только что инкорпорировал в перекрывание реальностей я перегружал сознание этой женщины, ее способность следить, на каком уровне реальности я действую в данный момент. В итоге получается замешательство, но обычно гораздо более слабое замешательство, чем в случае сенсорной перегрузки. Один из способов усилить этот эффект - инкорпорирование в рассказываемую историю элементов сиюминутной реальности. Секвойи существуют в нынешней реальности точно так же, как и в моей истории, и когда я говорю о секвойях, легко связать две эти реальности переходя от одной к другой. Скоро партнер перестает различать, о какой реальности я говорю.

В каждую из этих реальностей я могу инкорпорировать процессуальную инструкцию, ведущую к изменениям поведения: "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, что знала она... и изменения, бывающие после таких снов... должны благотворно проявляться в ее будущем поведении. И когда я видел ее спящей, я вспомнил кое-что, случившееся однажды, когда я посетил моего старого друга в Финиксе, штат Аризона".

Здесь я делаю две вещи: перекрываю реальности таким образом, чтобы невозможно было за ними уследить, и делаю указание о том, что должна делать пациентка в течение моего дальнейшего рассказа, а именно, увидев сои, который благотворно изменит ее поведение, и т. д.

Если в кабинете окажется еще кто-нибудь другой, я имею все нужное для прямого наведения. Я посмотрю на этого другого человека и скажу: "И Милтон Эриксон посмотрел на меня и вдруг он сказал: "Спите... так долго, сколько вам надо, чтобы... получить

удовольствие... совершенно изменив поведение... это вас удивит и обрадует... и вы узнаете о том, что изменилось... как только заметите это в своем поведении... где-то в ближайшие 24 часа... потому что это всегда чудесно... когда вас удивляет ваше подсознание..." и вот Милтон сказал тогда этому человеку, что он может, 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 и обновления... вернуться медленно и постепенно... на уровень реальности, привычный для него, чтобы научиться важным вещам".

Во всем этом я предполагаю несколько очень важных вещей:

1. силу личности: я убежден в том, что я делаю.
2. раппорт: я достаточно хорошо подстроился к человеку, чтобы он доверял мне, как исполнителю требуемой перемены.

Когда вы этого добились, вы всегда можете инкорпорировать прямое указание, вызывающее гипнотическую реакцию, например, глубокий транс. Перекрывание реальностей дает вам возможность построить раппорт и оценить полученные реакции. Перекрывающая реальность создает не столь сильную перегрузку, как другие виды замешательства и другие виды перегрузки. И поскольку в рассказываемой истории может произойти все, что угодно, вы находит случай инкорпорировать в нее все наведение и последующую утилизацию. Конечно, чтобы сделать все это легко и изящно, вам потребуется больше времени, чем я на это затратил сейчас.

Перекрывание реальности может иметь различные функции. Оно не только предоставляет мне случай инкорпорировать в истории нечто такое, что могло бы вызвать сопротивление создания, оно может также послужить для меня механизмом запуска соответствующего поведения, посредством изменения интонации голос и т. для наведения транса. Когда я говорю об Эриксона, я 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 поведение Милтона Эриксона.

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 перекрывающихся реальностей, в который можно было бы

инкорпорировать 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 окончательном общем результате, к которому вы хотите прийти. И при этом вы составите ваши истории настолько открытыми, чтобы в них можно было инкорпорировать любую возможную реакцию. Если вы не получите желательных реакций, вы всегда должны иметь возможность перейти в другую реальность.

Перекрывающиеся реальности предоставляют вам широкие возможности для работы. В рамках этого метода можно найти место для всех остальных методов и приемов, которым мы вас учим.

Упражнение 6

Я только что продемонстрировал еще пять методов наведения: 1) рычажное наведение, 2) разрыв шаблонов, 3) перегрузка сенсорных каналов, 4) силу воздействия личности, 5) перекрытие реальностей. Через некоторое время я предложу вам разбиться на небольшие группы и испытать эти методы друг на друге. Советую вам выбрать для себя что-нибудь новое. То, что вы уже знаете, вы знаете. Кто-то из проходящих к нам на семинар заново учится тому, что уже умеет.

Советую вам выбрать метод наведения, совершенно 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 по три человека. Член группы А выберет новый для него метод наведения, и применит его, чтобы вызвать транс у Б. Третий человек В, будет наблюдать реакции, замечая, что происходит с Б, что указывает на изменение его состояния. Это будут изменения в расширении зрачков, цвете кожи, дыхании, мышечном тоне и т. д. Задача В.- обнаружить эти изменения.

Я попрошу А, после наведения транса прибавить четыре следующих шага: 1) установить какой-нибудь 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 указания... что вы достигли точки, где хотели бы остановиться... простым кивком головы... или подняв правую руку или левую... на несколько дюймов от бедра..."

2) когда Б этого достигнет, предложите ему некоторый весьма общий набор учебных инструкций: "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 позволит вам снова с удовольствием увидеть... и услышать, и снова почувствовать... радость... этого забытого переживания... содержащего некоторые из ваших лучших переживаний."

Или же вы можете сказать: "Я хотел бы, чтобы ваше подсознание подарило вам образ, или чувство или звук... то, что вы с особенным удовольствием сделали бы для себя... в виде опыта... через несколько дней... как способ подготовиться к тому, чему вы учитесь на этом семинаре."

Содержание безразлично. Избегайте содержания. Давайте общие указания, заставляющие партнера что-нибудь сделать в состоянии транса, и испытать от этого переживание, несомненно свидетельствующее о том, что он был в новом состоянии сознания. У некоторых из вас могут быть особые переживания, пожелания о том, что вы хотели бы сделать в состоянии транса. Вы можете сказать об этом заранее членам вашей группы.

Формулируя общие учебные инструкции, можно прибавлять нечто в таком роде: "И с каждым вдохом и выдохом вы продолжаете... погружаться глубже... или останавливаетесь на самом глубоком уровне транса... соответствующем вашим возможностям и вашим целям". Не включайте никакого определенного содержания, пусть партнер сам выберет содержание. Дайте ему лишь общие указания сделать выбор и извлечь урок.

3) какие бы вы ни делали общие указания, прибавьте к ним какое-нибудь высказывание, обеспечивающее вам обратную связь. "И когда ваше подсознание полностью выдаст вам это переживание, дайте об этом знать, позволив вашей руке или обеим рукам подняться искренними, бессознательными движениями, или внезапно раскрыв глаза с чувством свежести и удовольствия от того, что вы все сделали как нужно". Таким образом, вы встраиваете

сигнал, с помощью которого партнер может сообщить вам, когда он окончит свою небольшую работу в измененном состоянии.

4) получив сигнал, вы должны дать возможность партнеру выйти из состояния 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 партнеру, 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 к процессу обучения.

В виде альтернативы вы можете поднять руку (его), которая будет в каталепсии, и сказать: "И ваше подсознание позволит вашей руке опуститься, но не скорее, чем вы вернетесь обратно в данную конкретную действительность, принеся с собой чувство освежения и обновления этим переживанием". Или еще: "Когда я дотронусь до вашего плеча, вы испытываете внутренний 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 вспомнили, когда будете проходить шаг за шагом: наводить транс, делать общие учебные указания, а затем возвращать партнера обратно. Итак, приступайте.

* * *

ИНКОРПОРАЦИЯ (ВКЛЮЧЕНИЕ) И РАБОТА С АБРЕАКЦИЕЙ

Если происходит что-то значительное в сознании клиента (например неожиданная сильная реакция с его стороны), или извне (например сильный неожиданный звук или кто-то проходил стул, на котором сидит клиент), - делать вид, что ничего не случилось - самый неудачный выход из положения. В результате вы теряете доверие клиента и выходите из раппорта с ним, - а между тем

клиент должен быть уверен, что вы способны заметить любое его переживание. Когда происходит что-либо под должны немедленно инкорпорировать случившееся, т. е. связать, объединить случившееся с тем, что вы говорили до этого, это в последующую вербализацию.

Можно, например, звук отдаленной беседы ассоциировать с жужжанием пчел. Можно инкорпорировать звучание голосов с последующей фразы: "Звук отдаленной беседы в комнате может быть напоминает вам приятный теплый день... Слушая, как жужжат пчелы, вы лежите в прохладной траве и чувствуете теплоту солнца на своем лице..." Если внимательно наблюдая за клиентом вы увидите, что он боится пчел, следует немедленно инкорпорировать его реакцию: "Но вы прекрасно знаете, здесь нет, и в настоящий момент вы просто сидите в комнате удобном кресле..." Вы извлекаете клиента из опасной для него ситуации и переориентируете его в настоящее время и место.

Никогда нельзя заранее знать, как подействует на клиента та или иная метафора, примененная вами. Что-то вдруг может повлечь за собой фобию или какую-то другую травматическую реакцию. Для того, чтобы узнать, правилен ли примененный вами способ внушения, вы должны использовать обратную связь.

Сначала следует просто констатировать происходящее, а затем связать это с той реакцией, которую вы хотите получить: "...Иногда, когда вы переходите в измененное состояние сознания, ваше тело начинает непроизвольно вздрагивать, - так, как будто вы очень устали и начинаете засыпать и ваше тело слегка подергивается, прежде, чем расслабиться полностью. Это значит всего-лишь, что вы как раз начинаете переходить в действительно глубокое измененное состояние сознания".

Вы видите, что в человеческих переживаниях нет ничего, что обязательно предполагало бы какой-нибудь определенный смысл, вы сами можете, придать переживанию тот смысл, который согласуется с вашими намерениями.

Каждый, действующий в качестве гипнотизера, должен знать, что делать в случаях возникновения абреакций - интенсивных негативных реакций, появляющихся у некоторых при вхождении в транс. Одно из бессознательных побуждений, заставляющих людей специализироваться в каком-нибудь одном состоянии сознания и по возможности избегать других, объясняется тем, что к системе

представлений, вытесненной из сознания, относится большое число неприятных или несовместимых переживаний.

Если вы специализируетесь в некоторых определенных состояниях сознания, единственно возможный способ защититься, отгородить себя от невыносимых для вас переживаний - отнести их к системе представлений, лежащих вне сознания. Таким образом вы получаете хотя бы временное облегчение на сознательном уровне. Подсознание удерживает материал, потенциально угрожающий утопить 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".

В терминах анализа взаимодействия это называется "материалом для пересмотра". В истории традиционного гипноза факт повторного переживания болезненных невыносимых воспоминаний наблюдался столь часто, что получил специальное название, обозначение - "абреакция". С моей точки зрения, абреакция - просто наиболее естественная реакция на внезапное вскрытие системы представлений, содержащий 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 тот час 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 я. Сначала вы подстраиваетесь. Вы говорите, "Вы испытываете ощущения неудобства, стеснения, ощущения эти весьма неприятны для вас". В ходе подстройки вы замечаете реакцию клиента. Он не будет сопротивляться вам, т. к. 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 очень огорчает вас... Но если

вы уж 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 отважившиеся на подобные переживания... Это даже приятно - иметь неприятные воспоминания... если они вполне реализованы... так, что вы вполне благополучно пережили все эти неприятности, и составили солидную базу переживаний, с помощью которых вы можете развить в себе более успешное поведение в настоящем".

Итак, после подстройки я делаю то, что называю "переработкой содержания". Все, что я сейчас говорил, изменило смысл 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 увидели себя в том своем возрасте, и почувствовали интерес, любопытство к тому, что тогда произошло... ваш слух, ваше зрение снова воспринимает пережитое тогда, и вы чувствуете себя уютно и удобно, зная, что вы уже пережили все это". Таким образом создается диссоциация с неприятными ощущениями, 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 упражнения, очень быстро ощутил нечто подобное. Глаза его быстро забегали, голова стала двигаться взад и вперед, рука зашевелилась, я увидел, что челюсти его крепко сжались. Я полностью растерялся. Я не знал, что это неприятные переживания, 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 о области челюстей" и "движение головы взад и вперед" - это описания основанные на 86 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. Галлюцинация, без сомнения, вещь полезная, т. к. является важной частью любого искусства. Однако, необходимо, чтобы вы ясно представляли себе различие между использованием описаний, основанных на сенсорных переживаниях, впечатлениях, и галлюцинациями.

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

Вы можете, например, сказать нечто вроде: "Какое это было сильное переживание - вас это даже несколько 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 увлажненности 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 над тем, что же это такое на самом деле, вы навязываете свои собственные предубеждения и систему ценностей. Не пытайтесь проникнуть в конкретное содержание, примечайте простые, очевидные факты: "И по мере того, как слезы стекают по вашим щекам, вы испытываете еще большее чувство уюта и безопасности, сознаете, что вы 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 очень 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.

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

Вы заметили, что используя выражение "рука, отделенная от тела". вы вызвали сильную отчетливую реакцию. Используя принцип инкорпорации, что следует делать дальше? Вы сразу 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 общей категории "огорчений, расстройств".

Если вы не чувствуете себя достаточно уверенно, чтобы сделать подобное предположение, держитесь утверждений самого общего характера: "Сейчас вы прореагировали на это. В данной ситуации вы могли бы реагировать 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 очень сильная реакция". Такая подстройка всегда достаточна 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)... воспоминание о том, как неприятны... были некоторые из ваших бывших переживаний".

Такой метод называется "переработкой содержания" (Смотри книгу "Переработка" - букв. "повторное вложение" - Прим. перев.) Вы воспринимаете реакцию и вкладываете ее в более широкий контекст, в котором и реакция и само переживание становятся положительными, на котором в дальнейшем могут быть построены другие реакции. Вы воспринимаете в абсолютном виде. Оно таково каково оно есть - и не следует вмешиваться, исказить его. Следует "вложить" его в такие рамки, которые позволят 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 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 появились на уровне сознания, были бы слишком мучительными, непереносимыми. Я хочу, чтобы ваше сознание продолжило выполнять эту свою функцию также, 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, действенным способом: ведь так

называемые негативные переживания вашего прошлого часто образуют основу для широких возможностей и настоящим - если слышать, видеть и чувствовать эти переживания по-новому".

Действуя таким образом, вы достигнете необходимого положительного раппорта с подсознанием клиента, т. к. вы подтверждаете своими действиями одну из важнейших функций подсознания - защиту - и требуете, чтоб оно продолжало выполнять эту функцию, пока вы работаете с ним. Вы должны будете также 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 абреакции не означает, что вы действуете неправильно. Напротив, как я только что сказал, абреакция дает возможность выйти на мощные положительные переживания в самом начале наведения транса. Многие люди считают, что с изменениями состояний связаны мучительные ощущения. Когда два человека зацепляют якоря друг друга, они сопротивляются изменению, потому что боятся мучительных ощущений. Но это не значит, что им не нравится. Если провести четкую границу между изменениями и мучительным переживанием, клиент может 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 "умственное дзюдо", с той лишь разницей, что приемы настоящего дзюдо используются против других, - вы же описываете приемы, помогающие другим.

Да, разумеется, Стэн, не могли бы вы сложить руки над головой? Так, а теперь толкните левую руку правой. Ширли, не могли бы 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, они нажали так же и с левой! 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 по-другому, 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.

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 партнера, - он лишь воспринимает усилия с его стороны и использует их, изменяя его траекторию так, чтобы усилие продолжалось в любом желательном для него направлении. То, что я только что попросил вас сделать, - очень тонкая кинестетическая метафора, отображающая разницу, между некоторыми традиционными формами гипноза, использующим прямые, непосредственные команды - и теми методами запечатления, которые мы вам преподаем.

Мужчина: Если вы замечаете, что происходит абреакция, просите ли вы при этом раскрыть содержание его (клиента) переживания?

Нет. Выяснение содержания - есть традиционный психотерапевтический метод. Я не нуждаюсь в содержании, поэтому не выясняю его. Это мешает мне. Но каждый человек нуждается в обратной связи, а также в системе ценностей, указывающей, что правильно, и 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 все. 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 - т. е. я знаю, что Эриксон владел всеми возможными методами. Если вы способны осуществлять чистый процесс, работать, не прибегая к содержанию переживания, вы тем самым знаете, как работать с содержанием. Это позволяет вам выбирать в процессе гипноза любые необходимые методы.

