

## **Ричард Бендлер, Джон Гриндер. Рефрейминг: ориентация личности с помощью речевых стратегий**

Человек, как личность, представляет собой очень сложный и сбалансированный организм. Для того, чтобы оказать человеку помощь и достижения которого целенаправленного изменения, необходимо учитывать эту сложность. Добиться этого можно с помощью рефрейминга -- специфического приема, позволяющего обеспечить контакт с той частью личности, которая порождает одно поведение или блокирует другое. Предлагаемая книга, посвященная рассмотрению различных моделей рефрейминга и методов их практического применения, будет полезна и специалистам и широкому кругу читателей, интересующихся вопросами переформирования личности.

### **ГЛАВА 1**

**Рефрейминг содержания: изменение смысла и контекста**

Вы изучили уже шестишаговую модель рефрейминга. В этой модели вы устанавливаете связь с некоторой частью психики, определяете ее позитивное назначение, а затем создаете три вида альтернативного поведения, удовлетворяющих этому назначению. Это превосходная модель для всевозможных целей, работающая в самых разнообразных случаях. В нее встроены способы

контроля, подстройка к будущему и экологическая проверка, так что вы едва ли ошибетесь, если будете правильно следовать ей со вниманием к сенсорным восприятиям.

И все же это лишь одна из моделей рефрейминга. Есть несколько других моделей, до которых мы обычно не доходим при семинарском обучении, большую часть по недостатку времени. Одна из них, -- так называемый "рефрейминг содержания", -- представляет собой наиболее обычный способ применения рефрейминга в терапии. Мы называем его рефреймингом содержания, поскольку в этом случае, в отличие от шестистапового рефрейминга, вы должны предварительно знать конкретное содержание. Есть два вида рефрейминга содержания, и я приведу вам примеры обоих. Один из моих излюбленных примеров -- следующий. Лесли Камерон-Бэндлер однажды работала в семинаре с женщиной, у которой было компульсивное поведение -- она была помешана на чистоте. Она способна была при каждой уборке вытирать пыль с лампочек!

1 Слово "рефрейминг" есть отглагольное существительное от глагола "reframe", означающего "вставить в новую рамку (ту же картину)", "вставить в ту же рамку (новую картину)", "заново приспособить", "по новому формулировать". Ввиду невозможности передать русским словом все эти смыслы, одинаково существенные для излагаемого предмета, мы вводим новый термин. -- прим. переводчика

Впрочем остальные члены семьи могли перенести все затее матери, за исключением ухода за ковром. Она тратила значительную часть времени, следя, чтобы кто-нибудь не прошел по ковру, оставив на нем следы, хотя бы и не грязь, а всего лишь в ворсе ковра. Когда я был подростком, у меня были родственники, покупающие ковер, а затем накладывавшие на него пластиковый дорожки, чтобы можно было ходить только по этим дорожкам. Они же купили пианино и заперли его, чтобы никто на нем не играл, потому что не хотели чистить после этого клавиши. Им надо было бы жить на фотографии... Они могли бы сняться однажды в своем доме, а потому умереть, повесив фотографию в подходящем месте. Так было бы куда проще.

Так вот, когда эта женщина замечала след на ковре, у нее была отрицательная кинестатическая реакция во внутренностях. Она бежала за пылесосом и сразу же обрабатывала ковер. Она была профессиональная домохозяйка. Она обрабатывала ковер от трех до семи раз в день. И она тратила уйму времени, заставляя людей ходить через заднюю дверь, докучая им, если они этого не делали, или заставляя их снимать обувь при входе. Видели ли вы когда-нибудь человека без веса в ногах? Я видел только одного, это был персонаж старой телевизионной программы, Кун Фу, перед которым свертывали тонкую рисовую бумагу, так что он проходил, не оставляя следов. Если вы на это способны, вы могли бы жениться на этой женщине и жить в ее доме.

Между прочим в этой семье не было каких-нибудь малолетних преступников или наркоманов. Там было трое детей, и все они желали Лесли успеха. Семья, по-видимому, отлично уживалась вне своей квартиры. Когда они шли куда-нибудь обедать, у них не было трудностей. И каникулы проходили у них без трудностей. Но дома все они жало -- х вались на придирки матери, которая все время терзала их то тем, то другим. Придирки ее относились главным образом к коврику.

И вот что Лесли сделала с этой женщиной. Она сказала ей: "Закройте, пожалуйста, глаза и представьте себе ваш ковер. Вы видите, на нем нигде нет никакого отпечатка ноги. Он чистый и пушистый, ни малейшего следа." Женщина закрыла глаза и чувствовала себя на седьмом небе. на лице ее сияла улыбка.

Тогда Лесли сказала: "И представьте себе, как следует, что это значит: это значит, что вы совсем одна, что вокруг вас нет никого, кто о вас заботится и кто вас любит." У женщины резко изменилось выражение лица, и она была в ужасе! А затем Лесли сказала: "Теперь сделайте на ковре несколько следов и посмотрите на эти следы: знайте, что возле вас самые дорогие для вас люди на свете." После этого, конечно, женщина снова почувствовала себя хорошо.

Если хотите, можете назвать эту операцию "подменой чувства", или изменением стратегии, или установкой якоря. Можете назвать ее как угодно, но полезнее всего представлять ее как рефрейминг. При этом специальном виде

рефрейминга реальный стимул в действительности не меняется, но меняется его смысл. Этим видом рефрейминга можно пользоваться в тех случаях, когда, по.

вашему мнению, стимул неприемлемого поведения в действительности не требует

изменения, то есть не содержит в себе ничего дурного. Другой подход

заключается в том, чтобы преследовать. всех остальных членов семьи и заставлять их действовать по правилам, то есть не оставлять следов. Мать этой женщины пыталась это делать, но не добилась ничего хорошего.

Если человек переживает неприятное ему сенсорное ощущение, то в

действительности ему неприятна его собственная реакция на такое ощущение.

Один из способов изменить эту реакцию заключается в том, чтобы человек

понял, что реакция в действительности не основана на этом сенсорном

ощущении. И если вы измените смысл ощущения для этого человека, то изменится и его реакция.

Мы знаем нечто о женщине, все время заботящейся о чистоте: у нее есть определенная стратегия, позволяющая ей

выбирать время для плохого самочувствия. У нее не бывает плохого

самочувствия во время каникул или в ресторане. Я

думаю, что когда она входит в какой-нибудь чужой дом и видит в нем беспорядок,

то это не портит ее настроения, потому что ее реакция связана с

собственностью. Квартира -- это ее территория, так что ее дурное самочувствие

заключено в некоторых пределах.

Может быть, гараж или двор не

входят в эти пределы. Некоторые люди содержат свою квартиру в безупречной чистоте, но не страдают от того, что там грязно.

Все эти люди, конечно, применяют стратегии с негативной мотивацией.

Когда такой человек входит в кухню и видит там разбросанные тарелки, он

ощущает это как "гадость". Чтобы избавиться от этого дурного чувства, он

должен перемыть все тарелки и тогда может остановиться с ощущением

"чудесно". Но когда он входит в чистую комнату гостиницы, он вовсе не

чувствует себя "чудесно", потому что это не его комната. Таким образом,

здесь действует некоторая стратегия применения решений.

Чтобы помочь описанной семье, можно, например, изменить стратегии этой

женщины. Все стратегии имеются и некоторые другие неприятные для нее

особенности. Но можно решить ближайшую проблему, достигнув весьма

ограниченного лечебного успеха: для этого достаточно связать у нее

положительное чувство с ковром, с одной вещью -- с ковром. Это не глубокое

изменение, но вы должны уметь это делать. Особенно важно это для тех, кто занимается

бизнесом, потому что рефрейминг содержания -- это самая сущность

торговли.