Сегодня вы выполнили 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 узнаете 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 методов, способов достижения различных результатов. Договаривайтесь, уславливайтесь об этом с друзьями и коллегами, либо используйте свою частную практику для того, чтобы самим отчасти попрактиковаться: систематически переходить от одного метода к другому, стремясь к одной и той же цели. Овладев всеми десятью методами наведения трансa, вы всегда достигнете желаемого результата. Используя мета-стратегию "высокого качества", 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 то в этом случае, вы перейдете еще к одному методу наведения. Ваш клиент будет ощущать при этом, как вы постепенно и 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.

Напутствие

Мы попытались сегодня привлечь ваше внимание с тем, чтобы показать, что каждый из вас несет в 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 в деле 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 способов.

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 выбранной технике обучения, является понимание того, что ваше подсознание и 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 ночью вы отправитесь спать. Все время, пока человек спит или находится в полусне, дремоте, в нем происходят 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-нибудь 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 нами сознательно, и в тех, которые прошла мимо вашего сознания, - подсознание хранит все ваши впечатления в некой 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 в данной, конкретной обстановке, и сможете делать вещи, которым учились здесь, даже не сознавая этого.

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

УТИЛИЗАЦИЯ (ИСПОЛЬЗОВАНИЕ)

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

Основное полезное свойство измененного состояния сознания состоит в том, что вам уже не приходится бороться с системой ценностей клиента. Подсознание, если так, можно выразиться, готово сделать все что угодно, если оно организовано и проинструктировано надлежащим образом. Сознание же напротив, постоянно вырабатывает предварительные суждения о том, что возможно, и что невозможно, вместо того, чтобы непосредственно стараться 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 в ваш 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 вас часть личности, с которой мы устанавливаем коммуникацию - ее сознание. Единственный способ не бороться с личностью клиента, или, что то же самое, не испытывать "сопротивление" - это просто оставить сознание без внимания, обращаться непосредственно к "боссу" (т. е. 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 когнибудь 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: "научить чему-либо", "теперь изменись, стань другим". Мы называем такие инструкции "процессуальными", так как подобные требования весьма точно определяют процесс, который должен произойти в личности, (например изменение, решение проблем), но весьма неопределенны во всем, что касается конкретного содержания. Остается неясным, что должно происходить, но точно определяется, как 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 какие переживания следует обратить внимание, когда в точности использовать эти переживания, и для чего 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 полный набор процессуальных инструкций, свободных от конкретного содержания можно сформулировать и без этого. Если клиент обращается к вам за помощью в решении какой-то 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 бы могла помочь вам в настоящем справиться с вашими проблемами". Вы не определяете точно, какая именно способность должна 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 за проблема!

Другое важное преимущество состоит в том, что процессуальные инструкции весьма активно привлекают внимание слушателя, потому что слушатель наполняет их тем самым

содержанием, которое вы опускаете. Третье преимущество процессуальных инструкций состоит в том, что полностью сохраняется целостность личности клиента, вы никак не сможете нечаянно внести неприемлемое для клиента содержание именно потому, что вообще не вводите конкретного содержания.

Те из вас кто знаком с мета-моделью легко поймут, что гипноз с помощью словесных шаблонов, включающих в себя процессуальные инструкции, есть процесс, обратной Мета-Модели. С помощью Мета-Модели точно определяется содержание переживания: если клиент входит ко мне и говорит: "Я боюсь", мой ответ, согласно с предписанием Мета-Модели, должен быть таков: "Чего и как 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 неопределенности: я, так сказать, изымаю куски, несущие содержание, из всей вербализации, с тем, чтобы предоставить клиенту максимально благоприятную возможность заполнить эту пустоту 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 своему 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 захотите изучить специфические словесные шаблоны, применяемые в процессуальных инструкциях, их можно найти в приложении Н.

Один из типов словесных шаблонов "пресуппозиция", "предварительное предположение", настолько важен, что я хотел бы упомянуть о нем. Джейн, могу я попросить вас 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 приступить к наведению?

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 транса вы предпочитаете? - словесный или несловесный?" - это не имеет отношения к тому, что сказала Джейн. Тем самым она уже находится накануне перехода к состоянию транса, она уже готова к этому переходу. "Предпочитаете ли вы, чтобы я сразу приступил к наведению транса, или вам хотелось бы, чтобы я попросил кого-нибудь описать, что я делал прежде, чем начать наведение?" - опять же налицо предварительное предположение о том, что она вот-вот перейдет в состояние транса, вопрос лишь 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 ли я приступлю к наведению или после того, как закончу объяснение. Но так или иначе, все предоставленные мною альтернативы подразумевали один и тот же желательный для меня результат, 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 была уже в измененном состоянии, когда подошла сюда и села.

При формулировке процессуальных инструкций используется множество слов типа "понимание", "способность", "любопытство". Мы называем такой способ выражаться "номинализацией", "обобщенным обозначением". В действительности это процессуальные выражения, используемые в качестве имен существительных. Если вы скажете: "Вы приобретете понимание..." вместо того, чтобы сказать". "Вы поймете..." выяснится, что при этом теряется основная часть, значительная часть информации. Вы поймете, что? Когда кто-нибудь разговаривая с вами применяет

номинализацию, это заставляет вас обратиться к самим себе в поисках приемлемого осмысления сказанного. Если клиент говорит вам: "Я чувствую неудовлетворенность", вы можете превратить слово "неудовлетворенность" 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 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 осмысления 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 факт, что для собеседника естественно именно такое поведение. Я формулирую выражения изобилующие номинализациями, у меня нет никаких предположений относительно смысла таких номинализаций, но мой клиент заполняет их содержанием, наиболее естественным для него самого (более подробно об этом см. в Приложении).

Женщина: Формулируя процессуальные инструкции, вы несколько раз употребили выражение: "Так оно должно и 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 какое-либо другое изменение, свидетельствующее, что идет внутренняя переработка материала, я говорю: "Так оно и должно быть", "все правильно", т. е. даю клиенту инструкцию еще больше активизировать этот процесс.

Это позволяет осуществлять подстройку к любому переживанию, позволяет усиливать реакции клиента, не описывая ее специально.

Теперь развлечемся немного. Энн позвольте мне попросить вас кое-что сделать. Закройте глаза. Прежде всего я хочу, чтобы вы представили себе ясный, четкий, зримый 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 некоторое привычное для вас место. Продолжайте рассматривать эти двери. А крайняя слева дверь приведет вас в такое место, которое покажется вам совершенно необычным, но когда вы попадете туда, вы обнаружите, что уже бывали там прежде. Но существует и третья дверь, не правда ли? Теперь почувствуйте, что вы приближаетесь к этой третьей двери и беретесь за дверную ручку, но не открываете эту дверь.

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

Вы не достаточно внимательно осмотрели 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 дверей еще не открывали...

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 изменениями вашей личности... но вы не поймете до конца, природу это и взаимосвязи, но когда вы заметите эти детали, обратите на них самое пристальное внимание. В этом переживании будут и

некоторые другие 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 изменится. Но когда вы возвращаетесь, вы воспринимаете окружающее вас, как благоприятную возможность... как понимание... 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 подсознательном уровне... вы уже начинаете строить основание... для некоего представления. Основание, которое явится надежной структурой - ... и 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 это время... пока вы вовлечены в происходящее. Это надежное основание... послужит вам таким же базисом, ... как то основание, которое вы построили еще тогда, когда вы впервые стали 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 сознательное основание... которое позже послужило... базисом... с помощью которого вы ходите... бегаєте... стоите и сидите.

И это представление... есть начало основания... для целого ряда новых переживаний... И я знаю... что ваше подсознание способно построить новое такое основание быстро... или оно будет строить его медленно, но в любом случае оно должно построить его полностью... так, что оно не сможет исчезнуть за 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 надежду, 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 выйдете... и оставите что-нибудь в незавершенном состоянии... или же вы позволите подсознательным процессам, происходящим в вас завершиться. Или вы останетесь там, где вы находитесь... и сами... покинете все, что окружает вас... и затратите все время, необходимое... для того, 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 берегут вас. Когда вы идете по людной улице... и заняты своими мыслями... вы автоматически останавливаетесь... когда загорается красный свет... и, несмотря на то, что вы вовлечены во внутреннюю деятельность когда красный свет гаснет... вы знаете, что уже можно продолжать движение...

Вы всегда можете положиться на процессы, протекающие в подсознании... когда делается что-либо плодотворное... и полезное... если у вас есть внутреннее побуждение это делать. И на самом деле не важно почему 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 одна любопытная особенность, он был совершенно прав... и все же каждый раз... когда муха садилась ему на руку... он бессознательно вздрагивал... и муха слетела с его руки. Это

повторялось еще раз... и еще раз... и еще раз... несмотря на то, что его сознание... не следило за тем, что происходит... его подсознание действовало организовано... 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 далеко 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 потребует от вас сознательного внимания, вы сразу заметите это.

Теперь я хочу, Эни, чтобы вы затратили все необходимое вам время на то... чтобы закрепить в себе... полученные навыки и понимание... наиболее приемлемым для вас, для вашей индивидуальности способом. И на самом деле не важно... представляет ли ваше сознание все, что происходит. Важно только то, что ваше подсознание... уже сейчас начинает 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... потому, что звук моего голоса будет направлен в другую сторону, вы всегда сможете узнать, что я говорю с другими.

Вы можете использовать это время, чтобы сделать все, что посчитаете нужным... а также то, чего вы не понимаете, но что вам также 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 сводится к двум требованиям:

- 1) заставьте работать ваше подсознание.
- 2) решайте свои проблемы.

Заметьте, что обучая вас методам утилизации, мы используем лишь те приемы, которым научили вас уже раньше. Я начал с подстройки ко всему, что я видел происходило с Энн, а затем по

мере того, как ее состояние начало медленно изменяться, я стал вести ее посредством постепенного изменения моих внешних каналов. В частности я приспособливал темп моей речи к ее дыханию таким образом, что потом, когда я уже начал... замедлять темп... своей речи... она, в свою очередь, последовала за мной и замедлила свое дыхание. Я внимательно следил за всеми признаками поведения, о которых мы говорили раньше: за тоном кожи, за цветом кожи, за дыханием, за их частотой пульса, за движением век и т. д. Также несловесные признаки обеспечивали мне несловесную связь, - я знаю, как выглядят люди, погружаясь в 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 искусную биологическую машину обратной связи с Энн. Я наблюдал за цветом ее кожи, и когда цвет кожи изменился, я начал очень медленно 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, изменяя интонацию еще дальше в том же направлении, мне удалось вести ее все дальше и дальше к измененному состоянию.

Осуществляя несловесное ведение, я давал ей также и словесные инструкции - и то и другое как на сознательном уровне так и на подсознательном уровне. В частности, некоторые из вербализаций предназначались для того, чтобы с помощью обратной связи проверять, 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 в 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, как 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?

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

Если бы я сказал иначе: "Есть только одна дверь, вы можете войти в нее, и все, что вы за ней увидите, будет привычным для вас", ваше лицо отобразило 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 отреагировали на первую дверь, если бы я подсознательно уловил признаки того, что вы желаете испытать привычное для вас переживание, и позволил бы вам войти в эту дверь, причем вы ожидали бы встретить только привычные для вас вещи.

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

Моя задача заключается только в том, чтобы дать Энн ряд инструкций, которые ей помогут 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 "напрасно попыталась" открыть ее. Если я говорю: "Я попытался открыть дверь", то это совсем не то

же самое, чем если бы я сказал: "Я напрасно попытался открыть дверь". Если 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 неприятные вещи, лучший способ создать необычную обстановку состоит в том, чтобы начать с самой двери: уже дверь должна вызвать 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 не захотела сразу подняться... ведь вы думали, что она поднимается".

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. Дело в том, что реакция "сопротивления" также предсказуема, как и любая другая реакция, 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 усилить 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, например, что вы со мной, и что мои мышцы в области рта напрягаются", вы говорите в ответ: "Но вы не осознаете теплоты прикосновений 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 ваша грудь поднимается и опускается". Вот и все, что нужно сделать. Клиент начинает переходить в измененное состояние, потому что вы сосредоточили внимание его сознания на том, что 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 трех 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 постоянно сосредотачивает 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 состоянием сознания. После того, как клиент переступит 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 партнер сделал, что-либо весьма определенное, - например, испек пирожное или излечился от фобии - необходимо дать ему точные, определенные инструкции, чтобы он мог понять, как это сделать. Если вы хотите, чтобы ваш партнер испек пирожное

и при этом говорите ему: "Возьмите из холодильника все необходимые ингредиенты, смешайте их самым удовлетворительным образом..." и т. д., то вполне возможно, что вы не получите 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 определенном вопросе, т. е. войти в определенную коммуникацию. При этом ни у одного из них не возникает мысли, что собеседник не имеет возможности понять говорящего, так как не высказывает никаких указаний на этот счет. Например, в разговорах, касающихся психотерапии, часто упоминают о том, насколько важно иметь большое самоуважение, т. е. положительное внутреннее представление о самом себе, и как плохо иметь отрицательное "само - представление". 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 представляет и воспринимает все, 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 здесь 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, я полагаю вы знаете, о чем говорите. Но ваш способ выразиться не позволяет мне понять вас.

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

О нет - здесь вы не правы - ведь на самом деле я знаю, что вы имеете в виду. Я это знаю, что мне уже много раз говорили об этом. Но меня интересует сейчас не сходство между тем, как вы со мной говорили, и тем, как вам нужно было говорить для того, чтобы ваше понимание проблемы передалось мне, - это различие важно для того, чему 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 важная 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 вашего прошлого одно из неприятных воспоминаний - воспоминание о таком событии, когда вы поняли, что сделали наихудшее из всего, что могли сделать... И когда вы вспоминаете 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 вы никогда не пережили бы боль от ожога, вы совершенно не боялись бы огня".

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

Если же меня не беспокоит, как 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 поискали и нашли в себе два, три или четыре приятных воспоминания, которые, как вам кажется, 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 постройте то... чему научитесь. Теперь подождите немного... чтобы это новое понимание приобрело форму... кристаллизовалось... Может быть вы уже начинаете видеть образ... еще неясный... еще непонятный для вас... И чем дольше вы видите этот образ, тем яснее вы представляете, сколь многого вы еще не понимаете... и на подсознательном уровне вам ясно... что вы могли бы построить это понимание... 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 к 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 попыткой заставить сознание понять что-нибудь, и попыткой заставить подсознание делать что-нибудь. Наоборот, описания того типа, которые применяла Сэлли, я мог бы использовать, если бы хотел, чтобы клиент сделал что-нибудь, но это совсем не то, что я бы счел нужным сказать клиенту, если бы хотел, чтобы клиент понял что-нибудь.

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

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 ответил, стал объяснять ей, в чем собственно состоит проблема и как трудно ее решить. Она выслушала и заметила: "Я в этом ничего не понимаю. Но на твоём месте я бы уже справилась". У этой женщины не было высшего образования, но этот ее ответ послужил основой для создания одной из сложнейших вычислительных машин нашего времени.

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 - 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 полезнее самообман, чем то, что имели в виду эти люди. Я не знаю, что такое "вещи, как они есть".

Все дело в том, что некоторые слова выглядят осмысленно, но в действительности таковыми не являются. Номинализации всегда выглядят осмысленно, но на самом деле не значат ничего. Если вы хотите, чтобы чье-либо подсознание сделало что-нибудь, номинализации - это как раз то, что вам нужно, чтобы успешно достичь своей цели. Теперь позвольте мне обобщенно сформулировать метод процессуальных инструкций, для того, чтобы вы могли не только копировать инструкции предложенного нами типа, но и создавать 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 то, что тогда произошло, чтобы научиться чему-то новому, не замеченному ранее в этом переживании.

3) пусть ваше подсознание использует такое понимание во всех соответствующих ситуациях в будущем.

Когда вы учитесь чему-либо, вам необходимо знать способ 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 предоставят клиенту достаточно времени для реакций.

"ПОРОЖДАЮЩЕЕ" ИЗМЕНЕНИЕ: ГИПНОТИЧЕСКИЙ СОН

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 не подразумевает, что вы хотите бросить курить, сбавить вес или преодолеть свои недостатки. Это было бы уже "исцеляющим" изменением. Порождающее изменение предполагает, что вы хотели бы усовершенствоваться в чем-либо, или научиться чему-то новому. Оно не мешает вам измениться в том, что вы делаете плохо, но поможет усовершенствовать то, что вы делаете уже хорошо.