Это иногда называют "переопределением", или "переименованием". Но как бы вы это не

называли, вы здесь действительно

связываете с данным сенсорным ощущением некоторую новую реакцию. Вы

сохраняете то же содержание, но

продаете ему некоторый дополнительный смысл -- того же рода, что и смысл, вложенный в него субъектом. Описанная выше женщина, помешанная на чистоте, выработала у себя суждение, что данное сенсорное ощущение всегда означает нечто достаточно важное для дурного самочувствия. Если вы сумеете определить следы на ковре, как нечто достаточно важное для хорошего самочувствия, то ее реакция изменится.

Чтобы добиться изменения, очень важно поддерживать рефрейминг согласованными с ним несловесными аналогами. Вы должны делать рефрейминг с серьезным выражением лица и тоном голоса. Если вы хотите научиться рефреймингу содержания, то одним из лучших учителей может быть Вирджиния. Сатир. Она мастер этого дела..

Когда ей надо установить в семье якоря новых реакций, одним из ее главных приемов является именно рефрейминг содержания. Однажды я видел, как она это дела ет, и сейчас вам расскажу. Я чуть не испортил ей работу, начав смеяться. Это никак не подходит к ситуации семей -- ной терапии, и я тут же закашлялся. Таким образом, всегда можно замаскироваться, если уж вы как следует раскашляетесь, то никто не заметит, что вы смеетесь.

Вирджиния работала с семьей. Отец был банкир, человек профессионально жестокий. Жестокость у него была выдающаяся. Это был неплохой, весьма благонамеренный человек. Он очень заботился о семье и был достаточно внимателен к своим близким, чтобы обратиться к терапевту. Но в. основном это

был жесткий тип. Жена его была, по терминологии Вирджинии, крайней угодницей. Если кто -- нибудь из вас не знает, что такое угодник, я объясню вам: это человек, который со всем готов согласиться и за все приносит извинения. Когда вы говорите ему: "Какая сегодня чудесная погода!", он отвечает: "Да, простите, пожалуйста!". Дочь представляла собой любопытную комбинацию родителей. Она считала отца отвратительным человеком, а мать -- очаровательной личностью и всегда была на стороне матери. Но действовала она всегда, как отец.

В течение сеанса отец все время жаловался на мать, плохо воспитавшую

дочь, поскольку она была упрямой. И вот, когда он в очередной раз повторил

эту жалобу, Вирджиния его прервала. Она повернулась к отцу и сказала ему:

"Вы ведь человек, немало преуспевший в жизни, не правда ли?" "Да."

"И что же, вы все это получили просто так? Разве у вашего отца был уже

банк, и он просто сказал вам: Ну вот, теперь ты президент банка?" "Нет, нет,

я пробился своими силами." "Это значит, что вы довольно упрямы?"

"Да."

"Значит, вы имеете в себе нечто, позволившее вам достигнуть нынешнего

положения и стать хорошим банкиром? И вам иногда приходится отказывать людям

в чем-то, что они хотели бы от вас получить, потому что вы знаете, что это

могло бы привести к дурным последствиям."

"Да."

"Итак, в вас есть достаточно упрямое, и оно вас действительно защищает



от серьезных опасностей."

"Да, конечно. Такие вещи, знаете ли, надо твердо держать в руках."

"Так вот, если вы присмотритесь к вашей дочери, вы заметите, что это вы научили ее упрямству, научили ее, как постоять за себя, и этому нет цены. Вы подарили ей нечто, чего нигде не купишь, что может спасти ей жизнь."

Представьте себе, как много может означать это упрямство, если ваша дочь

отправится однажды на свидание с мужчиной, имеющим дурные намерения --

Может быть, вы уже уловили, в чем состоит использованный прием. Любое

возможное ощущение и любое поведение оказывается уместным, если поместить

его в надлежащий контекст, в подходящую рамку.

Рефрейминг содержания делится на два вида. Я привел примеры, иллюстрирующие каждый из них. Можете ли вы описать разницу между ними?

Заметили ли вы существенную разницу между этими примерами?

Мужчина: В одном случае был изменен контекст, а... в другом -- смысл.

Совершенно верно. В последнем примере Вирджиния изменила контекст.

Упрямство считалось плохим в контексте семьи. Но оно стало хорошим в

контексте банковского дела и контексте, когда мужчина пытается злоупотребить

доверием дочери на свидании. Билл: Значит, в действительности, вы

меняете контекст, в котором отец оценивает

поведение своей дочери. Правильно. Ее упрямое поведение по

отношению к нему не будет больше рассматриваться как борьба с ним. Оно будет

считаться личным достижением

отца: это он научил ее защищаться от людей с дурными намерениями.

Билл: Таким образом, вы переключаете контексты-в воображении и образуете "там" другую реакцию, а затем переносите эту реакцию обратно в данный контекст. Вы заставляете человека реагировать на то, чего нет.

Ну что ж, он ведь и так уже реагирует на "то, чего нет". Мы заставляем его реагировать на нечто другое, чего тоже нет. Поражающее вас поведение ваших клиентов, указывает на то, что контексты у них чаще всего внутренние, которые для вас еще не доступны. Когда муж говорит жене: "Я тебя" люблю", а она отвечает ему: "Ты -- сукин сын", это, безусловно, свидетельствует о том, что она исходит из вполне определенного внутреннего контекста. Исследование может обнаружить, например, что некий мужчина сказал, ей в свое время эти слова, вышел и уже не вернулся. Чтобы вы могли установить раппорт с вашим клиентом, очень важно уяснить себе следующее. Если вы видите, чувствуете и слышите нечто странное и нелепое, это попросту означает, что вы не умеете понять контекста, порождающего такое поведение.

Вы можете не навязывать новый контекст, а побудить клиента найти его своими силами. Предположим, клиент говорит вам: "Я хочу перестать иксовать."

Вы спрашиваете его: "Есть ли в вашей жизни случаи, где поведение Икс может быть полезно и уместно?" Он если отвечает вам: "Да, в некоторых случаях это может быть, но в других -- икс -- это просто бедствие", то вы знаете, к чему

относится это поведение. Тогда вы попросту контекстуализуете это поведение, а в тех контекстах, где икс является бедствием, заменяете его новым шаблоном поведения.

Если же клиент говорит вам: "Нет, это никогда не уместно," вы помогаете ему найти подходящие контексты, показывая конкретные обстоятельства в некоторой системе представления. "Представьте себе, что вы ведете себя таким образом, посмотрите на себя, прислушайтесь к этому... Где же это произошло?"

"Это случилось в церкви. Я встал и заорал: "Черт побери!", и тогда они подошли и выбросили меня." "Хорошо. Так вот, вы знаете, что если вы в церкви встаете среди группы людей и орете "Черт побери!", то у вас будут неприятности, и вам не хотелось бы, чтобы это повторилось. Вы видите себя в церкви и слышите, как вы кричите. Теперь я хотел бы, чтобы вы заменили этот фон. Скамьи, алтарь и внутренности церкви -- заменили бы на что-нибудь другое. Оставьте то же поведение, но заменяйте его фон до тех пор, пока не найдете такой фон, к которому оно подойдет, так, что если вы встанете и скажете "Черт побери!", то вы всем своим существом ощутите, что это и есть правильная реакция, и вы увидите на лицах окружающих, что другие тоже считают ее правильной. И, как только вы найдете такой контекст, войдите в него и спросите ту часть себя, которая заставляет вас вставать и кричать "Черт побери!", не захочет ли она стать вашей опорой именно в этом контексте."

Конечно, вы применяете в этом случае зрительное ведение. Вы должны приспособливать поиск нового Контекста к внутренним процессам, происходящим в этом человеке с помощью надлежащей системы представления. Для некоторых людей более подходящим будет слуховой или кинестатический поиск.

Вот другой подход к этому, более формальный и более общий. Вы говорите

клиенту: "Выделите поведение, которое вы хотите изменить. Мне нужно ваше полное содействие, чтобы вы отметили в себе нежелательное для вас поведение.

Вам ничего не надо говорить вслух: просто отметьте в себе это поведение..."

"А теперь, не входя в прямые отношения с той частью вас, которая

порождает это поведение, просто погрузитесь в себя и спросите себя: есть ли

в вас хоть какая-нибудь часть, которая могла бы представить себе

какую-нибудь ситуацию, где вы захотели бы точно такого поведения..."

Теперь погрузитесь в себя и спросите ту вашу часть, которая вызывает у

вас это поведение, не захочет ли она стать самой важной для вас частью в

этой ситуации, порождая то же поведение утонченно и согласованно только в

этом контексте.

Все это вариации на тему контекстного рефрейминга. Все применяемые нами модели

рефрейминга основаны на некотором виде рефрейминга содержания. В примере упрямой дочери мы оставили без

изменения смысл поведения, но вложили его в новый контекст.

Что же мы изменили в первом примере, с женщиной и следами на ковре?..

Мы сохранили тот же контекст, но изменили смысл поведения в этом же контексте. Изменилось только одно: значение этого поведения.

Рассмотрим теперь другой пример. Предположим, что у человека есть жадная часть, и что, по его мнению, плохо иметь такую жадную часть. Вот один из способов произвести требуемое изменение: надо побудить его представить себе контекст или ситуацию, где было бы очень важно быть жадным, -- скажем, после атомной войны, или в жадном стремлении к новому знанию. Вы всегда можете придумать некоторый контекст, в котором изменится и значение поведения.

Другой способ -- обнаружить поведение, порождающее то, что человек называет "жадностью", и дать ему новое имя с новым смыслом. "Жадность" имеет отрицательные коннотации, но если вы дадите этому поведению другое имя, с положительными коннотациями, например, назовете его "способностью о себе позаботиться", то вы можете изменить смысл этого поведения.

"Игра с частями", как ее выполняет Вирджиния Сей-тер, -- это ни что иное, как бесконечное повторение описанного выше, повторение самыми разнообразными способами. Если у вас есть хитрая и злая часть, она может быть со временем переименована в "вашу способность к конст -- руктивному творчеству", или во что-нибудь другое. Неважно, какое имя вы придумаете, лишь бы оно имело положительные коннотации. Вы говорите человеку:

"Посмотри, каждая часть в тебе -- это ценная часть, приносящая тебе нечто хорошее. Если ты некоторым образом организуешь свои части, чтобы они действовали согласованно и чтобы стало яснее, что они хотят для тебя сделать, то они будут работать лучше." В случае "упрямой" дочери упрямство было в глазах отца чем-то действовавшим против него, но теперь оно каждый раз производит на него хорошее впечатление, потому что это поведение, как ему известно, поможет дочери в трудную минуту. И это меняет его внутреннюю реакцию.

В другом примере, когда мать смотрела на ковер и, ви-дела на нем следы, она воспринимала их как свидетельство, что она плохая хозяйка, не справляющаяся со своим делом. Но если вы измените смысл этих следов, если они означают теперь: "Возле вцс люи, которые вас любят", то ее переживание меняется. Это изменение переживания и есть единственно важная вещь в любой модели рефрейминга. Для этого и делается рефрейминг.

Мужчина: Когда вы изменяете смысл, не устанавливаете ли вы тем самым комплексную эквивалентность? Да. В действительности, я даже не устанавливаю комплексную эквивалентность, а всего лишь изменяю ту, которая уже есть. Я просто выполняю обмен. У этой женщины уже есть комплексная эквивалентность. Она говдрит себе: "Следы на ковре означают плохую хозяйку, поэтому надо плохо чувствовать себя". Но я говорю ей: "Хорошо, если ты уж так наловчилась в

комплексных эквивалентностях, попробуй -- на другую". Эта другая куда приятнее, следы на ковре соответствует, что возле тебя любящие тебя люди, и потому надо чувствовать себя хорошо. Чтобы рефрейминг у вас работал, иногда полезно представить себе чего делать не надо. Лесли могла посмотреть на эту женщину и сказать ей: "Ну, нет же, нет. Поймите, что все это не-так. Когда вы видите следы, это попросту означает, что рядом с вами близкие вам люди." И это не подействовало бы. Это не изменило бы ее внутренние переживания и ее реакцию. Очень важно, как вы располагаете вашу речь, и какие вы применяете выразительные средства. "Вы видите, на-ковре нет ни малейших следов! Вы его совершенно вычистили. Он пушистый. Вы видите белые ворсинки". Это подстройка: она реагирует на комплексную эквивалентность. Затем вы ведете: "И вдруг вы : ведь это означает, что вы совсем одна!" Это нечто такое, что ей никогда не приходило в голову. Вы понимаете, конечно, что это может быть и неверно. Может быть, вся семья в соседней комнате. Но в данном контексте это звучит столь осмысленно, что вы можете этим воспользоваться для воздействия на ее поведение. Теперь вы переключаете: "Сделайте на ковре следы и поймите, что возле вас ваши близкие." Предположим кто-нибудь говорит вам: "Я не в силах записывать лекцию. Я чувствую себя таким глупым!" Какой вид рефрейминга здесь больше подходит? Подействуют оба вида, но какой будет ближе к делу?

Когда вы сталкиваетесь с комплексной эквивалентностью, как в этом примере, вы узнаете из нее нечто, касающееся смысла. Если я говорю, что чего-нибудь не люблю, особенно в других людях, это, как правило, имеет отношение к смыслу. Когда я говорю: "Что ж, Байрон на самом деле никогда не интересовался моим семинаром; он сидит себе где-то в углу", -- я высказываюсь тем самым о смысле его поведения.

Так вот, если вы обращаетесь ко мне с предложением: "Меня раздражает, когда происходит икс", -- какой вид рефрейминга лучше всего подойдет?..

Рефрейминг смысла. А теперь скажите, к каким предложениям лучше всего

подходит рефрейминг контекста? Женщина: "Мне неприятно сидеть в этой

комнате. " Посмотрим, какой вид рефрейминга здесь ближе к делу: смысловой

или контекстный. По существу, она говорит:

"Мне не нравится то, что означает сидение в этой комнате", так что здесь снова дело в смысле.

А что, если я скажу вам: "Я веду себя просто как тиран? " ... Это

говорит вам нечто о контексте. Тиран по отношению к чему?.. или к кому?..

Так в чем же различие между двумя формами? Каждая из них есть некоторое

обобщение. Можете ли вы сказать, чем отличаются эти обобщения? Если вы

можете определить, с -- какой формой вы столкнулись, это скажет вам, какой

вид рефрейминга ближе к делу. Никакое поведение само по себе не

полезно и не бесполезно. Любое поведение в чем-то будет полезно, когда вы

определяете, в чем это рефрейминг



контекста. И никакое поведение само по себе не имеет смысла, так что вы можете придать ему любой смысл: это рефрейминг смысла. Выполнение . его требует от вас лишь способности описать, как должно быть

1 Английские имена, особенно в США, часто воспроизводят известные фамилии. -- примечание переводчика. осмысленно это поведение, а такая способность полностью зависит от ваших творческих и выразительных сил. А теперь мы сделаем упражнение. Вы будете на что-нибудь жаловаться, а я буду рефреймировать ваши жалобы. Женщина: По вечерам больше не дают кофе, и это мне не нравится. Хорошо ли вы спали? Мужчина: Слишком много занятий назначается в одно время. Я выбираю один семинар, а потом мне хочется пойти на другой. А вечером я не могу переключиться на другое занятие, потому что там уже ушли вперед. Ну да, я вас понимаю. Я вам сочувствую. И знаете ли, в такой организации семинарских занятий есть своя хорошая сторона, ведь это дает вам дополнительную практику в принятии решений.