Когда я был начинающим терапевтом, и ко мне зашел мой шестой или седьмой пациент, я испытал поразительное переживание. Клиент этот начал как обычно: "Я хотел бы кое в чем измениться". Я спросил: "В чем именно?" Он ответил: "Я хотел бы научиться сходить 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 сбilo 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 такая ситуация не описывается.

Не ограничивайте себя привычными, ненадежными рамками. Вы умеете что-то хорошо делать - прекрасно! Вы могли бы без особого труда делать это еще лучше, гораздо лучше. 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 избавляетесь 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 представлять себе, какого именно результата вы хотите добиться. Например, вы хотите научиться, чтобы ваш клиент выполнял действие "X", которое он уже умеет выполнять, еще 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 ответите на этот вопрос?

Женщина: Тут может помочь более развитая наблюдательность.

Мужчина: Энергия.

Будьте осторожны со словом "Энергия", применяя некоторые выражения, широко используемые в других контекстах, следует соблюдать максимальную осторожность. Энергетический кризис породил чудовищное количество гипнотических признаков экономить энергию. Если вы используете слово "энергия" в качестве метафоры, обозначающей большую внутреннюю активность, живость, это может повлечь за собой и неожиданные и неприятные последствия - не забывайте о влиянии массовой пропаганды. По всей стране по радио, телевидению людям напоминают о необходимости экономить энергию - и тем самым, призывают их быть вялыми и медлительными.

Один известный психотерапевт в качестве метафоры, способствующей развитию личности использовал выражение "внутреннее брожение". И на одном из его семинаров я обнаружил, что у нескольких 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 (перевод) смысл. И когда бы вы не употребили это 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 когда-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 "органическим 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 может 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 применял способ построения тождества, который все хорошо знают, всегда хорошо действует. Учтите, что это один из возможных способов работы с абреакцией. В случае абреакции применяется такое же 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 состояние негативное, тем успешнее он выйдет из него. "Чем больше X, тем больше У" - 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-либо лучшее", - мы применяем такое же тождество, но мы нуждаемся в чем-то, что будет порождать это новое понимание и т. п. Для этого используем сон.

Упражнение 7

Теперь я попрошу вас самих произвести "порождающие" изменения в личности партнера. Для этого разделитесь на пары, так, чтобы это заняло немного времени. Партнер В, я попрошу выбрать вас какое-то действие, которое вы умеете делать хорошо, но хотели бы делать еще 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 X... еще лучше, чем вы ожидаете... Потому что в действии X есть нечто... что вы упустили из виду... и ваше подсознание знает, как вернуться... и увидеть это снова... Вы упустили это из виду, 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 именно то определенное переживание... и 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 узнаете... но эта мысль придет к вам в голову не прежде, чем... ваша рука начнет медленно опускаться

...и коснется колена... и когда она уже 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, каким образом 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 выразался 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 искусной неопределенности, которая позволяет подсознанию реагировать наиболее естественным для него образом. "Сон", "сновидение" - естественный смысл этого слова состоит в том, что подсознание должно представить материал способом, не поддающимся контролю со стороны сознания, а затем постепенно внедрить его в что-либо более осмысленное 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, которые 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 своем первом сновидении полностью, потому что в нем будут участвовать слишком много различных факторов. Он не поймет до конца и следующее сновидение, но постепенно, с каждым новым сновидением, подсознание начнет извлекать, собирать в месте и систематизировать смысл и значение 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 беспорядочное, бессмысленное. Второе - менее беспорядочным. Третье окажется еще более осмысленным. В четвертом сновидении возникнет уже нечто определенное, но пациент не сможет ухватить эту 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.

ПЕРЕСТРОЙКА РАСПОРЯДКА

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

Вы должны уметь справиться с такой ситуацией, когда и где бы она не 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 их дочь, Джоан. Они все еще не пришли к взаимному согласию, а до прибытия следующего клиента осталось всего пара минут. В любой подобной ситуации у вас должна оставаться хотя бы 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 рядом с вами". 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 своему сознанию обеспечивать вашу безопасность и успешно решать все задачи, которые вам встретятся 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.

Я помню как однажды, когда я только начал заниматься гештальт-терапией, я продемонстрировал 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, Ирв, мы хорошо поработали сегодня и активизировали множество внутренних процессов, происходящих 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 упражнения в рамках нашего семинара, работая с партнером, находящимся в состоянии транса, и вам придется быстро заканчивать, потому что начинается следующая часть лекции, прежде всего затратьте 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 (происходит) 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.

ПОСТРОЕНИЕ ОБОБЩЕНИЙ: ГИПНОТИЧЕСКАЯ УТИЛИЗАЦИЯ

Следующий вопрос, который я хочу вам 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 его личность? 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 произнося про себя фразы типа: "ему следовало бы повисить 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 хотели?

Очевидно, что переживание 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 обобщения, такого рода "У меня получится 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 (примере) 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 кажется вашему партнеру полезным для него. Я делаю не так. Я полагаю, что, если клиент захотел сделать лучший выбор, то он обязательно этому научится, и этого 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 встречаться с людьми, ставшими жертвой такого заблуждения. Когда я занимался частной практикой, более половины пациентов обращались ко мне, потому что были фрустрированы 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 оттого, что они мучаются. Выйдя от психотерапевта, они мучаются еще и от этого: они 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 клиентам, 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 хнычут, и жалуются - мне не кажется, что они счастливы.

Если вы в качестве клинициста, не справляетесь со своими собственными 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 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 бы немедленно исключил 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 поддержать, "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 на самом деле поразительно - изобретение вакцинации. Тот факт, что человеку можно привить вакцину против полиомелита, 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 еще более 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 чтобы 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 понимание. 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, придя 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 ответил: "Нет, я не должен об этом знать". Это их буквально ошеломяло - ведь они потратили пять лет и заплатили 50 000 долларов за то, что их фрустрировали, 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 различными 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, 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 сказал: "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 собралась идти в магазин, 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 к телефону. 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 любопытно. Так одного переживания, связанного с 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 ее 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 новое, вы уже можете 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-нибудь 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. Я говорю им, что умножение 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, потому что говорю им, что умножение - процесс, подобный сложению". 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 связаны между собой, но не больше и не

меньше, чем сложение связано с вычитанием, делением, возведением в степень или чем-нибудь еще. Если бы она учила умножению, как совершенно новой вещи, ей не пришлось бы разрушать никаких обобщений.

Мужчина: Примером может послужить то, что мы делаем здесь. Когда я пришел сюда, оказалось, что до сих пор я ничего не знал о гипнозе. Для меня такое обучение совершенно ново, но мне не пришлось разрушать собственного 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 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, остаться 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 вести себя 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 ценным качеством.

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, занимавшихся математикой, считали колдунами - и они сами считали себя чем-то вроде волшебников. Математика воспринималась как нечто подобное черной магии или тайному вероучению. Математики обнаружили, что существуют два вида чисел. 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 сопливы 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 часть чего-то большого, что называется обратной связью. 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 страдание 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 100 человек переходят 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 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, замечайте, 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-либо вещь... Потому что в вашем прошлом, в вашей памяти... хранится переживание... в котором то, о чем вы думаете, было абсолютно 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 много вещей... радостных вещей... и важных вещей... Теперь самая важная вещь заключается в том... что ваше подсознание... начинает учиться... 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 найдете это приятное воспоминание... я хочу, чтобы вы пережили те чувства... которые испытывали тогда... Погрузитесь в

это воспоминание... Замечайте запах и звуки... и вкус всего, что происходит... Потому что, погрузившись в это воспоминание... ваше сознание наслаждается... И все, что происходит в этом воспоминании... 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 вспомнить 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 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... Та 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 знает...

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 больше не нужны...

...Давным давно... моя тетушка говорила мне... что, когда бы ни случилось что-нибудь плохое... я должен это запомнить и никогда не забывать, потому что, если я это забуду... это случится опять... Если бы я последовал ее совету... я потратил бы очень много времени, пытаюсь 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 никогда не сделаю этого снова"... вы можете возвратиться к радости... погрузиться в приятное воспоминание... и, может быть, вспомнить другое, еще более приятное воспоминание... и, может быть, вспомнить еще более приятное воспоминание... Найдите воспоминание, которое, может быть, даже приведет вас в смущение, над которым вы смеетесь или которое смеется над вами... быть может, 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.

Вспомните - 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 представить отрывок одного воспоминания... подробность другого: оно может возбудить в вас целую последовательность приятных воспоминаний...

...И когда оно это делает... вы не можете проследить за этим... но это то же самое, что вы делали в детстве каждый день... первые

четыре года жизни... и каждый день делаете до сих пор... Вы перебираете переживания и воспоминания, пытаетесь 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 сохранили эти приятные ощущения... и я хочу, чтобы вы увидели вашего мужа делающим то, что вызывает у вас неприязнь, идиосинкразию... то, что вам не нравилось раньше... 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 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 моем присутствии - они бранят их, бьют их, они заставляют их ненавидеть себя... Они забыли это особенное чувство, они думают, что говорят о более важных вещах... Это ужасное опустошение в людях...

Когда вы видите 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, не тому, что

ваше подсознание может вам выбрать одну черту поведения и сделать ее терпимой, удовлетворительной... а тому, что ваше подсознание сможет ценить 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 скармливал 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 не всякий хлеб по вкусу напоминает резину, 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 ржаного хлеба, и еще у некоторых зажаристых пирожных такого странного, причудливого вида. Да, я обнаружил, что прошло время, и мои вкусы... изменились... одно сменилось другим... и по мере того, как ваши вкусы изменяются 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 общаться... с подсознательными сторонами своей 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... Попробуйте... Не правда ли, это любопытно?.. Почему бы теперь не использовать правую ногу?.. И, под собственным контролем и управлением, возвращайтесь прямо сюда, в Большой Бальный Зал. Отлично, благодарю вас. Вы можете вернуться на свое место".

То, что я только что проделал с Линдой, можно называть поразному, 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 вызывая 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 ее 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 осуществлял переработку (повторное вложение содержания): я изменил смысл поведения ее мужа. Теперь, когда она услышит и увидит, как ее муж делает вещи, которые ей раньше не нравились, она просто будет констатировать тот факт, что ее муж - единственный человек в мире, существующий специально для нее.

Я включил в поведение 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 приходит 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 кусты эти переплелись между собой. Применяя изоморфическую метафору для наведения измененных состояний, вы рассказываете историю, однозначно взаимосвязанную с тем, что происходит, и затем либо выводите из нег 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 не могу, например, не

рассказать такую историю: я знаю человека, который был абсолютно убежден, что правильно действует в каких-то определенных ситуациях. Я, он, и еще несколько человек вместе работали над созданием одного компьютера, причем у каждого из них 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 этому поводу. Он сказал, что на этом деле собаку съел, а мы ничего не знаем и ничего не понимаем в этом. После этого он пошел, 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 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 - просто она вызывает 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 постепенно и постоянно изменяются, что это возможно.

Милтон Эриксон обычно использовал этот шаблон весьма успешно. Он вводил пациента в состояние транса и начинал рассказывать ему, как 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, существующий в рамках нашей культуры, пример того, как трудное становится легким. Даже если это на самом деле 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 стали 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 совсем другим. По мере того, как изменялись ваши возможности, вы могли приобретать новые представления. И по мере того, как изменялись ваши представления, у вас появились все новые возможности". Описание такого рода на самом деле представляют собой инструкцию сделать что-нибудь и изменить свое представление. 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 думаете о том, что значит замечать только ковер, его маленькие таинственные волокна... или сравнивать между собой нижние поверхности разных столов... вспомните, как в один прекрасный день вы научились стоять. Возможно, вы держались за чьи-нибудь пальцы или 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 изменились ваши интересы, изменился ваш способ рассматривать вещи, изменился ваш образ действий".

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 кажется, 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, 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 дыхание, 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.

ПЕРЕРАБОТКА (ПОВТОРНОЕ ВЛОЖЕНИЕ СОДЕРЖАНИЯ) В СОСТОЯНИИ ТРАНСА

Введение

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.

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 состояния ее паралича сделало для нее очевидным, что ее паралич - это истерическое качество. До сих пор - не взирая 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 только 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 еще в 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 с параличом в ногу - у вас возникнет 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 изменяемая.

Я предполагал, что паралич играет некоторую роль в ее жизни, но, вместо того, чтобы выяснить эту роль и попытаться изъять паралич полностью, я снова переместил его. Кончилось все тем, что она вышла из моего кабинета, горько оплакивая свои парализованные ноги! 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 на каждом отдельном пальце ваших рук 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" выводится из работ Фрейда. Он полагал, что все люди нуждаются в некоторых определенных вещах. В те дни выражение "нужды, необходимость" воспринималось, как формулировка, хорошо описывающая то, что происходит в сознании человека. Считалось, что если человек в чем-то нуждается, то с этим уже ничего нельзя сделать. 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 развиваться паралич руки.

Задолго до Фрейда один смысленный мальй, 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 возникло никаких проблем другого рода.

Фрейд утверждал, что, если вы излечили паралич руки, как отдельный симптом, этот симптом обязательно 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 устранить отдельный симптом, но в свое время он обязательно проявится как-либо иначе. Когда я приобрел некоторые познания в области психологии, мне захотелось, проверить подобные утверждения.

Я необычайно заинтересовался гипнозом потому, что почти все специалисты в области психологии говорили мне: "Вам не нужно обучаться гипнозу. С помощью гипноза можно устранить 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 устраняет всего лишь 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 устраните 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, пытаюсь обнаружить, что случится, если устранить симптомы. Я постарался найти нескольких добровольцев, у которых были нерешенные проблемы, загипнотизировал их и заставил симптомы переместиться куда угодно, 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 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 предназначение, что и прежние. Когда я с помощью гипноза устранял чей-либо симптом, возникая 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 не всегда. Если паралич руки был единственным способом для пациента привлечь к себе внимание после того как я гипнотизировал его и устранял 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 ограниченной! 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 принялся 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 размышления 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 придти 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 те самые моменты 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.

Например, бывают взрослые люди, которые плачут и жалуется 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 оттого, 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 невозможно 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 до этого нег дела. Если психоаналитик фрейдистского (происхождения) только скажет, что это "подавленное желание" останется у человека навсегда, я отвечу - и прекрасно, пусть остается! Если мой метод работает, меня

нисколько не беспокоит, остается ли какая-то "скрытая нужда", никогда и никак не влияющих 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 понаблюдать, 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 даете 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 5 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 и с женой пытался завязать разговор. В какой-то момент он присел рядом с ней, она открыла сумочку и достала сигарету, остановилась и посмотрела на мужа. Потом затаилась и взглянула на него опять. Он заметил, что она курит, встал, и 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 придти 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 умею справляться 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 применяю много таблеток, но если не применять 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, 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 только тогда, 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 его выполнить какую-нибудь неприятнейшую обязанность - например, вести бухгалтерские счета или что-нибудь 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.

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 побуждение к коммуникации и осуществление коммуникации.

Эту женщину привела ко мне весьма консервативно мыслящая консультант-терапевт, 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, - предположила 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: "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".

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 вами, 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 что-нибудь подобное, это действует на него, как заклинание. Разница между гипнотической коммуникацией и обыкновенной 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 обращайтесь на содержание, обращайтесь внимание только на реакции: Если вы поступите так, как я говорю, вы сможете говорить человеку все, что угодно, 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, пошевелившись. Я спросил: "Не хотели бы вы объяснить ей это как-нибудь?" - 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.

Когда я спросил: "Не хотели бы вы использовать 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 только в те моменты, когда вам нужно будет нечто сообщить. Но 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 слушается не тогда, когда это 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 делали 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 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 и медицину вообще главным образом как средство борьбы с симптомами, ваши возможности в этих дисциплинах будут весьма ограниченными. Борьба 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 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 выполняла все предписания, вплоть до того, что вывешивала на холодильнике памятные записки. 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 магазинам, 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 полгаллона (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". Она снова стала класть мороженое назад, но тут же вспомнила: "Слушай, ты же говорил, что к тебе завтра должны придти 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. 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 огорошило это замечание. Но только через много лет мне удалось заметить в нем определенный смысл. Она действительно выбросила из своей жизни нечто - саму себя. Она была отличной домохозяйкой, но в ее доме нечего было прибирать и мыть, потому что некому было напачкать. Муж ее работал семнадцать часов в день, приходил домой редко, и избегал говорить с женой 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 я 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 имеется чудовищное количество предназначений, и я хочу продемонстрировать это на примерах.