Женщина: Я не вижу, где здесь рефрейминг. Я поместил его замечание в рамку, где оно приобрело другую функцию, раньше он не знал, что имеет практику в принятии решений. Мужчина: Моя жена ни на что не может решиться. Если ей надо выбрать себе платье, она должна осмотреть все, какие есть в магазине, и сравнить их между собой.

Значит, она очень тщательно принимает решения. Как Вам должно быть

приятно, что из всех мужчин на свете она выбрала именно вас!

Мужчина: Я не говорю моей жене, чего я хочу от нее в сексуальном

смысле, потому что это было бы для нее ограничением.

Но вы ведь в самом деле ограничиваете ее, если она хочет вам нравиться,

а вы ей не говорите, что нравится вам?

Женщина: Мои дети слишком уж кричат и бегают. Когда они играют на улице или занимаются спортом, вы должны

испытывать, удовольствие, видя, что они свободны от комплексов и благодаря вам и

вашему мужу сохранили всю свою естественную жизнерадостность. А теперь я предложу вам некоторые

жалобы, а вы их рефреймируете. "Я ужасно себя чувствую, потому что мой босс всегда меня критикует."

Мужчина: Должно быть. он в самом деле, заметил, как вы работаете, и вы

ему настолько нравитесь, что он хочет помочь вам работать еще лучше.

Прекрасно. Следующая жалоба: "Очень уж легко я отношусь ко всему на свете."

Женщина: Ну что ж, я припоминаю, сколько моих друзей заработали себе сердечные приступы, потому что слишком реагировали на разные нежелательные просьбы.

### Упражнение

1 Теперь я прошу вас провести упражнение по рефрей-мингу смысла и

контекста продолжительностью в двадцать минут. Соберитесь в группы по три человека. Один из группы будет клиентом, другой будет ег, о программировать, а третий -- наблюдать. Периодически меняйтесь ролями. --

Дело клиента -- придумать некоторую жалобу. Вы можете сыграть роль

одного из ваших клиентов и предложить какую-нибудь и в самом деле серьезную

жалобу, какие вы часто слышите на практике от наших клиентов. Или сделайте

вид, что играете роль клиента, но предложите жалобу, связанную с вашим

личным развитием. Форма вашей жалобы подскажет вашему партнеру, какой вид

рефрейминга лучше подходит. 1. Предложите вашу жалобу в форме

комплексной эквивалентности, связывающей реакцию с некоторым классом

событий: "Когда происходит X, я испытываю Y."

2. Предложите жалобу в форме сравнительного общения с удаленным контекстом,

относящимся к вам или к кому-нибудь другому: "Я слишком Z" или "Он слишком O".

Дело программиста -- найти для предложенной проблемы способ рефрейминга, а затем рефреймировать-ее

таким образом чтобы произвести воздействие.

Поскольку это тренировочный семинар, не заставляйте себя реагировать

немедленно. Сейчас я дам вам стратегию выполнения рефрейминга.

Сначала определите форму жалобы, предложенной клиентом, -- тем самым вы

узнаете, какой вид рефрейминга вы будете применять. В случае комплексной

эквивалентности рефреймируйте смысл, а в случае сравнительного общения вы рефреймируете контекст. На следующем шаге вы создаете внутреннее

представление предложенной вам жалобы: зрительный образ ее, или

кинестата-тическое описание, или слуховое. В случае рефрейминга контекста спросите себя: "В каком контексте это поведение, на которое человек жалуется, могло бы оказаться ценным?"

Представьте себе различные контексты, пока не найдете такой, где оценка поведения меняется.

В случае рефрейминга смысла спросите себя: "Есть ли какая-нибудь более широкая рамка, где это поведение имело бы позитивную ценность?" Какие другие аспекты той же ситуации, но не замечаемые этим человеком, могли бы придать такому поведению другую смысловую рамку, или проще: "Что еще могло бы означать, это поведение?" "Как еще мог бы я описать ту же ситуацию?"

Когда вы уже нашли новую рамку для поведения, подумайте немного об

альтернативных способах рефрейминга, а затем выберите способ, который должен вызвать, как вы полагаете, наибольшую реакцию.

При выполнении рефрейминга

чрезвычайно важны подстройка и ведение! Если это вызывает у вас трудности,

отведите в сторону наблюдателя и посоветуйтесь с ним.

Обдумав способ рефрейминга, попросите клиента повторить его жалобу, а

затем выполните рефреймирование. По мере того, как он воспринимает

сказанное вами, тщательно следите за его несловесными изменениями.

По мере того, как клиент переходит от жалоб на некоторое поведение к

какому-то хотя бы частичному пониманию, какую ценность это поведение имело

бы для него в другой рамке, наблюдатель и программист должны составлять себе

основанное на сенсорных ощущениях описание происходящих у него несловесных

изменений. Есть ли у вас вопросы?" Женщина:

Зачем нужно делать паузу перед началом рефрейминга?

Вы должны воспользоваться этим временем, чтобы выбрать один из

предложенных мной специальных стратегий словесного рефрейминга содержания.

Если вы уже имеете опыт такого рефрейминга и сразу же получаете информацию,

очень хорошо. Приступайте к работе. Но если вы колеблетесь, сделайте

перерыв. Погрузитесь во внутреннее переживание и используйте все системы

представления, чтобы решить, как вы будете словесно рефреймировать,

пользуясь зрительным, слуховым или кинестатическим способом. Если у вас уже

есть опыт рефрейминга, вы можете использовать этот небольшой перерыв, чтобы

осознать, каков ваш типичный способ словесного рефрейминга содержания, а

затем применить другой способ, чтобы увеличить вашу гибкость. Если вы обычно

применяете зрительный способ для ведения и для поиска альтернативных

контекстов, попробуйте проделать это кинестатическим или слуховым способом.

Затем вы вернетесь ко мне, успешно выполнив рефрей-минг содержания всех

видов, с конкретными, основанными на сенсорных ощущениях описаниями

увиденных у клиента изменений. Мы сравним эти описания и посмотрим, как можно обобщить ваши наблюдения. Есть ли еще вопросы по поводу упражнения...  
Хорошо приступайте.

#### Обсуждение

У меня были небольшие трудности с рефреймированием проблемы, предложенной партнером. Это было взаимодействие с женой, и когда она делала что-нибудь такое, что...

Но он изложил это в одном предложении?  
Женщина: Да. Он сказал, "что хочет перестать делать лишние жесты, когда говорит с женой."

Это не подходит ни к одной из двух форм, в которых я просил выразить жалобы, следовательно, не имеет отношения к тому, чем мы сейчас занимаемся.

Разве что он перефразировал бы это, или вы спрашивали бы его до тех пор, пока не получили предложение, подходящее к одной из двух форм. Я хотел бы,

чтобы вы пользовались двумя показанными раньше формами и, тем самым, могли сохранить контроль над вашим языком. и над вашими выразительными средствами.

Я сказал: "Опишите проблему в одной из двух форм, а вцш партнер сделал это в иной форме, так что не имеет отношения к сегодняшнему занятию." Если бы вы применили к нему Мета-модель, это привело бы в конечном счете к одной из двух форм, о которых я говорю. Кстати, это не только ваша ошибка. Люди часто подходили ко мне и спрашивали: "Что бы вы сделали с этим"

предложением?" И я отвечал: "Ничего. Это не имеет отношения к тому, чем мы здесь занимаемся."

Для успеха в НЛП важно знать, какого рода проблемы поддаются вашей процедуре. Если вы это знаете, то вы можете всегда производить успешные демонстрации.

Вам надо только вызвать желающих, имеющих в точности те проблемы, на которые действует ваша процедура. Вы спрашиваете, у кого есть проблемы следующего рода: "Вы попадаете в некоторый контекст и хотите иметь определенные ощущения, но у вас получаются совершенно иные ощущения, и так повторяется каждый раз?" Если у вас есть терапевтическая модель вроде перестановки якорей, предназначенная для таких проблем, то у вас не может быть неудачи.

Часто люди подходят к нам после семинара и говорят: "Как вы ухитряетесь делать терапию так быстро!" Это получается быстро, потому что мы спрашиваем о проблемах, подходящих по форме к предмету нашей демонстрации. И как только кто-нибудь поднимает руку, все выходит как надо.

Очень важно уметь определять эти формы и спрашивать о них. Предположим, к вам приходит клиент и говорит: "Знаете ли, у меня есть всевозможные проблемы", тогда вы говорите ему: "А если у вас что-нибудь вроде этого?" Он отвечает: "Да, такие у меня есть. Вот например, это и это." Заметив эти проблемы, вы описываете другую форму и спрашиваете: "Нет ли у вас вот этого?" И вы оказываетесь в совсем другой психической ситуации для терапии.

Если у вас есть некоторые действующие методы, очень важно знать, на какие проблемы они действуют.

Если вы возьмете одну из двух описанных выше моделей рефрейминга и примените ее в случае, где она не подходит, то она не подействует. Это все равно, что взять лечение фобии и применить его к чему-нибудь другому. Оно просто не дает результата, потому что предназначено для другой цели. Один человек, бывший у нас в семинаре в Чикаго, через месяц позвонил мне и сказал: "Вы работали с женщиной, у которой была фобия к птицам, и все хорошо получилось, но я применял это ко всем моим клиентам, и ничего не выходит." Я спросил его:

"Разве у них были фобии?" И он ответил мне: "Нет, у меня не было клиентов с фобиями." Так прямо и сказал! Тогда я спросил: "Почему же вы применяли эту технику?" "Как же, -- сказал он, -- ведь я видел, что она действовала!"

Поистине он понял, что происходило на семинаре!

По существу, это крупнейшая ошибка, когда-либо совершенная в терапии.

Кто-то сделал нечто, и это подействовало. И человек решил: "Это действует!"

Прекрасно! Применим это ко всему возможному и назовем это новой школой

терапии." После чего он стал применять во всех случаях одно и то же. На

некоторых клиентов это действовало, а на других нет, и он не понимал, в чем дело. На самом деле здесь все просто.

Структура того, что он делал, подходила для некоторых целей, а для других -- нет. Если эти конкретные цели не описаны, люди не умеют искать и



находить их. Надеюсь, вы поймете, что ваши средства подходят к одним случаям, и не подходят к другим. Важно знать, для чего годятся ваши средства и для чего они не годятся. Иначе вам придется выяснять это путем проб и ошибок.

Джим: Мне интересно получать реакции на мой ре-фрейминг. Моя партнерша разыграла клиентку, несколько раз покушавшуюся на самоубийство. Она мне сказала:

"Вот вы все делаете вид, что так много знаете о человеческом поведении. И мне это не нравится, потому что все время запираете меня, не позволяя мне покончить с собой." Мари: И я сказала кое-что еще: "Я и в самом деле знаю, что хочу покончить с собой."

На это он ответил: "Чудесно! Как приятно, что вы знаете, чего хотите". Тогда я сказала: "Если это вам так нравится, почему же вы меня запираете здесь? И еще мне не нравится, что когда я принимаю пилюли, вы вызываете полицию".

Превосходно. Перед вами жалоба. Подумайте немного, какой рефрейминг содержания вы применили бы в этом случае, а затем Джим скажет нам, что он сделал... Теперь Джим продолжит свой рассказ. Джим: Я сказал ей: "Знаете ли, я никогда не мог понять самоубийство.

Мы, в действительности, не знаем, что происходит с такими людьми, как вы, и вы даете нам беспримерную возможность узнать это. Так что я хотел бы сотрудничать с вами, но то, что вы предлагаете, слишком уж просто, и так я мало что узнаю. Мне хотелось бы сделать вашу смерть посложнее, чтобы я мог в

самом деле изучить этот вопрос".

Заметно было, что мои слова ее удивили. Она только сказала: "Ну!.."

резко вдохнула воздух, и у нее втянулся живот  
Мари: Когда он это сказал, мне показалось, что он так же спятил, как я!

Кэти: когда Мари говорила о самоубийстве, я подумала -- как это замечательно -- иметь нечто в своей жизни, за что стоило бы умереть. Было бы важно поискать то, за что не жаль отдать свою жизнь, а для этого потребовалось бы время.

Мари: С этим я бы согласилась, это вызвало бы у меня приятное ощущение.

Но возникает вопрос: что мне делать с этим "дальше"? Надеюсь, вы скажете

мне, что я должна делать затем. В реакциях Кэти и Джима важно то, что оба они принимают идею самоубийства. Это хорошая подстройка, устанавливающая раппорт. И, поскольку они согласились с тем, что она покончит с собой, они перешли к тому, когда и как она, это сделает.

Реакция Кэти -- это в действительности естественное развитие вопроса "как"? "Если уж вы собираетесь это сде --

дать, то вы могли бы сделать это хорошо. Это слишком важная вещь, чтобы делать это просто так". У пациентов этого рода

исследование вопроса, за что она собирается умереть, приводит вас к смыс -- лу, стоящему за стремлением к

самоубийству. Как правило, пациент с самоубийственными намерениями никогда не даст вам позитивного ответа. Они этого не могут. Они совершают

самоубийство от отчаяния: предпочитают

умереть, чем жить" с их нынешними переживаниями.

То, что предложили Кэти и Джим, -- это вид шоковой терапии для

установления раппорта. Это делается с помощью утверждения, предлагающего,

что единственный вид смерти, оправданный способ смерти -- это умереть за

что-нибудь позитивное. Чего вы в конце концов добиваетесь -- этот некий

позитивный смысл, стоящий за самоубийством, а затем вы можете подойти к нему

разными способами. Это особенно изящный образ действий.

Бонни: Я проделал это с клиенткой, которая говорила, что какая-то часть

в ней хочет умереть. Я сказал ей: "Как это чудесно, что вы ищете небо на

Земле." Затем мы обсудили, что значило бы для нее небо на земле, и после

этого ее депрессия значительно ослабела.

Конечно, "небо на земле" это определение своего рода, определение очень общего побочного результата: позитивной цели, осуществляемой самоубийством.

По-существу, вы переименовали самубийство в попытку "достигнуть неба на

земле". Когда ваше новое имя включает выражение типа "неба на земле", это

придает ему добавочную силу, поскольку оно апеллирует одновременно к обоим

мозговым полушариям. Это одна из немногих форм речи, обрабатываемая в обоих

полушариях, и отсюда его добавочная сила.

Ее комплексная эквивалентность, обозначаемая как "небо на земле", и

будет, по существу, примером вашей работы, к этой цели вы можете теперь направить ее путями, чем самоубийство.

Это очень хороший способ, он приводит к ситуации, подходящей для шестишаговой модели переформирования (рефрейминга).

Мужчина: Когда клиент говорит о самоубийстве, можно ли сказать ему:

"Чудесно! "?

Это опять-таки хорошо, как первый шаг, в особенности, если вы поддержите сказанное всеми несловесными аналогами. Один из способов прервать шаблонное поведение клиента -- это сделать что-нибудь совершенно неожиданное.

В нашей культуре одна из самых неожиданных реакций на замысел самоубийства -- это одобрение и согласие с ним. Согласие прерывает его и сразу же устанавливает раппорт с той его частью, которая высказала утверждение. Это еще не полный маневр, но это хороший способ переместить фокус происходящего. Вы на этом не остановитесь, особенно в таком случае, когда дело идет о жизни и смерти. Вы должны немедленно использовать этот прорыв для исследования результатов.

"Хотите ли вы, чтобы определенный человек нашел ваше тело? ", "Составили ли вы ваше посмертное завещание? Не хотите ли вы, чтобы я его вам отредактировал?" Этим выясняется, каких результатов хочет достигнуть эта его часть путем самоубийства.