* * *

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 новые 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, не прибегая к сознанию в качестве посредника.

Метод, с помощью которого мы будем сегодня 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) Выработка подсознательных сигналов "Да" и "Нет"

Прежде чем приступить к переработке, необходимо уметь разработать сигнальную систему "Да" - "Нет", - 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, 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 неправильно. Меня не интересует такое 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 видных объектов, появляющихся и проносащихся 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 общаться... и действительно испытывать переживание... единственное переживание, которое удовлетворит его, может помочь ему... И что ему действительно необходима только одна вещь... наладить прочную связь, раппорт с подсознанием... можно, используя коммуникационный канал.

Иногда подсознание общается 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 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... удовлетворит 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 транс 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 проницательным... 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 зададите вопросы... на которые невозможно ответить подсознательно... Существуют вопросы, на которые невозможно просто ответить "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 говорю. 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 помочь ему. 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 не ясно, 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 придти 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 определили 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 другой, тот, кто гипнотизирует. Эта мысль появилась 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 совершенно 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 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 произвольно. 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 той же скоростью, с какой другая начнет подниматься... и не быстрее. Это слишком быстро - опускайте медленнее. И не раньше, чем другая рука сможет двигаться совершенно произвольно... 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 поднимется совсем... поднимется 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 это делать в совершенстве".

Гипноз это 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 возникнет 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 естественным для них способом, 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 движения, но и другие реакции. Вы можете использовать не только движения, 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, постарайтесь 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. Проходящая по залу, я видел, что многие из вас блестяще справились 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 отвечал в это время "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 неосмысленными, 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 шаблона поведения, подлежащего изменению.

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 партнера отобразить все события жизни его, породившие существующие проблемы, и выбрать из них главные важные для его дальнейшего благополучия.

Когда подсознание партнера выберет такое событие, заставьте 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 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, чтобы 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 переезжая 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 "X" или "У" - или как-нибудь еще, на ваше усмотрение.

3) Выделение положительной функции поведения.

а) Теперь мы можем приступить непосредственно к стандартной модели переработки. Сперва вы говорите нечто вроде: "Я хочу, чтобы джейсовское подсознание передало информацию о пальцевых сигналах в ту его часть, которая заставляет его делать "X". 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 "X", самое важное, самое значительное?" Этот вопрос рассчитан на ответ "да" или "нет". Если вы получите 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 "X"?". 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 начать заново, и как-нибудь по-другому.

Представьте, 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?", он ответит "Да". Если вы спросите затем: "Любите ли вы вашего сына на самом деле?", он опять, ответит: "Да". Но если вы спросите потом: "Любите ли вы его настолько, 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 коммуникации. 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, что 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, существует 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 его поведения. Это позволяет приступить к созданию новых возможностей.

4) Создание новых альтернатив

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 спросить, желает ли данная область подсознания обратиться к созидающим источникам, функционирующим, когда человек спит и вырабатывает идеи, - при этом можно описать любые понятия, связанные с обнаружением новых возможностей, переосмыслением вещей или творчеством, - и выработать некие новые способы поведения, удовлетворяющие его положительной функции, отличающиеся от тех, которые используются теперь. Следует снова 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.

в) Получив сигнал "Да", вы можете продолжать, и попросить ответить "да", когда подсознание найдет девять 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 все 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 настолько же непосредственны, эффективны и доступны, 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 очень трудно заставить людей не делать 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, 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 ездить 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 постепенно прибавлять вес. Человек начинает с того, что отказывается от давней привычки, а кончает тем, что приобретает привычку, еще более губительную для нее. Поэтому очень важно, что у людей есть иной способ оценки и выбора возможных способов поведения.

5) Оценка новых альтернатив

а) Теперь я снова попрошу вас разбиться на пары, с тем же партнером, и приступить к следующему этапу. Введите партнера снова в измененное состояние, восстановите сигнальную систему, которую вы использовали, и попросите партнера перебрать один за другим все возможные варианты поведения, и оценить каждый из них в зависимости от того, насколько подсознание партнера верит в

вариант, насколько непосредственным, эффективным и доступным оно считает данный новый способ поведения, насколько подсознание верит в то, что такой способ выполнит положительную функцию прежнего шаблона поведения. Каково бы ни было побуждение к поведению старого типа, смогут ли альтернативные способы поведения настолько же эффективно выполнять ту же функцию? Каждый раз, когда подсознание идентифицирует альтернативный способ поведения как удовлетворяющий той же положительной функции, пусть появляется сигнал "Да", 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 только один 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 возможности способа поведения, не считая того, который вам не нравится - вы тем самым уже находитесь 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.

б) Выбор единственного варианта

а) После того, как вы получили сигнал, что ваш партнер уже выбрал три возможных варианта поведения, заставьте его подсознание выбрать, какой из новых способов он предпочитает.

Нельзя допустить, чтобы подсознание предпочло прежний вариант, поэтому лучший способ исключить такую возможность состоит в предварительном предположении: вы просите партнера выбрать, какой из новых способов поведения представляется ему наиболее эффективным, наиболее доступным, лучше всего удовлетворяющим своему предназначению, и дать сигнал "Да", когда выбор будет сделан.

б) Затем попросите область подсознания партнера, ответственно оценить его эффективность в расчете на ближайшие три недели. Если окажется, что новый способ не подходит, партнер может попытаться использовать два оставшихся, либо вернуться к прежнему шаблону. Возвращение к прежнему 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 терапевтические, гипнотические и медицинские процедуры с целью изменения личности, люди начинают изменяться менее 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 неспособны, - 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 воспринимать 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. Неподходящий новый способ поведения становится сигналом к построению нового понимания, вместо того, чтобы обозначать неудачу. 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 ошиблись? Подобная позиция меня удивляет, потому что если последствия лечения сказываются так долго, значит, психотерапевт все делал правильно. Даже если последствия лечения сказываются всего в течение недели - значит, психотерапевт нашел что-то очень удачное, приемлемое для пациента. Упущение здесь заключается только в том, что психотерапевт, нашедший удачный вариант поведения, не использовал его в качестве основания для осмысления пациентом его дальнейшего поведения. Симптом должен быть чем-то вроде барометра, он должен сообщать человеку, когда избранный им вариант поведения не соответствует стоящим перед ним задачам, причем делает это так, что человек реагирует 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 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 тем

самым получить возможность поиска нового, более конструктивного способа решения данной проблемы.

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 течении 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 не обязателен.

7) Подстройка к будущему поведению

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: "Представьте себе, что вы находитесь в ситуации, для которой наиболее подходящим способом реагирования был бы прежний шаблон поведения, который вам не нравится, и ощутите неожиданную радость, попытавшись применить новый способ поведения. Попросите подсознание партнера сообщить вам "Да", если это получится, и дать сигнал "Нет", если не получится. Если по какой-либо причине новый способ поведения окажется неприемлемым, или вызовет какое-либо болезненное ощущение, попросите подсознание партнера дать сигнал "Нет", и затем возвратиться к поиску и выработке новых, других вариантов поведения. Будьте добры, займитесь этим в течение ближайших двадцати минут, осуществите все процедуры, о которых мы говорили, и доведите их до завершения.

* * *

Общая схема переработки

(1) Выработка подсознательной сигнальной системы "Да-Нет".

(2) Идентификация шаблона поведения, подлежащего изменению. Вы просите пациента избрать некое поведение "X", которое не нравится ему подсознательно. Вы просите подсознание партнера 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) Выделение положительной функции поведения.

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 сигнал "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) Создание новых альтернатив.

а) Спросите данную область подсознания, желает ли она обратиться к созидующим 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) Оценка новых альтернатив.

а) Попросите данную область подсознания оценить каждый из найденных новых вариантов поведения, определить, уверено ли подсознание в том, что данный вариант поведения по крайней мере настолько же непосредствен доступен и эффективен, как шаблон поведения "X". Каждый раз, когда данная область подсознания определит один из вариантов, как соответствующий поставленным условиям, оно должно подавать 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) Выбор единственной альтернативы.

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) Подстройка к будущему поведению. 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.

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.

Обсуждение

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 наших интересах шаг за шагом продвигается 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 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 еще помочь 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 окажется приемлемой для вашего клиента, дальнейший процесс пойдет самым естественным образом.

Много лет назад со мной произошел один веселый случай. У меня был студент, которому ничего решительно 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 с

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 том, что случается "X". При этом я хорошо знал, что "X" - 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 приведут его сами по себе к желательному результату.

Для этой же цели можно применить старую, испытанную технику гештальт-терапии. Клиент говорит вам: "Ничто 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 неспособны 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 полностью 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 получать необходимую для вас 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 сигнал вы не получили бы 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 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.

На сегодняшний день 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 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 необузданным весельем и радостью, 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 насильничающее, развратное, мучающее, или верить, согласно с анализом взаимодействий, что личность - это "взрослый" и "ребенок", везде и всегда неспособные придти 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 предоставляли 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 также, 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 практическую 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 реакции. 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 распознать

алкоголика по мышечному тону, окраске кожи, по его позе, дыханию - даже если он не пьян. Я уверен, что если вы проведете некоторое время, наблюдая за различиями между алкоголиками и не алкоголиками, вы обнаружите, что отличить их очень легко. 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 шуточных замечаний друг о друге, и рассмеялись. Маленькая старушка тоже рассмеялась и тоже отпустила замечание, попавшее в самую точку - я опять рассмеялся.

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 - настолько мне было понятно, что она спрашивает, почему она пьет, но использует при этом обращенную замену обозначений. Я ответил: "Ну, я лично 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 совсем не этот вопрос. Вы хотели спросить меня - "Почему вы пьете?" Это настолько совпало с ее переживаниями, что она тут же разрыдалась.

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 я этого и добивался своим маневром.

Тогда я рассказал ей одну историю: "Ну, вы знаете, это собака напомнила мне одну маленькую собачонку - 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 совершенно права. Потому что так оно и есть - ее никто на свете абсолютно не понимает". Старушка опять ударилась 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 неправильный вопрос и сбивают вас с толку, потому что дело то совсем не в этом".

Я свернул на дорогу, которая вела к ее дому. Она взглянула на меня, и первое, что она сказала, было: "Кто вы такой, на самом деле?" 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, выйдете из машины и пойдете в свой дом, и начнете искать ответ на тот вопрос, который я вам задал. 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), "Что вы станете делать, если перестанете пить?"

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 в дом.

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 ответ на этот вопрос. Завтра вы мне позвоните, и у вас будет несколько ответов на этот вопрос".

Во 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: "Людей не выбрасывают на свалку. На свалку выбрасывают другие вещи". 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 вызывал, 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 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 реакция партнера при этом замедляется и усиливается. 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 уследить 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 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 - 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 цифр информации, которое было необходимо мне для работы - и добивался при этом всего, что мне было нужно. После этого процесс психотерапии снова стал меня интересовать. Теперь я применяю гипноз в смещении 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 этим занимаюсь, мне больше не хочется этого делать.

Гипноз предоставляет возможность заниматься причудливыми, необычными вещами. Теперь в основном я 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, чего желает клиент, но на что 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 все это зрение и вырасти - таков один из способов лечения миопии. Все

зависит от того, чего люди хотят. Я приступаю к лечению так, чтобы это было и мне 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 совсем плохо видит.

Видите ли, это совершенно другая задача. Боюсь, что я не способен вполне вылечить астигматизм. Это не значит, конечно, что это вообще невозможно, но я еще 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 считали новые открытия в своей области невозможными. Теперь оптика снова разрабатывается. Изредка встречались тронутые энтузиасты, внедрявшиеся 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 объяснено уже все, что можно было объяснить, и что медицинская оптика - единственная завершенная научная дисциплина.

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 их носил 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 глаз. Как это делается?

Способ следующий: я возвращаю их в прежние времена, производю 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 было хорошее зрение, не было миопии. Возвратив пациента в детские годы, я оставляю ему "детское зрение" и заставляю его вырасти, развиваться 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 "регрессирующий 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. У меня не было при себе стандартной таблицы для проверки зрения, но на стене висело объявление, и я попросил его назвать мне буквы, которые он видит. Он не знал как называются буквы, и я заставил его нарисовать их. Он изобразил кудрявыми загогулинами то, что он видит. Рисунки его были совершенно детскими. Затем я возвратил его снова во взрослое состояние и привел такую же проверку зрения. Но без очков он не мог больше назвать 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.

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 снимают 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 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. Трудность их 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 тяжелой для вас, вы никогда не сможете прибежать раньше других, вас никогда не выберут ведущим в туристической 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".* 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 упущенные переживания. Эти переживания составили основу, на которой эта женщина впоследствии построила взаимоотношения со своими детьми.

Гипноз - это оружие, инструмент, с помощью которого вы можете сделать практически что угодно. С помощью этого орудия можно создать 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 вернуть 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 устранял 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, знавшие этих пациентов на протяжении многих лет, начинают считать их чокнутыми.

Если вы это проделываете с человеком, который только что переехал 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 никогда не курила!".

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 каждый раз, когда кто-

нибудь скажет ему: "Вы же раньше курили". В конечном счете такой пациент придет к растерянности и дезориентации, потому что слишком многие его переживания 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 точным и аккуратным, обходить всевозможные подводные камни. Однажды я попытался действовать именно таким образом. Все это прекрасно сработало, но потрясающие успехи моего пациента вызвали некоторое опустошение в среде его близких 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 это все равно 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 много 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, как этого добиться. Может быть, некоторые из ваших клиентов и окажутся достаточно гибкими, чтобы самим найти такую возможность, но большинство людей на это не способны. Вы должны создать ситуации, 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 думаете, что курить сигареты неприятно. Но лучше всего сделать так, чтобы пациент по-настоящему гордился каждый 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 возникнет. 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 большей легкостью поддастся такой переработке, желая поскорее 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 приведите вашего пациента в Храм Божества Сигарет: предложите сжечь ему 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 гораздо больше!

Всем, 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 вырывался 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 явлениями 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", - он в дальнейшем сможет измениться, а вы 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 эффективным коммуникатором, каждый из вас должен уметь соответственно реагировать на любое событие, на любое самопроизвольное явление. Если пациент выходит из состояния транса, и 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: "Поднимайте правый указательный палец, если хотите сказать "Да", и левый указательный палец, если сообщаете "Нет", - а этот тип как закричит: "Пур-Пур!" В такие моменты, если у вас нет способов утилизации, все пропало. Я отвечал: "Правильно, пур-пур!" Используя ту же интонацию и тот же темп, я сохранил обратную связь: пациент продолжал: "Ау-ра!" Я тоже сказал: "Пур-пур! Жу-ра!", и продолжал: "А теперь мы используем это осмысленное сообщение..." и т. д.- я дал ему самый нелепый набор инструкций по 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 дальше 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 выражающим взглядом, и жду. Он оглядывается вокруг, а потом также 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 легко "перетекать" от одной реакции к другой, 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 сигнальной системы "Да-Нет". Например, если пациент страдает мигренью, вы можете заставлять его 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 - и 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, вызвавшую такой вторичный эффект: симптомы эти призваны помочь привлечь 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, никогда не состоит в том, чтобы привлечь 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 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 - спесивы; 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 людишек.

Мужчина: Если вы проведете два года среди врачей и будете работать вместе с ними, вам волей неволей придется важничать

также, 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 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, 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 концов 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 нечаянно подслушать, что происходит. Выработайте такой механизм обратной связи, чтобы знать, когда сознание находится там, где вы его оставили, а когда оно начинает 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 устранить ощущение холода - куда угодно и как угодно. Получите сигнал "Да" или сигнал "Нет". Если вы получите сигнал "да", спросите подсознание, желает ли оно это сделать теперь. Если при этом возникнет почему-либо какого-либо рода колебание или замешательство, о котором вы получите словесные или несловесные сообщения, приступайте к формальной процедуре переработки и выясните, 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 пустыню, в которой все сразу высыхает. Выясните, каковы в точности 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? Чтобы вы делали, чтобы прошли боли в горле?

Женщина: Полощу горло соленой водой.

Что остается от боли в горле после этого, 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 еще прилипчивее, чем сигареты. Вы можете видеть в аптеках, как люди украдкой пробираются к кассе и покупают целыми коробками носовые капли. Странный и любопытный факт. Каково простое альтернативное поведение в случае насморка, не вызывающее привыкания к носовым каплям? Купите пузырек 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.* Я ввел пациента в состояние глубокого 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, пометка, когда мы пишем, и совершаем пометки, самое простое средство - исправить, стереть 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.