Таким образом, это лишь первые шаги терапевтической работы. Это простые способы прервать создавшийся шаблон поведения и переменить рамку, " которой человек представляет себе свое поведение, что дает вам большую свободу

маневра. Но главная цель рефрейминга как раз и состоит в создании свободы маневра. У человека имеется некоторое поведение икс, весьма конкретное поведение. Оно содержит сенсорные компоненты. Зрительные, осязательные, слуховые. Если вы попытаетесь прямо изменить такое поведение, это будет очень трудно. Но если это же поведение во всей его конкретности вдруг рассматривается, ощущается или слышится в более широком контексте, в более широкой рамке, то обнаруживается, что в действительности вам надо заняться не этим конкретным поведением, а результатом, к которому это поведение может при -- вести в высшей модели мира. И вы сразу же получаете широкие возможности маневра. Вы сохраняете неизменным результат -- цель, к которой вы стремитесь, -- и видите, что этот конкретный шаблон поведения -- лишь один из возможных путей к цели. Есть много других способов достигнуть "неба на земле".

Напомним вам, что мы почти никогда не снимаем полностью некоторую реакцию, разве лишь временно. Бывают контексты, в которых даже убийство, самоубийство может оказаться правильным выбором. Я не хочу изображать из себя Господа Бога и не отнимаю у человека никакого выбора, альтернативы, в некотором смысле более согласные с сознательным представлением человека о желательной для него цели. Я не хочу отнять у него возможность "неправильного поведения", поскольку оно может оказаться правильным в другое время и в другом контексте.

Но в случае клиента с тенденцией к самоубийству вполне уместно временно отнять у него этот выбор. Рекомендую вам в начале работы говорить с ними.

очень отлет-ливо. "Согласен, что вам лучше умереть, чем продолжать жить, как вы живете. Думаю, что я могу помочь вам изменить вашу жизнь, чтобы вам стоило жить. Я приму вас в качестве клиента лишь при условии, что вы на три месяца откажетесь от покушения на самоубийство. И если вы в конце этого времени все еще будете считать самоубийство правильным, я даже помогу вам совершить его.

Согласны ли вы на это?"

Вот что я делаю словесно. Когда я это делаю, я читаю несловесные

реакции клиента, чтобы убедиться в его полном подсознательном согласии. У

человека, пытающегося покончить с собой, психика настолько разорвана, что он и сам сознательно не знает, собирается он совершить самоубийство или нет.

После трех месяцев НЛП ситуация настолько изменится, что вопросе

самоубийстве, вероятно, даже не возникнет. Я сам поставлю этот вопрос, чтобы убедиться в этом и чтобы исполнить соглашение.

Милтон Эриксон часто заключал контакты этого рода. Он говорил, например, своей клиентке, что раз уж она планирует самоубийство, то она может позволить себе сделать это в хорошем

стиле: "Сколько у вас денег в банке", --

спрашивал он. "Ну, 5000 долларов". "Хорошо, не позже среды вы обратитесь к специалисту по прическе и к кому-нибудь, кто научит вас прилично одеваться. У вас вульгарный вид! Вы посоветуйтесь, с кем-нибудь,

кто научит вас ходить, говорить и общаться с людьми, в компании и наедине".

Она не может ничего возразить по поводу расходов, поскольку вскоре она

все равно умрет, и это не имеет значения. Таким образом, -- он пользуется ее планом самоубийства, как рычагом, чтобы переместить ее в новые формы поведения, которые, как он знает, сделает самоубийство ненужным.

Мужчина: Что вы сделаете, если решите, что самоубийство -- правильный

выбор, потому что человек очень стар, бессилен, страдает от жестокой боли и т.п.?

Тогда я сделаю, по существу, то же, что в случае супружеской пары, решившей прекратить отношения. Я помогаю им по-настоящему окончить отношения, чтобы они могли продолжать свою жизнь чисто и без помех. Когда человек прекращает отношения, он обычно уносит с собой кучу "неоконченных дел" и оставляет за собой немало беспорядка. Также обстоит дело с самоубийством.

В таких случаях я пользуюсь особым ритуалом, который сейчас расскажу. Я прошу человека выбрать свое место под открытым небом, особенно важное для него, лучше всего высокое место, откуда можно увидеть мир. "Теперь, -- говорю я ему, -- пойдите в своем воображении в это место и соберите вокруг себя всех, кто имел важное значение в вашей жизни. Пусть одна из них будет женщина: возьмите ее за руку, посмотрите ей в глаза и скажите ей о вашем решении покончить с жизнью. Может быть, вы захотите сказать ей еще другие

вещи, чтобы окончить отношения с нею вполне удовлетворительным для вас способом. Скажите ей все это. Подумайте, что еще не сказано и не сделано, и когда вы будете об этом говорить, смотрите на нее и слушайте ее ответы, чтобы убедиться, что вы расстаетесь с нею, как вы этого хотите. Пусть это займет столько времени, сколько потребуется, пока вы почувствуете, что ее сказано все...

Затем посмотрите вместе с нею в будущее, чтобы увидеть, как нынешние дела пойдут без вас. Подумайте при этом, не хотите ли вы что-нибудь сделать прежде, чем вы уйдете, чтобы повлиять на эти будущие события...

А затем проделайте всю эту процедуру со всеми людьми, собравшимися вокруг вас.

Если человек в самом деле готов к смерти, это может открыть ему глаза на вещи, которые он должен сделать, чтобы его смерть имела самое конструктивное воздействие на его друзей и родственников. Если же он, в действительности, не готов к смерти, то этот ритуал доставит вам много информации о стремлениях, стоящих за решением о самоубийстве, и вы сможете применить эту информацию, чтобы удовлетворить эти стремления другим путем.

Вы, узнаете также много вещей, о людях и событиях, все еще важных для него, и сможете использовать все это как рычаг для выполнения желательных для вас изменений.

Вернемся теперь к нашим упражнениям и поговорим о другой его части.



Пусть кто-нибудь даст мне описание, основанное на сенсорных данных, всего, что он видел, слышал или чувствовал -- если у него были тактильные контакты, -- и что показалось ему подтверждением успешно выполненного рефрейминга.

Какие признаки успешного рефрейминга вы заметили, когда у человека происходила реорганизация понимания в подсознании и обычно отчасти и на сознательном уровне?

Бен: Было расслабление тела, особенно подбородка, смягчилось мускульное напряжение в лице и плечах. Есть ли у кого-нибудь противоположный пример? Наблюдалось ли во время рефрейминга увеличение напряженности в этих областях?

Мужчина: Вначале удивление, кажется, вызвало у них напряженность, но затем они расслабились.

Бэки: Я испытала внутренне что-то вроде легкого приступа эпилепсии и потом расслабилась. Хорошо. А проявилось ли это внешне? Партнер Бэки: Да, я заметил еще кое-что. Когда Бэки была чем-то занята, она в метафорическом смысле "пережевывала" занимавший ее предмет. И вот она буквально делала жевательные движения. Это было заметно по ее челюстям.

Хорошо. Что же произошло, когда она приняла решение проглотить этот предмет или нет?

Партнер Бэки: Ее челюсти расслабились и сильно изменился цвет кожи.

Каждый раз, когда я произносил рефреймирующее предложение, заметно был?

внезапное покраснение на щеках и на лбу.

Хорошо, значит, был прилив к коже. Есть ли противоположные примеры?

Женщина: Вместе с напряжением кожа стала несколько блее, а при этом расслаблении покраснела.

То, что вы теперь описываете, это видимые признаки действия автономной нервной системы. Автономная нервная система состоит из двух частей: симпатической и парасимпатической нервной системы. Они уравнивают друг друга противоположными эффектами. Действие симпатической нервной системы приводит к возрастанию мышечного напряжения и к физической готовности ответить на некоторую угрозу.

Выделяется адреналин кожа бледнеет вследствие сжатия кровеносных сосудов, сокращаются зрачки. Действие парасимпатической системы приводит к расслаблению мышц, кожа краснеет, расширяются кровеносные сосуды, зрачки и т.д.