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 приковывался 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, 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 функции, утраченной в результате несчастного случая. Он рассказал ему об исследованиях, которые показали, что 90 % возможностей головного мозга не используется. Насколько я знаю, все это абсолютная чушь и вранье, - но зато он умел хорошо рассказывать. А поскольку научные документы подтверждали, что все эти врачи - чистейшая правда, то Дэвид обильно ссылаясь 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 других функций, либо способные принять на себя эту функцию без ущерба для других, и восстанавливайте 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 нормально. На научнообразные аргументы, представленные Дэвидом, последовала логическая реакция пациента, заключающаяся в тех самых изменениях, которые были ему необходимы для того, чтобы

ходить нормально. Каковы бы ни были действительные причины происшедшего, но такая научная метафора повлекла за собой естественную реакцию - встать и пойти. Таково мое представление обо всем, что я делаю. Мы достигли 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 истина. Я не знаю. Проповедники веры в чудесное исцеление создают контакт, в котором логической реакцией является изменение состояния, и им это 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 самих людях содержится некий механизм, способный осуществлять подобные изменения, но при этом люди должны быть убеждены в такой возможности изменения, должны быть мотивированы, необходима коммуникация с партнером, необходимо заранее предусмотреть контекст, в котором станет реагировать партнер. Иначе реакция не возникнет, потому что не сработает этот механизм. 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 хотел 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.

СПЕЦИФИЧЕСКИЕ МЕТОДЫ УТИЛИЗАЦИИ

Создание нового поведения

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 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 увидеть себя самого, выполняющего это действие так, как если бы он стоял напротив и наблюдал за собой - как будто он смотрит кино. Такая инструкция вызывает ощущение диссоциации, разобщенности - у вашего партнера появляется возможность, чувствуя себя вполне комфортабельно, 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 продолжайте закрепление нового поведения и просите партнера вновь ассоциировать с самим собой диассоциированное 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 внутрь 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, уточнить 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 ситуации (соответствующей) в жизни вашего партнера. Мы

называем это подстройкой к дальнейшему поведению, или перекрытием. Вы можете спросить: "Желает ли ваше подсознание взять на себя 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 ненад

ежная 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 неспособны самостоятельно успешно провести перекрытие 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 данной

ситуации?" Если вы получаете ответ "Да", попросите вашего партнера заново пережить проблематическую ситуацию и инкорпорировать в нее найденную реакцию. При этом придерживайтесь той последовательности, 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 образцом 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 выбирает ваш партнер, может быть "реальной" или "фиктивной". Фиктивный характер, почерпнутый из кино или 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.

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 самого себя, 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 вашему этапу процедуры и просите партнера модифицировать эту модель поведения до тех пор, пока она не покажется ему удовлетворительной - при этом, возможно потребуются небольшое изменение, 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 способов 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 изменения 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, потребуются 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 сознание 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 начале 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.

Основные этапы процедуры создания нового поведения

- (1) Выберите ситуацию, в которой желательно новое поведение.
- (2) Выберите модель нового поведения.
- (3) Просмотрите и послушайте модель нового поведения, извне, со стороны.
- (4) Совместите ваш образ и голос с моделью нового поведения.
- (5) Заново почувствуйте 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 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 останутся 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 - не взирая на все вредные физиологические последствия - и сохранять 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 поведения 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"... И конечно, когда ваше подсознание определит... что оно имеет три способа вести себя, достигающие 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 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 возникает. 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 также, 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 псевдоориентации во времени. Эта процедура заключается в том, что вы вводите пациента в состояние транса, ориентируете его в будущем 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 псевдоориентации во времени. Это один из моих любимых методов, но он еще мало исследован. Если выполнять 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 псевдоориентация во времени, требуют от гипнотизера большого искусства. Я обучаю вас тому, что считаю самыми существенными сведениями. Я даю вам приправу к тому, что вы изготавливаете у себя в рабочем кабинете, приправы, которые позволят 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 ли у кого-нибудь какие-либо замечания или вопросы, на которые я мог бы ответить, связанные с процедурой создания нового поведения?

Бет: Китти выполнила со мной это упражнение, и я старалась сделать то, над чем работала уже шесть или семь лет, применяя все возможные методы психотерапии - и методы Райха,* и гештальт терапию, и все, что только могла узнать. Я вытеснила из своей памяти одно событие, случившееся очень давно, в детстве, и никак не могла снять этот запрет. Не знаю как, но используя технику создания нового поведения с помощью Китти - 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, пытаюсь 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 состоянии глубокого транса

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 устранить 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 устранить всякое отождествление с собственной личностью. Этот процесс сам по себе уже достаточно сложен, чтобы добиться отождествления в состоянии глубокого транса, приходится затрачивать массу усилий.

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 вы сами привыкли 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 осуществляет 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 ручные часы, наигрывающие такие 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 из 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 вашу жизнь, - сейчас вы открываете ту страницу, где находятся ваши нынешние фотографии - вы изображены таким, каков вы есть в настоящее время, в самых разных 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 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 только то, что вы знаете, да, только это... и когда это произойдет, и вы будете готовы продолжать этот процесс... ваша рука начнет медленно подниматься... совершенно непроизвольно... чтобы я мог знать... что вам действительно уже только шесть лет".

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 заметить что-нибудь, напоминающее детство, приоткройте еще чуть-чуть, и уже видите дверь... проход, открывающийся перед вами в этой коробке... и вы начинаете медленно входить в коробку времени... 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 маленькими... и в каждой из этих вещей тоже есть дверь... И вы знаете, хотя еще немного побаиваетесь, что, если вы войдете в одну из этих дверей, в любую из них... вы окажетесь в том возрасте... 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 пережить 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 делает шестилетний ребенок 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 интонацию человека, голос этого человека... реакции этого человека... движения только 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 минуту ваши глаза внезапно широко откроются... и будете вести себя именно так, как ведет себя этот человек, полностью, во всех возможных подробностях станете этим человеком".

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, позволяет использовать гипноз и добиваться любых результатов. 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, пробуя 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 Эйнштейна, Ирвинга Бёрлина,* и других выдающихся гениев нашей культуры. Я использовал бы также 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 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 пациента 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 ниспровергатель психиатрии утверждает, что если в вашей жизни был период, которого вы не можете 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 "Фрейд". Полностью игнорируя ваше поведение, он неожиданно бьет вас по голове и кричит: "Фрейд! Фрейд! Фрейд! Выходи. Выходи!" Если вы говорите ему: "Что вы хотите этим сказать - Фрейд, 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 присутствовавшие 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 двигается, как он реагирует - и 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 гораздо легче.

Контролирование боли

Боль - замечательная вещь, полезнейшая вещь в нужный момент времени, но потом она теряет свое значение и становится бесполезной. Это правило приложимо 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 мешает. Но если задача требует точной координации движений - например, если нужно подвести часы или вставить ключ в замочную скважину, обильное выделение адреналина производит разрушительное действие.

Для того, чтобы справиться с болью, я предусматриваю такой контекст, в котором естественной реакцией будет отсутствие болезненных ощущений. Таков всеобъемлющий принцип гипноза:

следует создать контекст, в котором желательная для гипнотизера реакция будет естественной реакцией для пациента.

На этот счет есть классический рассказ Эриксона о контролировании боли. К нему направили женщину, умирающую от рака. Эриксон находился в больнице, поэтому женщину положили на каталку и привезли прямо в кабинет к Эриксону. Пациентка посмотрела на него 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 слова помочь вам контролировать свою боль. Таблетки совершенно не облегчили ваших страданий. Операция совершенно не помогла вам. И вы думаете, что это самая нелепая случайность в вашей жизни - то, что вас привезли сюда. Хорошо позвольте мне задать вам один вопрос. Если вот эта дверь внезапно распахнется... и вы взглянете туда, и увидите чудовищного тигра... свирепого облизывающегося... и уставившегося только на вас...- 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 заставить его не замечать боли. Пойдите к дантисту и попросите его посверлить 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 прибегая к новокаину, и все равно ничего не чувствуют. Они ничего не знают о

гипнозе. Но любой дантист подтвердит вам этот факт. Зубной врач просверливает насквозь их нервы, а они никак не реагируют. Когда я последний раз был у дантиста он сказал: "Я этого никогда не пойму. Мне самому больно смотреть, а они ничегошеньки не чувствуют!"

Какие люди способны на это? - только те, у которых кинестетические переживания полностью вытеснены из сознания. Эти люди не испытывают никаких физиологических ощущений, поэтому они не чувствуют и боли. На них может подействовать 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 кинестетические переживания, и они не научились быть осторожными. В качестве особой стратегии контролирования боли вы можете сделать 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 болела рука? Случалось ли вам так порезать палец, чтобы он действительно здорово разболелся? И за то время, как 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 обрабатывать 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, страдающим от жестокой 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,* 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, а 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 так 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 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 затем из любой точки между этими углами. Я сказал ему, что на следующей неделе я выберу какую-либо

случайную точку зрения и попрошу его описать в подробностях все, что он видит. Я сказал ему, что измерю разницу между действительным углом зрения и тем углом зрения, под которым он будет представлять себе происходящее, и вычислю степень его образованности.

Он ушел домой, и, когда он 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: "Есть". Я сказал: "Прекрасно Мозг, но ты заблуждаешься, боль очень ценная вещь. Она позволяет тебе узнать, когда именно следует обратить внимание на то, что происходит. Тут 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: "Ессть!" и 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.

Амнезия

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 находится в глубоком трансе, и если он находится в неглубоком трансе, 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 разбираете в подробностях этот предмет, и спрашиваете партнера: "О чем 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 состояний. 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 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, позволяющей 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 связанное 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, находящимся в состоянии транса, начинает что-то происходить. 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 меняю 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 в 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 переменял 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 Эриксона был настоящей свалкой всевозможных предметов. Там было четыреста тысяч всевозможных 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 Эриксон великолепно владел техникой искажения времени.

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 - наведения 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 музыку. Это и есть поиск информации, поиск обучения. То, чему вы научились, когда пили кофе или изменяли 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 процесса, который 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, переключает 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 употребил 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 я только что сказал? (Гипнотизер опускает руку вниз и налево от Линн).

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 несоответствующий информационный канал. Если я прошу кого-либо 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 принято считать одним из наиболее труднодостижимых явлений состояния глубокого транса. Если вам известны ключи, возбуждающие информационные каналы и вы умеете изменять 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 дольше 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 ним".

Еще раньше я уже привел вам пример словесного предположения амнезии в состоянии транса. Прежде чем вывести партнера из состояния транса, вы можете дать ему инструкцию 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".

Вскрытие истории личности

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 происшедших событиях. Повторное переживание воспоминаний - одна из тех вещей, которые люди, находящиеся в 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 воспоминания 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 вам известного 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 также, 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 приземлялись", 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 вовсе 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

"Трр, Трр", 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 это 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 изнасилованиях, началось психологическое расстройство, другая же никак не реагировала на происходящее. 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, сообщившая 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 переживания, и он был прав! Но в подобных ситуациях вытеснения неприятных 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 из 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 это абсолютно, категорически неверно. Все, чему учит академическая психология, традиционная психиатрия, основывается 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 подкреплять 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 переживать происшедшее не так, как вы 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 совершал ее.

Эриксон возвратил 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 подверглась 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 были нанесены каким-то оружием, и что их ограбили - 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 кто-то вытащил их из машины, а затем увел их автомобиль вместе с имуществом. Для того, чтобы вызвать переживание о том, что с ними произошло, я выбрал только одного из супругов, а другую вывел из комнаты - не было необходимости в том, чтобы оба супруга испытывали мучительные ощущения. В соответствии с моими воззрениями 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 также, как это было на само" деле, я сделал так, что он пережил событие, наблюдая себя в этой ситуации.

Я принял эту предосторожность для того, чтобы пациент чувствовал себя в безопасности, переживая это событие, а также потому, что он был ущемлен и подавлен подсознательно во время этого события. Если что-либо потрясло и огорчило пациента, когда он первый раз переживал какое-либо событие, повторное переживание этого события тем же самым способом сильно 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 удавалось добиться того, чтобы он вспомнил, как он начал поездку, как он поворачивал руль, он вспоминал шум мотора, вспоминал, как он нажал на педаль, - 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 и догадаться сами, что он отключается просто потому, что врезался в дерево и основательно ударился. Если вы переживаете заново свое (переживание) воспоминание точно таким же способом, как делали это на самом деле, вы испытаете 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 подвергся нападению, был изнасилован, или попал в автомобильную катастрофу, точное повторное переживание этих ощущений не будет полезно этому человеку. Вы же не захотели бы подвергать человека еще одному приступу, если бы он сказал вам, что у него был 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 достаточно той боли и стыда, которые испытывают женщины во время нападения. Но продолжать испытывать эту боль всю оставшуюся жизнь мне кажется в высшей степени неудачным поведением.

Существует процедура, позволившая 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 понаблюдать свои собственные действия со стороны. Пациент слышит все, что происходит 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" переживании, а не само переживание. Эта гипнотическая процедура подробно описана в главе И книги "Из лягушек в принцы", так что я могу не вдаваться в детали. Мы называем такую процедуру техникой излечения фобии, или визуально-кинестетической диссоциацией.

Заставляя пациента заново переживать неприятные воспоминания, вы должны заранее иметь какую-то идею, цель. Необходимо предостеречься от переживания воспоминаний точно таким же образом, как это было в действительности - заставьте пациента увидеть себя, переживающим данное событие. Если вы хотите предостеречься очень основательно, заставьте пациента увидеть себя, наблюдающего за собой, выполняющим действия, связанные с данным переживанием - так, как если бы пациент находился в будке кинемеханика 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 приобретение для того, кто однажды подвергся побоям или жестокостям. Если пациент переживает событие так, как будто он наблюдает за собой, напряжение его чувств рассредоточится, и это предохранит его от какого-либо обобщения, которое заставило бы его пережить такие неприятные ощущения снова.

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, означаящим, 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 и 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, 3) сохранять сенсорную впечатлительность, позволяющую узнать, когда именно вы получите желаемую реакцию.

Большинство приемов, которым мы вас обучаем, предназначено для того, чтобы в дальнейшем вы овладели специфическими способностями варьировать свое поведение, и могли успешнее добиваться желаемого результата. Мы предлагаем вам следовать следующему принципу: смысл коммуникации заключается в полученной реакции. 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 действуют, мы предлагаем вам попробовать еще кое-что. Когда все, что вы делаете, не приносит успеха, любое другое поведение может оказаться лучшим вариантом, ведущим к намеченной цели.

Если вам не удалось вызвать достаточное количество 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, Франку, 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 течение двух или трех лет 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 удалось войти с ним в контакт. 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 было, несомненно, сильная реакция. Фрэнк сбегал 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 потребуются 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 находился 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.

Главное во всем этом то, что мой друг оказался достаточно наблюдателен, чтобы заметить вызванные им реакции. В результате у него появилась возможность использовать эти реакции и усилить их. Если вы не будете замечать вызываемых реакций, все, чему мы вас обучаем, окажется бесполезным.

Упражнение 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, тоне 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 задайте 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 партнеру, 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?", "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 представить себе сперва 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 справилось с задачей. Для некоторых из вас это задание оказалось даже слишком 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 вам показалось 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 движения грудной клетки или рук, либо любой другой части тела.

Другой способ усложнить задачу - задавать более неопределенные вопросы, относящиеся к нейтральным предметам: "А теперь представьте себе кресло, на котором сидите в своем рабочем кабинете". "Представьте себе стул, на котором привыкли сидеть дома". 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 не удалось 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.

Упражнение 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 "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 идиосинкретических реакций, однозначно связанных с согласием и несогласием, к 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 выработывали 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.

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.

Упражнение 10

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 такую процедуру три или 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 унижительного 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 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 возникло 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 замечать, как сильно влияют на ваше общение с другими людьми несловесные реакции, которые вы у них вызываете.

"Хрустальный шарик" - упражнение на сосредоточение взгляда

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...

Теперь пусть меня послушают оставшиеся, - сейчас я научу вас "читать мысли". Я научу вас, как читать мысли, вглядываясь 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 все различия в реакциях, необходимые гипнотизеру, вы должны будете систематически практиковаться в этом, чтобы развивать 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 новоприобретениями "телепатических" способностей, 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 вызывает 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 точно 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 раппорт - медленно перемещать воображаемый хрустальный шарик вверх и вниз, соотнося скорость перемещений с быстротой дыхания партнера. Таким образом, с помощью "хрустального шарика" вы уже делаете две вещи: устанавливаете раппорт, подстраиваетесь к дыханию партнера, и сосредотачиваете дыхание партнера на чем-то несуществующем. Сосредоточение внимания на несуществующем предмете всегда однозначно свидетельствует о том, что человек находится в измененном состоянии.

Установив раппорт, 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 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 следуете 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 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 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 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 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 нам высказывать абсолютно искусственные 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, начинаю 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 он уже выбрал женщину, но, пока вы ждали, решит переменить свой выбор и сочтет ваше предположение допустимым.

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 обычным способом, и это кажется ему чем-то вроде "телепатии".

Как только вы произвели калибровку реакций партнера, можно приступить к общим высказываниям о некоем "вечном 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 эти 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 какую-то 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 некоей 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 слушаете... 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 вы никак не можете узнать. 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 при этом не используете 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 проследить 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 партнер следует за вами. Когда вы заметите, что начали появляться мощные произвольные 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 шариком" 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, чувствуете различия между положительными и отрицательными реакциями партнера.

Энн: Я читала много мыслей 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" означает в медицине. 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 чувствам и о которых я ничего еще не знаю. Я знаю только то, что теперь я вижу, слушаю и осязаю такие вещи, которые несколько лет назад считал бы экстрасенсорными явлениями только потому, что не умел их правильно распознать.

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 моделирую 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.

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 одернул голову 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 вам 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 - пронаблюдайте внимательно за выражением его лица".

Женщина: Может быть, партнер просто хочет проверить вас, и выяснить: "Достаточно ли изменчиво то, что мне предлагают увидеть, позволят ли мне сделать с этим все, что я хочу?" Это само по себе может быть использовано как благоприятная возможность установить раппорт с партнером.

Совершенно верно. Эриксон много писал об идиосинкветических 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, утилизируйте, 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 ж, 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 получаете доступ к каналам информации, о 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 прибавить к своему репертуару другой способ действий, независимый от того специфического состояния, в котором вы уже научились эффективно действовать, научились самостоятельно? Если вас интересует такой новый метод, то, прежде чем заниматься чтением мыслей с помощью хрустального шара, гаданием по линиям руки или чем-нибудь 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 и цельному, методу получения информации. Если вы это сделаете, у вас не возникнет никакого внутреннего противоречия, связанного с произвольным "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, затратьте некоторое время и некоторые усилия, чтобы разработать новый метод делать то, что вы уже умеете делать иначе. Таким образом у вас будет уже два способа осуществлять этот процесс, и у вас будет больший выбор вариантов поведения.

САМОГИПНОЗ

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 лишни и при работе с клиентами. Если вы проинструктируете своих клиентов так, чтобы они сами осуществляли гипноз, затем, уже в вашем рабочем кабинете, они смогут сами вводить себя в измененное состояние. Все, что вам останется сделать в таком случае - это утилизировать

то 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 вызвать состояние транса, просто попросив их в подробностях описать то, 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 состояние. Это существенно облегчит вам достижение состояния первичного транса.

Первый из методов самонаведения, которые я хочу вам предложить - техника Бэтти 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 такое 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.

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 представлениям: "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 два 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 одному предложению относительно каждого из них. Как правило, - даже начинающее, - 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 это около шести раз, вам уже достаточно будет сказать: "Так, 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.

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 биологически 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 упражнения 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 мне кажется более легкой. Затем, сам для себя, я высказываю предположения 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 себя самого и смотрели на себя. Если при создании подобного внутреннего образа встречаются с какими-либо трудностями, можно воспользоваться уже и 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 этот образ до тех пор, пока не увидите самого себя во всех подробностях. Как правило, человек способен вообразить себе свою поднимающуюся, 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 своей правой брови, оно проходит". И так, все три системы представляют информацию одного и того же переживания. 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 подниматься, вы почувствуете, как она направляется к вашему лицу. Затем вы внутренне описываете происходящее: "Моя левая рука начинает подниматься бесконтрольными, подсознательными движениями". Даже если вы не знаете, что такое "бесконтрольные, подсознательные движения", ваше подсознание это знает. Предоставьте это ему. "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 чужак.

Мужчина: Мне гораздо легче представить, что моя рука поднимается, если я зрительно вообразу себе длинный шест или планку, которая подталкивает руку вверх.

Или представляйте 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 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 испытаю". 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 не убедитесь в своей способности входить в состояние транса и выходить из него, иначе говоря, 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 уверенность 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 кинестетическом, 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 осязаемые, отчетливые элементы, а затем заставило эти элементы проявляться в вашем ежедневном поведении, в соответствующих контекстах, более часто и естественно, произвольно.

Предположите, например, что вы собираетесь внести торговое предложение на рассмотрение совета директоров какой-либо 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 определяете 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 удалось хотя бы раз. Затем вы погружаетесь в транс и позволяете этому процессу произойти. Сделав это, вы обнаружите изменения, происшедшие 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 можете использовать свое собственное поведение как пример, на котором ваше сознание поймет происходящие в вас процессы. Гораздо лучше начинать с подсознательного изменения поведения, а затем произвести сознательную обработку происходящего, 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 не делал никогда прежде?

Если вы не уверены, удавалось ли вам когда-нибудь 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-либо 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, неадекватность 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 Эриксона. 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, что в случае возникновения подобной ситуации я начал бы автоматически реагировать точно таким же образом. По завершении этого, третьего этапа, вы спросите 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 самопрограммирующего 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.

Я изложил вам поэтапный процесс самонаведения измененных состояний и их последующего использования. Даже если вы находите 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.

Обсуждение

Гарри: Не расскажете ли вы, как вам удается исказить 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, характеризующиеся 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 каким 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 ударом 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.

Гарри: Можно ли с помощью такого исключения 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 интегрировать этот процесс. Вы знаете, что у вас есть некая стандартная, нормальная скорость восприятия. Так как же ее увеличить?

Гарри: 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 большего количества времени. 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, 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, которая 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 книги глупы, и глупость такого рода я называю потаканием человеческим слабостям. Очень важно не потакать любым прихотям клиентов, когда вы используете гипноз.

Принимаясь за построение реальности, постройте только одну, но такую, которая будет работать, постройте ее окончательно, совершенно и во всех подробностях, так, чтобы вы получили именно то, чего добиваетесь. 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!* 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, неблагоприятны 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 благотворного 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 этого хотелось - 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 ситуации, в которых он будет испытывать боль, страдание. Может быть, в каком-то случае, это 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 беспокоитесь обо мне". Реакции такого рода - продукт деятельности большинства психологов, следствие большинства психологических теорий. Такая реакция не может быть полезна ни в какой 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 логический результат использования такого рода реакций. Стоит только посмотреть на людей, которые часто пользуются такими схемами поведения, и вы убедитесь в этом.

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 по поводу 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 уже 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 их вернуть 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 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 большего количества ограничений вряд ли поможет избавиться от ограничений существующих. Руководящий пример должен состоять в том, чтобы расширять, увеличивая свои способности и увеличивать количество возможных вариантов.

ДОПОЛНИТЕЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ

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 вас? Прежде всего вы должны избавляться от собственной фобии! Отлично, так что же насчет него?

Мужчина: Он рассказал мне, что уже четыре года носит марлевую повязку на лице.

Так в чем же дело? Он жалуется, что повязка мешает ему целоваться, или у него другие проблемы?

Мужчина: Несколько лет назад он стал беспокоиться насчет своего носа.

А вам известно, почему он стал 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 дому.

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 сменным шрифтом, 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 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 и отнимет у него эту заметку.

Мой клиент заматывал нос бинтами каждый раз, когда выходил из дому. 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 статейке подробно описывалось, как и почему люди носят различные 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 тревожится. 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 показать 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 дому 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 он знает, его нос вызовет настоящее отвращение, пусть он испытает 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 сделать это - для него такой поступок слишком страшен. Но вы можете говорить 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 очень 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, татуировки и т. д. Я сказал им придти ко мне как раз перед тем, как явится эта особа, сидеть в приемной и читать журналы. Когда пациентка открыла дверь, они все обернулись и начали хохотать над ней, приговаривая: "Вот так кости! Мне еще не приходилось такого видеть!" И это говорили они, одетые более чем странно для такого места, где они находились. Входя в мой кабинет пациентка чувствовала себя полным посмешищем. Я спросил ее: "В чем дело?", она ответила: "О, эти

типы смеются над моей одеждой!" Я сказал: "А, не обращайтесь внимания. Что они в этом понимают?"

На следующей неделе, когда она снова пришла ко мне, ее одежда была уже не столь 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, пытаюсь удержаться от смеха, а потом сказал: "Прошу прощения. Извините меня". Больше ничего не понадобилось - она стала носить вполне респектабельные платья.

Я использую все, чего боятся мои клиенты, чтобы устранить всякую абсурдность в их поведении. Чтобы легче добиваться желаемых результатов, вы можете использовать любые привычки своих пациентов. Я прошу помогать мне в этом и тех людей, которые окружают клиента. Иногда приходится призывать к сотрудничеству водителей 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 пластической операции возникает некая взаимосвязь, так что он уже начал размышлять в этом направлении.

Вы можете сказать ему: "Конечно вы могли бы укоротить свой 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 хорошенький

нос, и что она не должна его изменять, но она не верила им. В конце концов я сказал ее родственникам: "Пусть сделает 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". Они так и сделали, она пошла к хирургу, тот прооперировал ее, и все стали говорить: "Ах! Ты выглядишь гораздо лучше!" На самом деле разницы 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 обривающие 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, наступаете 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 позволять такому больному гнить заживо в течение многих лет.

Если вы не хотите наступать кататонику на ногу, можно просто подстроиться к нему. При этом следует учитывать, что кататоники находятся в очень измененном состоянии, поэтому подстройка и установление раппорта с ними требует 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 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, он ни чем 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 выглядел теперь, 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 французский 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 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 была

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 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 о ней 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, который ее больше всего интересовал. А уже потом мы сказали: "Ступайте теперь в ванную, но поторопитесь и скорее возвращайтесь!"

Она была настолько взволнована, что позабыла о своем параличе. Она буквально взбежала на верх по лестнице и примчалась назад. Когда она поняла, что она сделала, то снова заохала 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 отличать 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 ударило. Все его поведение свидетельствует об афазии, и он показывает мне рентгеновские снимки, на которых видна ужасная 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 моим: "Если вы принимаете лекарства, прибегайте к ним только в крайнем случае, потому что лекарства, исцеляя вас, в то же время лишают вас доступа к той части вашей личности, в которой вы нуждаетесь, хранить 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, а 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 восстановить функции, потерянные в результате органического повреждения, с помощью перестройки - используя альтернативные неврологические связи. Я часто навожу чрезвычайно глубокий транс и программирую пациента в измененном состоянии так что он восстанавливает утраченные 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 вы имеете в виду только так называемые "психически активные" препараты?

Я говорю обо всем, что способно изменить состояние сознания пациента. Некоторые из неактивных психических 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, изменение состояния сознания?" Если нет, я позволяю своему клиенту 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 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 верит, 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 Брока болезнью, при которой подавляется способность словесно выражать свои мысли, но не исчезает способность понимать чужую речь. Некоторые больные афазией Брока понимают чужую речь настолько, что могут даже выполнять указания и поручения. С другой стороны, афазия Брока, 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 тела 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 мускулатура 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 физиотерапевт. Никто из этих людей не приглашал меня работать с пациентом. Они объяснили мне, что в это время проводят физиотерапевтическое лечение, и что было бы лучше, если бы я ушел и занялся 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 мною 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 свисает 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 положение, в каком она была до того, как расслабилась. Она сделала это так же машинально, как будто поправляла постель. Укладывая больного в постель и 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, ничего так и не заметив.

Внезапно я понял, что нахожусь лицом к лицу с необычайной 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 верят, 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 воззрились 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 помогла

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 сможет справиться с явлениями, противоречащими их системе ценностей.

Всегда легче добиться изменений, если все, что вы делаете, соответствует структуре 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 ложится 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 раппорта. Так как я старший среди девяти моих братьев и сестер, у меня нет проблем при установлении раппорта с детьми. К тому времени, когда мы сели, я уже установил раппорт 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 чудовища?", "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 фразу. "Какого цвета чудовища?" - огромный скачок, но у меня уже был раппорт 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 этим чудовищем?" Он ответил: "Не, я не знаю", так что я продолжал поиски: "А человек у которого есть шесть миллионов долларов, с ним справится?" Мальчик - сказал: "Нет".

Потом я случайно натолкнулся на нечто. Я спросил: "Ты смотрел фильмы из серии "Война звезд?" Это было несколько лет назад - тогда каждый девятилетний мальчишка, конечно, смотрел "Войну звезд". Его лицо просияло при мысли об этом фильме. Я сказал: "Мне кажется, я знаю, какой из героев тебе больше всех нравится". Разумеется он спросил: "Какой?" Я сказал: "Вуки".- Ну да, он. Я сказал: "Между прочим, 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 запомнившейся сцене из 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 по том еще один раз, как Вуки ведет себя в той части фильма, которая тебе особенно нравится".

Когда его рука начала опускаться бесконтрольным подсознательным движением, 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 "Войну звезд", 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, такой сильный, утвердительно кивнул ему. Я спросил: "Посмотри, ведь Вуки такой сильный, что сможет 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 быстрее этих чудовищ, верно?" Дэйви ответил: "Ну". Я положил руку ему на плечо и сказал: "Хорошо. Значит Вуки остается 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 тебе руку на плечо, и он знает, что, если случится беда, он бросится тебе на помощь, возьмет тебя в руки и убежит, потому что он бежит 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 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 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 же 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 сон. В некоторых из них будут чудовища, а в некоторых их не будет. Годзилла тебе будет нужен только в некоторых снах, а в других 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 часок другой походить 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 также, как называл их он. Я не переименовывал 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 ли ночные кошмары просто симптомом какого-то другого явления?

Все, что вам известно, когда вы работаете с индивидуальностью, или с целой семьей - это симптомы. Я предполагаю, что ночные кошмары являются следствием какого-то процесса, происходящего в структуре семьи, но я не знаю, какого именно. Я попросил Пэма наблюдать за семьей Дэйви и выяснить, не появятся ли какие-либо другие симптомы. Через шесть 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 это в присутствии его матери, также очень важен, потому что происходящее изменило и ее реакции на кошмары сына. Я продемонстрировал ей новый способ реагирования на ночные кошмары.

Женщина: Почему вы использовали именно технику 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 новых кошмаров, потому

что таким образом ребенок учится управлять своими видениями, своей визуализацией.

НАПУТСТВИЕ

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 трех прошедших дней вы испытали множество самых различных впечатлений и впитали в себя различные познания. Теперь вы уже это отчетливо 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 со стоянием 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 только 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 когда подходите к телефону - зачем было вообще его запоминать? Если вы забыли номер своего телефона, и пытаетесь понять, почему это произошло, это не поможет вам позвонить домой. Но стоит только лишь 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 понимание... так, чтобы это произошло самопроизвольно...

Потому что, пока ваше сознание усердно работало в течение трех дней... пытаюсь 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... чтобы ваша личность изменилась... изменилась так, что вы можете заметить, а можете и не заметить этого... 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 вас самих... 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 предназначение... 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, как вы их делаете... и, в особенности, не знаете, почему 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.

Приложение I

ДВИЖЕНИЯ ГЛАЗ, СИГНАЛИЗИРУЮЩИЕ О ДОСТУПЕ К РАЗЛИЧНЫМ КАНАЛАМ ИНФОРМАЦИИ ("ГЛАЗНЫЕ СИГНАЛЫ ДОСТУПА")

В то время, как большинство людей смешивают все внутренние процессы обработки информации и называют это "мышлением", Бэндлер и Гриндер 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), аудиально (по слуховому каналу), кинестетически, ольфакториально 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 Гриндер обнаружили, что люди систематически перемещают глаза в определенных направлениях, в зависимости от того, какого типа процессы мышления в них происходят. Такие движения глаз называют "глазными сигналами доступа".