Все это -- самые общие видимые характеристики двух систем. Мы видели, как у людей активируется симпатическая система при изложении жалобы и при восприятии рефрейминга. Затем, когда рефрейминг начинает работать, происходит переключение: активируется парасимпатическая система, чего и следовало ожидать. В самом деле, то, что раньше воспринималось как проблема, попросту перестает быть проблемой. Какие еще изменения вы наблюдали?

Кен: Я видел нарастающие изменения. Когда клиент излагал свои жалобы, у него, как правило, нарастали изменения одного определенного рода. Обычно мы

видели кинестатические явления большой интенсивности. По мере выполнения рефрейминга, нарастание переключалось в зрительную или слуховую форму.

Когда мы возвращались к исходной проблеме, нарастание происходило в этой по-следней форме.

Прекрасно. Это в самом деле изящный несловесный тест, позволяющий проверить, продолжается ли действие рефрейминга после того, как вы в первый раз его ввели. Клиент может принять рефрейминг в этот первый момент, затем клиент может отвергнуть его из-за возникших возражений. Но если позже вы упомянете некоторые другие сторонштой же проблемы и если вы увидите, что клиент проходит нарастающую последовательность, бывшую раньше, то вы знаете, что рефрейминг интегрировался в его переживания в области этой проблемы.

Женщина: Так было с Бобом. Когда он излагал жалобу, его глаза напряглись, как при рассматривании какого-нибудь предмета. После рефрейминга, его глаза расфокусировались и он смотрел куда-то в пространство. А затем, когда я опять заговорила о его жалобе, у него повторился тот же процесс расфокусирования.

Превосходно. Я обобщил бы это таким образом: о том, что рефрейминг действует в данный момент, свидетельствует наблюдение другой нарастающей последовательности, когда клиент занят в области той же проблемы. Вы наблюдаете при этом некоторую новую стратегию.

Человек уже не заперт в своих кинестатических ощущениях, он осматривает новую перспективу. Или вы

наблюдаете ту же нарастающую последовательность, но с другими реакциями. Вы замечаете это, наблюдая указанные раньше автономные признаки: изменение цвета кожи, дыхания, напряжения мышц и т.д. Затем вы переходите к другому материалу или заставляете клиента упражняться в некотором новом поведении, которое он должен усвоить, чтобы приобрести разнообразные выборы в рефреймированном вами контексте. После этого в конце сеанса вы можете воспользоваться вашими наблюдениями для проверки, укоренился ли рефрейминг. Вы можете, например, спросить: "Между прочим, этот человек -- входящий в первоначально изложенную проблему -- му -- носит ли он усы?" И если вы увидите те же изменения, какие были в момент рефрейминга, значит, материал интегрировался. Если же нет -- если клиент прямо возвращается к исходному шаблону -- вы имеете основания думать, что понадобится дальнейшая работа. Есть ли еще вопросы или комментарии?

Женщина: Моя клиентка разыгрывала слепую, она сказала: "Вы все просто не понимаете, что значит быть слепым". Я ответила ей: "В самом деле, у вас есть много, чего нам не достает?" Все ее тело содрогнулось, ее глаза широко открылись.

Превосходно! Тем, что вы сказали, вы обратили предпосылку ее высказывания. Она жаловалась: "Вы не понимаете, что значит быть слепым, ведь нам столь многого не достает". Это типичный прием Карла Уиттекера.

Приведу пример. Карл работал с

семьей и отец жаловался: "Никто из семьи ни разу не поддержал меня, не позаботился обо мне. Я всегда должен все делать сам. Никто никогда обо мне не

1 В подлиннике здесь имеется в виду клиент женского пола. -- Прим.

переводчика

думал, не заботился обо мне, и так продолжается всю жизнь". Его несловесное сопровождающее поведение означало: "Разве это не ужасно, что мне приходится так жить!" Уитекер внимательно наблюдает и слушает... Когда этот человек высказался, Уитекер делает значительную паузу, в то время как тот ожидает какого-нибудь поддерживающего выражения, вроде: "Ох, как плохо.

Может быть, мы сможем что-то изменить в семье." Затем Карл бросает на него взгляд и говорит: "Слава богу!" Этот маневр приводит к следующим

результатам:

1) разрывается шаблон поведения, поскольку реакция Карла совершенно неожиданна,

2) отец должен сосредоточиться и попытаться представить себе, что его может обрадовать в поведении его близких, и 3) оказывается честь той части в отце, которая организовала его

Поведение таким образом, что никто не решается открыто поддержать его и позаботиться о нем.

Подумав о смысле его высказывания, вы увидите, что это в действительности сознательная жалоба на его собственное поведение. Он вел себя таким образом, что никто никогда не мог установить с ним отношения,

допускающие какую-нибудь заботу о нем. Реакция Карла, представляет собой оценку той асти в нем, которая поставила его в-это положение не позволяющее о нем заботиться. По существу -- ну, он говорит: "Я очень рад, что эта часть в вас установила такие отношения с членами вашей семьи и вызвала у них такое поведение".

Таков смысл рефрейминга, действовавшего быстро и весьма эффективно.

Карл предполагает, что в этом поведении есть и в самом деле нечто хорошее, что отец сможет хотя бы подсознательно понять, что значит слова "слава

Богу". Но, строго говоря, это предположение не обоснованно. Возможно, хотя ж не очень вероятно, что в таком поведении нет ничего хорошего. Я доверяю

Карлу как комму-никатору, поскольку имел возможность наблюдать и слушать его. Если бы в этом случае реакция отца не соответствовала нужным ему результатам, у него хватило бы сенсорных восприятия и гибкости, чтобы испробовать более подходящий прием. У Карла достаточно тонкости, он не стал бы возвращаться к этому приему, говорить о нем, а просто перешел бы к другому рефреймингу или к другой операции, которая помогла бы выполнить требуемое изменение.

Чему я не верю, так это формулам, например, в гештальт-терапии есть формула, по которой чувство вины -- это в действительности --досада, за которой стоит раздражение, а еще глубже -- потребность. Может быть, для некоторых людей эта формула и полезна. Если вы хотите пользоваться

формулами, то, разумеется, это ваше право. Но если вы занимаетесь рефреймингом содержания, вы обязаны очень чувственно воспринимать все реакции на ваши действия, замечая в них те несоответствия, чтобы знать, работает ли ваш рефрейминг. Если не работает, то вы просто навязываете человеку содержание и, возможно, оказываете ему дурную услугу. Если же обратная связь говорит вам, что рефрейминг подействовал, это свидетельствует о том, что ваша догадка вызвала резонанс, что она соответствует характерным чертам подсознания этого человека. Рефрейминг содержания можно рассматривать как временную меру, позволяющую расширить рамки восприятия субъекта. Клиент сосредоточен на определенной вещи. Это сознательное внимание приковано к тому, что все дело в X, а вы ему указываете, что в "действительности" дело в Y или Z. Если вам удастся расшатать рамки его восприятия, то затем гораздо легче будет перейти к чему-нибудь другому.

Например, в Калифорнии есть человек, использующий один единственный рефрейминг содержания, который действует при анорексии. Для большинства терапевтов это тяжелая проблема, но этот человек получает при анорексии 80% излечения. Он собирает всю семью в одной комнате с простым зеркалом. В комнате ставится стол, на нем -- большое блюдо с бутербродами. Он входит и говорит: "Я д-р такой-то; даю вам 15 минут, чтобы вы заставили эту девушку есть. Затем я вернусь." После чего он выходит.

Семья делает все возможное, чтобы заставить ее есть. Некоторые даже связывают ее физически и заталкивают пищу ей в рот. То есть они повторяют все свои безуспешные попытки, побуждая больную есть. Через пятнадцать

1 В подлиннике hot dogs -- горячие сосиски или булочки с горячими

сосисками. -- прим. переводчика.