1. Направление взгляда налево вверх: зрительное воспоминание. Зрительное представление образов тех вещей или явлений, которые человек уже видел раньше. Стандартные вопросы, вызывающие такого рода процессы обработки информации: "Какого цвета глаза вашей матери?", "Как выглядит ваше пальто?" и т. д.

2. Направление взгляда направо вверх: зрительная конструкция. 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?"

3. Направление взгляда налево: слуховое воспоминание. Слуховое представление тех звуков, которые человек уже слышал раньше. Вопросы, как правило, вызывающие такого рода процессы обработки информации: "Что я только что сказал?", "Как звенит ваш будильник?"

4. Направление взгляда направо: слуховая конструкция. 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?", "Как прозвучало бы ваше имя, если произнести его наоборот?"

5. Направление взгляда налево вниз: слуховое замкнутое представление. Разговор с собой, внутренний разговор. Вопросы, которые могут вызвать такого рода процессы обработки информации: "Скажите себе что-нибудь, что вы обычно себе говорите", "Повторите про себя символ веры".

6. Направление взгляда направо вниз: кинестетическое представление. 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 1.

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. Шаблоны обращенной Мета-Модели

Модель Милтона Эриксона часто называют обращением Мета-Модели. Мета-Модель подробно описана в книге Бэндлера и Гриндера "Структура Магии", Том 1, существует превосходное схематическое 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 "искусную

расплывчатость" выражений. "Искусная расплывчатость" выражений позволяет коммуникатору формулировать фразы, звучащие весьма определенно, но на самом деле достаточно общие для того, 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 Эриксона предусматривает способы конструирования предложений, в которых может содержаться практически любая специфическая информация. От слушателя требуется заполнить представленное 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, С. Ограничители речевой модели.

А. Сбор информации

В качестве раздела Модели Милтона Эриксона, эта часть носит название "Пропуск информации", и является, с точки зрения гипнотизера, наиболее существенным разделом Модели. Четыре Субкатегории пропуска информации следующие:

1) Номинализации: Номинализациями называются слова, занимающие место подлежащего в предложении, но не поддающиеся чувственному восприятию - то есть, они обозначают понятия, которые нельзя осязать, чувствовать и 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: "любопытно", "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 познаниями", 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 Эриксона изобиловали номинализациями. В следующем примере номинализации подчеркнуты:

"Я знаю, что существуют некоторые трудности в вашей жизни, и вы хотели бы найти удовлетворительное решение этих проблем... но я не уверен, какие именно индивидуальные способности вы сочли бы наиболее полезными для того, чтобы справиться с этими трудностями, но я знаю, что ваше подсознание гораздо лучше, чем вы сами, способно просмотреть ваши жизненные впечатления и переживания, способно найти среди них именно ту способность, 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) Неопределенные глаголы. Ни один глагол не является полностью определенным понятием, но существуют глаголы более и менее определенные. Если гипнотизер 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. (неопределенные глаголы) представляют собой относительно неопределенные глаголы.

"Я думаю, что эта правда", - выражение менее определенное, чем фраза: "Я чувствую, что эта 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 неизвестно, каким

образом должен учиться мой собеседник, и чему он должен научиться, в частности.

3) Неопределенное обращенное обозначение. Неопределенное обращенное обозначение возникает, когда существительное о котором идет речь, не определяется.

"Все могут расслабляться".

"Этому можно легко научиться".

"Вы можете заметить некое ощущение".

Предложения такого типа предоставляют слушателю возможность легко приложить высказывание к своим собственным переживаниям, и тем самым понять его по-своему.

4) Пропуск. 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.

В. Три принципа организации семантики

1) Причинно-следственное моделирование, или связывание.

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, различающихся 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 слушаете звук моего голоса, и можете начать расслабляться".

"Вы вдыхаете и выдыхаете, и вам любопытно узнать, чему вы можете научиться".

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.

"В то время, как вы сидите и улыбаетесь, вы начинаете погружаться в состояние транса".

"По мере того, как вы покачиваетесь взад и вперед, вы можете еще больше расслабиться".

в) Третий, наиболее обязательный вид связывания, предполагает использование слов, действительно обозначающих причинно следственную взаимосвязь. Могут быть использованы слова типа "заставляет", "причиняет", "побуждает", "требует".

"Покачивание головой заставляет 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) Чтение мыслей. 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) Пропущенное условие. 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 формулирования предварительных предположений (пресубпозиций):

"Хорошо, что вы можете так легко расслабиться"

"Неважно, что вы так глубоко и удобно расположились в кресле".

С. Ограничители речевой модели

Этот раздел Мета-Модели в качестве 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.

1) Универсальные качественные определения. Универсальными качественными определениями являются слова типа: "все", "каждый", "всегда", "никогда", "никто" т. д. Слова такого типа обычно означают свехобобщенные понятия.

"И теперь вы можете любым способом погрузиться в состояние транса".

"Каждая мысль, приходящая вам в голову, помогает вам все глубже погружаться в состояние транса".

2) Модальные операторы. 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. Дополнительные шаблоны Модели М. Эриксона

В дополнение к обращенным шаблонам Мета-Модели, Модель Милтона Эриксона включает в себя ряд других важных словесных шаблонов. Самый важный из таких шаблонов - использование предварительных предположений (пресубпозиций).

А. Пресубпозиции (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. То,

что остается 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.

Пресубпозиции - чрезвычайно действенные, эффективные словесные шаблоны, особенно в тех случаях, когда коммуникатор предварительно предполагает то, что не должно подлежать сомнению, подразумевая, 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 различного рода пресубпозиций, особенно часто используемых в гипнозе. Существует полный перечень всех типов пресубпозиций - он приводится в Приложении к книге "Шаблоны 1".

1) Подчиненные предложения, указывающие на время.

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, в то время как вы станете погружаться в состояние транса?" - таким образом внимание слушателя сосредотачивается на том, садиться ему или нет, но в то же время предварительно предполагается, что он будет погружаться в состояние транса.

"Я хотел бы с вами кое-что обсудить, прежде чем вы закончите свою работу". Предварительно предполагается, что слушатель закончит свою работу.

2) Порядковые числительные. 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 первой", - предварительно предполагается, что расслабляются обе половины тела, вопрос лишь в том, какая из них расслабится первой.

3) Использование слова "или". С помощью слова "или" предварительно предполагается, что будет иметь место хотя бы одна

из имеющихся альтернатив.

"Я не знаю, какая из ваших рук, правая или 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 или после?" Предварительно предполагается, что слушатель чистит зубы и купается, вопрос только в том, в какой последовательности он это делает.

4) Предписание осознания. Слова типа: "знать", "понимать", "осознавать", и т. д. могут быть использованы в качестве предварительных предположений несомненности содержания всего высказывания.

"Понимаете ли вы, что ваше подсознание уже начало учиться..."

"Знаете ли вы, что вы уже находились в состоянии транса много раз в течение своей жизни?"

"Заметили ли вы, как привлекателен цвет, в который выкрашены ваши комнаты?"

5) Прилагательные и наречия. Слова, являющиеся прилагательными и наречиями, могут быть использованы для предварительного предположения главного предложения и высказывания.

"Интересно ли вам наблюдать, как развивается ваше состояние транса?" Предварительно предполагается, что у слушателя развивается состояние транса, вопрос только в том, интересно это ему или нет.

"Как глубоко 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 это ему или нет.

б) Изменение с помощью глаголов и наречий, относящихся ко времени: "Начинать", "кончать", "завершать", "приступать", "продолжать", "развиваться", "уже", "еще", "все еще", "сверх того", и т. д.

"Вы можете продолжать расслабляться". Предварительно предполагается, что слушатель уже начал расслабляться.

"Вас все еще интересует гипноз?" - предварительно предполагается, что слушатель в прошлом интересовался гипнозом.

7) Комментарии с помощью прилагательных и наречий: "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 различных пресубпозиций в одном высказывании делает их особенно эффективными. Чем больше пресубпозиций 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 несколько предварительных предположений различного типа, и такие высказывания более эффективны, чем предложения с одним предварительным предположением. Примером одновременного использования предварительного предположения различного типа может послужить следующее высказывание:

"И я не знаю, как скоро 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.

В. Шаблоны, опосредованно возбуждающие реакции

Следующая группа шаблонов Модели Милтона Эриксона особенно полезна для возбуждения реакций косвенным путем, без открытого запрашивания.

1) Скрытые команды. Вместо того, чтобы непосредственно давать слушателю инструкции, гипнотизер может скрыть указание в более обширной структуре предложения.

"Вы можете начать расслабляться".

"Я не знаю, как скоро вы почувствуете себя лучше".

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 дали краткие указания типа: "Расслабьтесь". "Чувствуйте себя лучше".

2) Аналоговые обозначения. Скрытые команды особенно эффективны, когда они используются вместе с аналоговыми обозначениями. Смысл аналоговых обозначений в том, что вы выделяете с помощью аналогового несловесного поведения ту часть высказывания, которая содержит скрытую команду. Это можно сделать, повышая интонацию голоса, когда вы излагаете указание, небольшими паузами до и после такого указания, изменением выражения в голосе, жестикующей 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 успешно вызывает соответствующую реакцию, если слушатель воспримет аналоговые обозначения, но не распознает их сознательно.

3) Скрытые вопросы. 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) Негативные команды. Когда команда подается в негативной форме, в ней содержится тем самым положительная инструкция указывающая, как, в общих чертах, должен реагировать слушатель. Например, если кто-нибудь говорит: "Не думайте о платье в розовых пятнышках", слушатель вынужден подумать о платье в розовых пятнышках хотя бы потому, что хочет понять это высказывание. 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 не хочу, чтобы вы чувствовали себя слишком удобно и уютно".

"Не 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 прежде всего ему нужно понять смысл высказывания.

5) Разговорные постулаты. 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, 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 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.

б) Расплывчатость выражений. Расплывчатость возникает, когда предложение, фраза или отдельное слово имеют более чем один

возможный смысл. Расплывчатость - важное средство, вызывающее некоторую растерянность и дезориентацию, способствующие наведению измененных состояний сознания. В обычной беседе наиболее ценными являются совершенно определенные высказывания, в гипнозе же, напротив, имеет место нечто противоположное. Расплывчатость высказывания дает возможность слушателю внутренне обработать это высказывание несколькими различными способами. Расплывчатость высказывания 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 словесных шаблонов, описанных в настоящем приложении, состоит в обеспечении расплывчатости высказывания, множественности его смыслов (см. "Номинализации", "Неопределенные глаголы", "Неопределенное обращенное обозначение", "Пропуск").

а) Фонетическая множественность смыслов. Слова, которые сходным образом звучат, но имеют различные смыслы, порождают фонетическую множественность смыслов. Например: "правильно/правило", "украсть/украсить" и т.п.*

Другие слова могут иметь сами по себе 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 теперь закрывать глаза на огромное значение состояния транса". Подчеркнутые слова, выделенные интонацией голоса и жестикой, могут быть восприняты, как указание закрыть глаза, на подсознательном уровне.

б) Синтаксическая множественность смыслов. 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 также может быть мошенничеством.

Высказывание такого типа: "Они молочные поросята" 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. (В русском языке двойственности значений можно добиться также при помощи суффикса "щий" и некоторых других окончаний. Например: "потрясающий копьем" (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 деепричастием) (Прим. перев.)

в) Расплывчатость границ. 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, слушаете звук моего голоса и начинаете погружаться в глубокий транс не быстрее, чем ваше под сознание 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) Расплывчатость пунктуации. Расплывчатость такого рода достигается с помощью соединения вместо двух высказываний, причем одно из них должно кончатся 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 должно быть вы уже начали расслабляться".

"Я говорю отчетливо, чтобы убедиться, что вы меня слышите все происходящее внутри вас".

"Как вы можете погружаться в такой глубокий транс".*

С. Шаблоны в метафорах

Последний набор словесных 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 типа шаблонов:

1) Выборочные насильственные ограничения. Такие ограничения возникают, когда кому-либо или чему-либо приписывают качества, которые, по определению, не могут быть свойственны этому предмету или человеку. Например, если я говорю, что скала очень печальна или рассказываю о беременном мужчине, я произвожу выборочное насильственное 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 - только подсознание слушателя будет воспринимать автоматически смысл сказанного.

2) Цитаты. Шаблон, позволяющий сформулировать любое утверждение, которое вы хотите сообщить партнеру, так, как если бы вы сообщали "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 отреагирует, кому он отвечает, кто ответственен за это сообщение.

Вы можете, например, рассказать партнеру об одном клиенте Милтона Эриксона, который очень хотел научиться гипнозу. Он слушал, как Эриксон говорил о гипнозе, и думал, что он все понимает. Но Эриксон повернулся к нему и сказал довольно резко:

"Вы ничего не поймете в гипнозе, пока не овладеете в совершенстве каждой из гипнотических процедур!"

Приложение III

ПЕРЕДОВЫЕ ТЕХНИКИ ГИПНОЗА ПО МИЛТОНУ ЭРИКСОНУ

Индукция различных состояний транса составляет первую задачу гипнотизера. При ее решении, особенно при индукции глубокого гипноза, возникает множество проблем. Они обусловлены тем, что гипноз сильно зависит от самооценки пациента и его межличностных отношений. Кроме того, каждая отдельная личность уникальна, и ее поведение, непроизвольное и сознательное, меняется в зависимости от времени, ситуации, с кем она приходит в соприкосновение. При оценке состояния транса и поведения под гипнозом внимание следует обращать не только на ожидаемые проявления, но и на индивидуальные отклонения. Например, катаlepsия является обычной формой гипнотического поведения, которое проявляется, как правило, в состоянии легкого транса и сохраняется при глубоком трансе. Однако у некоторых людей катаlepsия может проявиться в состоянии легкого гипноза, у других - в самом глубоком, а у третьих - при переходе легких состояний транса в глубокий гипноз.

Наука давно отказалась от "орлиного взгляда", "стеклянного шарика", поглаживания и пассов и прочих предметов, якобы обладающих таинственной силой. Стеклянные шарики, установленные на определенном расстоянии от глаз, вращающиеся зеркала, метрономы и вспыхивающие лампы очень часто являются

главным элементом в приемах гипнотизирования. В результате слишком большое значение придается внешним факторам и реакции на них пациента. В действительности же значение должно прежде всего придаваться интрапсихическому поведению гипнотика, а не его отношению к внешним факторам. С помощью прибора можно начать гипноз, но не развивать его. Если долго и сосредоточенно смотреть на стеклянный шарик, то это может вызвать усталость и сон, но ни то, ни другое, по существу, не нужно для того, чтобы впасть в гипнотическое состояние.

При индуцировании различных состояний транса воображение всегда облегчает погружение в эти состояния и помогает вызвать желаемое и довольно сложное гипнотическое поведение. Например, испытуемому, которому обычно не удавалось вызвать у себя галлюцинации, это удавалось, когда он был погружен в состояние транса благодаря воображению. Субъективная интерпретация этих явлений вкратце может быть изложена так: "Воображаемый метроном стучит то быстрее, то медленнее, то громче, то тише, и когда я начинаю погружаться в транс, я просто подчиняюсь этому ритму. Настоящий же метроном ужасно однотонен, он постоянно возвращает меня в реальность, вместо того, чтобы погружать в транс".

Легкость, с какой индуцируется состояние транса, не может служить достаточно верным указанием на то, что испытуемого удастся долго удержать в этом состоянии. Легкость индуцирования гипноза может указать лишь на то, что испытуемому требуется соответствующее время на перестройку всего своего поведения, что позволит ему дать точные и устойчивые ответы.

Как правило, для первоначальной тренировки с индуцированием транса вполне достаточно 4-8 часов. Но поскольку индуцирование транса это один процесс, а оперирование трансом - другой пациенту, полностью учитывая его способность к обучению и управлению, нужно дать время на то, чтобы он перестроил свои поведенческие процессы соответственно намеченной гипнотерапевтической работе. Окоченение мускулов, например, обычно достигается за несколько минут, но на то, чтобы добиться эффекта обезболивания могут уйти часы систематических тренировок.

Можно научиться "надежным" приемам погружения в транс, но нет надежных и раз навсегда заданных приемов, с помощью которых можно было бы справиться со всеми гипнотическими явлениями и психологическими реакциями на эти явления.

Глубокий гипноз

В состоянии глубокого гипноза испытуемые ведут себя по типу бессознательных и безотчетных реакций, которые часто существенно отличаются от сознательных действий. Это особенно проявляется у новичков, которым отсутствие опыта и непонимание гипнотических явлений вносит путаницу в их поведение в состоянии глубокого гипноза. С опытом некоторые представления распространяются у них из области сознательного в область бессознательного

Очень часто в гипнотерапии сталкиваются с тем, что новичков в состоянии глубокого гипноза трудно научить разговаривать, а в состоянии легкого транса они умеют говорить более или менее бегло. Однако в состоянии глубокого гипноза, когда в действие непосредственно вовлечены механизмы бессознательного, они разговаривать не способны. В течение жизненного опыта речь у них осуществлялась на уровне сознания. Они не имеют представления о том, что можно разговаривать и на уровне бессознательного. Испытуемых приходится учить часто тому, что их способности могут проявляться одинаково хорошо как на уровне сознательного, так и на уровне бессознательного. Именно поэтому так необходима предварительная подготовка в 4-8 часов, лишь после чего можно начинать эксперименты с гипнозом и гипнотерапией.

Глубокий гипноз - это гипноз такого уровня, который позволяет испытуемому действовать адекватно и непосредственно на уровне бессознательного без вмешательства сознания.

В глубоком гипнозе реальность гипнотика непременно должна пребывать в гармонии с особенностями и структурой всей его личности. Поэтому невротическую личность в глубоком гипнозе следует отключить от угнетающих его невротических переживаний и тем самым освободить место для терапевтического перевоспитания в гармонии с основными качествами его личности. Невроз хотя, и мешает проявлению истинной сущности личности, не способен, как бы силен ни был, ее извратить. Точно также, любая попытка внушить гипнотику, как бы глубок ни был гипноз, действия, несовместимые со всей его личностью приводит к тому, что попытка эта решительно отвергается, или внушение трансформируется так, что оно позволяет поступать притворно.

Глубокий гипноз можно разделить на две стадии:

- а) стадию сомнамбулизма и
- б) стадию ступора.

Картина первой стадии такова: испытуемый будто находится в бодрствующем состоянии, поведение его свободно, адекватно и полностью соответствует гипнотической ситуации. Для второй стадии характерно пассивное состояние, психологически и физиологически замедленные реакции.

Индуцирование транса

Главное, из чего необходимо исходить в работе с глубоким гипнозом, это то, что индуцирование транса и поведение в состоянии транса - вещи совершенно разные. Индуцирование транса может перейти в такое состояние транса, что поведение в этом состоянии станет мешаниной из частичных и неполных реакций на внушение, элементов сознательных поступков и действительного гипнотического поведения.

Нельзя, индуцируя транс, направлять поведение испытуемого таким образом, чтобы оно соответствовало представлениям врача о том, как испытуемый должен себя вести. Роль врача должна быть сведена к минимуму.

Во многих случаях противодействие гипнотика является кажущимся. Он просто безотчетно хочет проверить, намерен ли врач считаться с ним, или заставит беспрекословно ему подчиняться. Самое лучшее средство преодоления сопротивления - это отнестись к нему как к любому другому типу поведения спокойно и при правильном подходе направить его на создание гипнотического состояния.

Внушение должно быть составлено таким образом, чтобы ответное поведение, каким бы оно ни было, положительным, негативным, или вовсе не проявленным, воспринималось как желательное. Любая попытка "исправить" или изменить поведение испытуемого или заставить его делать то, в чем он не заинтересован, служит помехой в индуцировании транса, а глубокого гипноза - в особенности.

Необходимость оберегать гипнотика

Гарантия защиты должна даваться испытуемому и в состоянии бодрствования и в состоянии транса. В состоянии бодрствования

это должно делаться косвенно, а в состоянии транса более прямолинейно.

Каждый последующий шаг в индуцировании транса следует делать, если гипнотик выразил удовлетворение предыдущим.

Как бы опытен и одарен не был врач, он обязан при индуцировании глубокого гипноза считаться с личностью испытуемого, учитывать его интересы, понимать и признавать особенности его бессознательных действий. Врач, а не пациент, должен приспособливаться к гипнотической ситуации.

Если к работе привлечены новички и речь идет об индуцировании у них глубокого гипноза, необходимо постоянно показывать, что им ничто не угрожает. Например, делая внушение в состоянии легкого транса, можно подчеркивать, что не обязательно делиться с врачом данным переживанием или воспоминанием. Таким образом, острая потребность в охране собственного Я удовлетворяется и снимается внутреннее противодействие при индуцировании глубокого гипноза.

Другой метод, которым часто пользуются, чтобы вызвать у испытуемого чувство безопасности, заключается в том, что ему в состоянии легкого транса советуют пригрезить себе яркий, приятный и радостный сон, а затем забыть его и не вызывать его до тех пор, пока этого не захочется впоследствии, в какой-нибудь подходящей обстановке. Эффект от такого внушения многообразен: прежде всего оно вызывает у испытуемого чувство свободы и безопасности и подсознательную уверенность в безопасности поведения в состоянии гипноза. В этом внушении говорится о знакомых вещах: забыть и не вспоминать. Оно дает чувство уверенности в себе и в нем заключено постгипнотическое пожелание, которое может быть выполнено только при желании испытуемого. Так прокладывается дорога к развитию глубокого гипноза.

Метод путаницы

Прибегают к нему либо с высоко образованными людьми, проявляющими интерес к гипнозу, либо с людьми, которые выказывают нежелание подвергаться гипнозу, но на самом деле, в подсознании, очень этого хотят.

Метод заключается в том, что делается ряд внушений, противоречивых, взаимоисключающих, разнонаправленных,

отличающихся по форме и требующих от испытуемого постоянного переключения внимания. Испытуемый старается разобраться в этом хаосе путанных требований и приходит в такое замешательство, что рад любому разумному предложению, лишь бы выбраться из этой запутанной ситуации. Приказы надо отдавать быстро, решительно и уверенно, не позволяя испытуемому опомниться и внести хоть какой-нибудь логический порядок:

Интересным явлением является тот факт, что субъекты, которые охотно и несколько раз подряд реагируют на метод путаницы, вполне могут проявить транс, просто прослушав запись с методом путаницы, примененным при работе с каким-либо другим клиентом.

Значение метода путаницы двояко. При экспериментальной работе он служит отличным средством обучения экспериментатора пользоваться словами, легкости сдвигать и смещать свои обычные шаблоны мышления, позволяет ему адекватно учитывать проблемы, связанные с сохранением внимания и реакции субъектов. Кроме того, экспериментатор может научиться опознавать и понимать минимальные оттенки в поведении субъектов.

Клинически это имеет большое значение для пациентов, отчаянно нуждающихся в лечении, но ограниченных и одолеваемых их клинической проблемой и их неуправляемой сопротивляемостью, которые мешают им начать лечение. Как только это сопротивление подавляется, возникает возможность закрепить взаимодействие пациента, как корректируя его клиническую проблему, так и рассеивая его сопротивляемость. Основным преимуществом является то, что длительное и частое использование метода путаницы чаще всего приводит к чрезвычайно быстрым гипнотическим индукциям при неблагоприятных условиях, таких, например, как острая боль при хронических злокачественных заболеваниях и у людей, заинтересованных, но враждебных, агрессивных и противодействующих.

Рассмотрим клинический случай. Пациентка вошла в кабинет на первую встречу с автором явно колеблясь и довольно неуверенно, но походкой, которая, казалось, выражала желание быть очень волевой и очень недоверчивой. Она очень прямо села в кресло, крепко прижав руки к коленям, и слабым, запинаящимся голосом сказала: "Меня прислал доктор Х., который несколько часов работал со мной. А до того я обращалась к доктору Н., который потратил на меня уйму времени. До него я была у доктора В., и он работал со мной 30 часов. Они все мне говорили, что я слишком

сопротивляюсь гипнозу, но были убеждены, что вы сможете мне помочь". Ее робкое неуверенное поведение и голос, ее решительная походка, ее жесткая прямая поза, ее явное преувеличение числа часов, потраченных на попытку индуцировать состояние транса, дали повод предположить, что: 1) она будет сопротивляться гипнозу, 2) она смущена своей амбивалентностью, 3) к ней нельзя подходить обычными методами индукции, 4) она желает вылечиться и 5) она попытается вовлечь автора в спор, вместо того, чтобы принять лечение.

Соответственно, ей было сказано довольно бесцеремонно, даже грубо: "Давайте все выясним с самого начала. Три врача, все три - хорошие специалисты, такие как и я, много работали с вами. Они нашли, что вы слишком сопротивляетесь гипнозу, что и я найду тоже. Поэтому давайте будем понимать это с самого начала". Потом с явно другой интонацией и темпом речи ей было сказано следующее: "Я не смогу загипнотизировать вас, только вашу руку".

В явном замешательстве она сказала: "Не можете загипнотизировать меня, только мою руку. Что это значит, что вы имеете в виду?"

Снова ей было сказано, явно подчеркивая слова и медленно: "Это именно то, что я имею в виду Я не смогу загипнотизировать вас". Потом мягким тихим голосом: "Только вашу руку, смотрите".

Когда я говорил слово "смотрите", я осторожно поднял ее левую руку вверх, прикосновение моих пальцев служило только для придания руке направления вверх, а не для фактического поднятия руки. Осторожно я убрал свои пальцы, оставив ее руку в каталептическом состоянии, висящей в воздухе. Так как она следила за тем, как поднимается ее рука, я, вздохнув, сказал мягко: "Просто закройте глаза, глубоко вздохните и крепко, глубоко засыпайте, и когда вы это сделаете ваша левая рука медленно опустится на бедро и останется там на все то время, пока вы крепко и спокойно спите, пока я не скажу вам проснуться".

Через 5 минут, как она вошла в кабинет, она оказалась в глубоком сомнамбулическом трансе. Что же случилось? Женщина отчаянно хотела вылечиться, но была явно настроена против традиционных ритуальных методов, которые она наблюдала и о которых слышала. И вдруг я говорю: "Я не смогу загипнотизировать вас", добавляя непонятные слова "Только вашу руку".

Таким образом, то самое, что она пришла доказывать, уже было подтверждено, вопрос был закрыт. Мы были в полном согласии, ее

цель, состоявшая в том, что ее нельзя загипнотизировать была выполнена, ее противодействие гипнозу стало ненужным. Но непонятные слова "только вашу руку" вызвали появление вопроса "Что это значит?" Тем самым она была буквально вынуждена просить какого-то объяснения. Было дано подтверждение с обдуманной интонацией, и в то время, как ее разум был еще восприимчив, была дана команда "Смотрите!" С раннего детства мы учимся интерпретировать некоторые тактильные стимулы в значении "двигаться", и она автоматически отреагировала на тактильное стимулирование. Этого она не могла понять, у нее не было противодействия этому, и она смогла увидеть свою руку, поведение которой она также не могла понять. Выявление гипнотической реакции легко привело к другой, каталепсии, расширению зрачков, а потом был выдан весь набор всесторонних внушений, чтобы закрепить глубокий транс и сохранить его.

Репетиционный метод

Метод чаще всего применяется в условиях стационара и заключается в том, что выбрав какое-нибудь многообещающее в смысле индуцирования действие, испытуемому предлагают представить его себе, а потом и выполнить в уме. Затем задачу несколько модифицируют и просят испытуемого повторить процедуру вновь и вновь. Благодаря этому методу, особенно если повторение действия осуществляется наряду с другими видами гипнотического поведения, испытуемый все глубже и глубже погружается в состояние транса.

Вариантом репетиционного метода могут служить неоднократные повторы с вариациями какого-либо сна или фантастической картины (при изучении мотивации поведения, ассоциации идей, регрессии, анализа ответов, подавления и развития интуиции).

Методы пантомимы при гипнозе

Пантомимный метод особенно полезен при работе с глухонемыми пациентами или в случае языкового барьера. При этом страстная готовность объекта понять приводит к такому же эффекту, как и в других методах. При индуцировании трансового и гипнотического состояния в неврологически глухих и немых

пациентах с помощью языка знаков происходит глубинная потеря периферийного видения. Эксперименты с пантомимой, а также анализ символизма рисунков у больных разных стран и культур подтверждает наличие параллелизма между процессами мышления и восприятия, который не базируется на словесной форме выражения.

Метод гипноза "Мой друг Джон"

При этом методе человек притворяется, что кто-то по имени Джон, сидит в кресле, и он делает этой воображаемой личности с большим чувством и сильным ударением внушение по методу поднятия руки, ощущая и чувствуя свои собственные инструкции и автоматически реагируя на свои собственные команды также, как кто-нибудь пытается произнести за другого человека слово, на котором тот спотыкается. Тем самым, можно научить "ощущать и регулировать" внушения. В типичном примере человек приказывает "но ему другу Джону" удобно сесть в пустое кресло, положить руки на бедра, показывая эти действия, когда выдаются команды, а потом медленно и осторожно с полной значимостью и напряженностью выдаются внушения на поднятие пальца, руки, запястья, на сгибание локтя; каждый этап при этом иллюстрируется медленной непрерывной демонстрацией движений. Потом добавляет, что когда рука приближается к лицу, глаза закрываются; что когда пальцы касаются лица, глаза остаются закрытыми, делается глубокий вдох, и состояние глубокого транса сопровождается глубоким дыханием, и это состояние продолжается до тех пор, пока не будут достигнуты все поставленные цели.

Этот метод является отличным средством для обучения сопротивляющихся объектов входить в состояние транса. Если пациент сопротивляется, то, демонстрируя этот метод тщательно и подробно по индуцированию транса у воображаемого друга Джона, можно вызвать реакцию негодования на потерю времени и денег, тем самым вводя пациента в чрезвычайно восприимчивое состояние: во время демонстрации в нем возникает состояние транса без необходимости оказывать сопротивление, т.к. индукция направлена вроде бы, не на него. Метод используется также для обучения самогипнозу и в гетеро-гипнотических ситуациях и при работе с объектами, которые должны повторять его в связи с учебой, мигренью, тучностью и др.

Общие замечания

В течение долгого времени велись споры о возможности разработки универсального метода введения в транс. Сторонники подобного подхода обычно игнорируют внутреннее состояние и индивидуальность объекта. Последующая экспериментальная работа по прямым и авторитарным методам и по традиционным ритуальным методам с неоднократным повторением словесных формул доказала, что чем проще, более щадящ и менее назойлив способ трансдукции, тем более эффективен он с экспериментальной и терапевтической точки зрения. Чем меньше делает сам гипнотизер, и чем больше он позволяет делать гипнотизируемому, тем легче и эффективнее он может вызвать гипнотическое состояние и гипнотические явления в соответствии с личными особенностями объекта. Следует помнить, что объекты гипноза отличаются друг от друга как личности, и что гипнотические методы должны быть скомпонованы так, чтобы они соответствовали индивидуальным потребностям клиента и определенной ситуации. Следовательно, врач, использующий гипноз, должен полностью знать и понимать все типы гипнотических методов и давать полную оценку своего гипнотизируемого как личности.

* ЛСД - диэтиламид лизергиновой кислоты, галлюциногенное вещество, получаемое из алкалоидов ржаной спорыньи.- Прим. перев.

* Непереводаемая игра слов. "Читал" в прошедшем времени и "красный" произносится 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.

* Описание этой игры смотри в книге Эрика Берна "Игры, в которые играют люди".- Прим. перев.

* "Февральский человек" - прозвище известного филантропа, появлявшегося инкогнито.

* Сумах ядовитый - растение, напоминающее плющ, выделяет эфирные масла, вызывающие сильнейшее раздражение кожи. Распространено на Тихоокеанском побережье Соединенных Штатов.- Прим. перев.

* Вильгельм Райх - австрийский психоаналитик (1897-1957) - Прим. перев.

* Ирвинг Берлин - американец, автор очень популярных песен, родился в 1888 г.- Прим. перев.

* Жан Пиаже - швейцарский психолог, родился в 1886 г.- Прим. перев.

* Эмфизема - ненормальное увеличение размеров органов тела в особенности легких.- Прим. перев.

* В подлиннике приводятся более точные омонимы, неперебиваемые на русский язык. Вообще, одинаково звучащих слов с различными смыслами в английском языке гораздо больше.- Прим. перев.

* Далее в подлиннике кратко поясняется особенность морфологии "инговых" окончаний, порождающая двойственность значений, и свойственная только английскому языку.- Прим. перев.

* Во всех примерах на множественность смыслов приводятся довольно далекие аналогии высказываний, неперебиваемых с английского - Прим. перев.