минут он возвращается и говорит семье:

"Вы провалились, вы ни на что не способны.

Убирайтесь!" Он выгоняет их всех, кроме анорексической больной.

Затем он возвращается к больной и говорит ей:

"Ну, что ж, как долго вы это делали, чтобы привлечь внимание семьи?" В этом случае аноректику грубо

навязывается некоторое содержание, но прием действует. В четырех случаях из пяти

это разрывает цикл анорексии, и аноректик может меняться в направлении

более здоровых состояний. С такими успехами я не спорю.

Женщина: Я делаю что-то в этом роде, чтобы изменить подход членов семьи к "трудному" ребенку. Например, я говорю

этому ребенку в присутствии всей семьи:

"Продолжай в том же роде, пусть

с тобой происходят все эти неприятности. Этим поведением ты делаешь

важное дело. Про -- должай так делать, пока эти дураки не обратят на тебя

-- внимание или пока ты не найдешь лучший способ привлечь их внимание". Превосходно. В этой операции

содержится, в действительности, два рефрейминга:

первое -- описание проблемного

поведения как полезного способа



привлечения внимания и второе -- характеристика симптомов этого поведения

как находящихся под контролем сознания. Это может быть очень полезно.

Каждый раз, когда вы таким образом переименовываете поведение человека, вы навязываете ему ваши собственные убеждения и ценности. Вы свободно

галлюцинируете и проектируете свои галлюцинации. И в этом нет ничего

дурного, если вы знаете, что вы делаете, и понимаете возможные последствия.

Приведу еще один пример из работы Вирджинии Сей-тер. Она работала с

супружеской парой, там муж орал на свою жену: "Ты, безмозглая сука, тяф,

тяф, тяф". Когда он сделает перерыв, Вирджиния говорит ему: "Вот что я скажу

вам, я знаю, что вы сердиты. У вас сердитый вид и сердитый голос, и вот, я

хочу сказать вам, что для каждого члена семьи очень важно переживать свои

собственные чувства и уметь выражать их. Я надеюсь, что у вас в семье все

умеют сердиться так хорошо, как это делает Джим".

Это подстройка. Она строит рамку со значением. "Это. хорошо!" "Это

просто замечательно!" И муж перестает орать. Он слушает положительную оценку своих криков и воплей, которую он никоим образом не ждал!

Затем Вирджиния придвигается поближе к мужу. Она мягко прикладывает

руку к его желудку и говорит проникновенным тоном: "Яумаю, не захотите ли

вы рассказать мне о всем вашем одиночестве, о вашей обиде и заброшенности,

обо всем, что заставляет вас сердиться?"

Независимо от того, были или не были эти чувства одиночества,

Заброшенности и обиды до того, как она это сказала, теперь они есть! Отец

больше не кричит, больше того, он даже не сердится. И теперь Вирджиния может

перейти к построению более полезных типов взаимодействия в этой семье.

Некоторые из людей, видевших мастерскую работу Сейтер, попросту

копируют содержание того, что она сказала и что произвело действие. Но вы

никогда не станете эффективным коммуникатором, если ваши реакции будут

основываться на одном содержании, поскольку содержание может быть бесконечно

разнообразным. В смысле содержания каждый из нас представляет единственную в

своем роде человеческую личность. Но, повидимому, при построении наших

переживаний все мы пользуемся одинаковыми процессами или стратегиями.

Поэтому вы, как профессиональные коммуникаторы, больше всего выиграете, если

сосредоточите внимание на признаках, свидетельствующих о процессах, -- а не

о содержании. Постарайтесь обнаруживать такие признаки и внимательно следить

за ними. В этом -- одно из преимуществ шестиступенчатой модели рефрейминга...

Она сложнее, но зато она не посягает на внутренний мир клиента. Поскольку

эта модель относится исключительно к процессам, оставляя в стороне

содержание... Вот здесь написано предложение.

Все ли вы его понимаете?

В некоторых случаях обеда не подают.

Мужчина: А это верно?

Это верно даже в настоящий момент, но правда ли?

Женщина: Эта фраза меня озадачила. Ну, это уж зависит от того,

насколько вы привередливы. Так вот, все ли вы понимаете, что в данный момент

это утверждение верно? Имеет ли оно для вас определенный смысл?

То, что я проделал, кажется дешевым трюком. Так оно и есть. Я хотел

показать вам, что когда вы делаете какие-нибудь утверждения, звучащие

осмысленно, то люди припишут им все необходимые коннотации, чтобы сделать их

осмысленными. (Предположим, я уйду отсюда, оставив здесь эту надпись. Тогда

некоторые из входящих в эту комнату скажут: "Что же это значит, не будет

совсем никакого обеда?" Люди обращают очень мало внимания на точность

смысла. Когда я это написал, несколько человек взглянули на надпись и

изумились: "Ну и ну! Ведь я же заплатил за питание!" Перед вами вполне

правильное утверждение, но лишь контекст, в котором оно предъявляется,

придает ему смысл.

Когда Лесли выполняла рефрейминг, описанный мной раньше в терапевтическом

контексте, получился очень сильный результат, хотя она сказала нечто, в действительности не

относящееся к делу. "То, что ваш ковер чист, означает, что возле вас-никого нет," --

сказала она, -- и эта фраза не имеет ничего общего с одиночеством. Здесь

очень -- важен способ изложения.

Вы можете сказать: "То, что ваш ковер чист, означает, что в данный момент

никого нет дома", но это произведет гораздо меньшее действие, чем если вы скажете: "И вы видите, что ваш ковер чист, и вы сознаете, что это значит, что вы совсем одна!" Эти два предложения имеют совсем разные коннотации, хотя могут иметь одинаковый смысл. Мужчинаг: Таким образом, вы забрасываете якоря интонацией и подчеркиваем. Совершенно верно. Коннотации того, что вы говорите, столь же важны, как и употребляемые слова. Все приемы построения коннотации -- это приемы того гипноза, который мы называем "моделью Милтона": двусмысленность, номинализация и все эти прекрасные вещи. Человек читает предложение: "В некоторых случаях не подадут обеда" и говорит себе: "Не будет обеда!" Но предложение вовсе не означает, что не будет обеда. Оно ничего об этом не говорит. Если вы скажете: "Вы сознаете, что вы совсем одна", это вовсе не значит, что потом никто не придет. Но самый факт, что такая фраза произнесена, наводит на мысль об этом. Если я посмотрю на вас и спрошу: "Вы опять в первом ряду?" -- то это всего лишь вопрос, но подчеркнутая интонация придает ему некоторое добавочное значение. "Вы опять?" "У вас опять вопрос?" Я хотел бы как можно сильнее подчеркнуть важность того, что мы называем "согласованностью" и "выразительностью". Эти две вещи всегда должны входить как очень важная часть в контекст, в котором производится рефрейминг.

Очень важен также подлинный физический контекст. Совсем не все равно, находитесь ли вы в кабинете врача и видите, что врач посматривает на вас с тревожным видом, или вы видите ту же реакцию регистратора гостиницы. Это совершенно равные переживания, хотя сенсорные ощущения кое в чем близки. Я настаиваю на том, чтобы вы не упустили из виду контекст в течение всего рефрейминга. Это поможет вам произвести нужное действие.

Рамка, в которую вы заключаете предлагаемое вам поведение, также сильно воздействует на человека: от нее в значительной степени зависит, воспримет ли он это поведение и каким образом воспримет его. Однажды кто-то привел ко мне на демонстрацию клиентку, которая была "фригидна". Это была школьная учительница с тремя детьми. Ее муж предъявлял к ней большие сексуальные требования, чем она могла удовлетворить, и соответственно этому она тоже хотела усилить свои возможности. Я быстро установил раппорт, а затем сказал: "Теперь подумайте об одной вещи, которую вы могли бы удобно и легко выполнить сексуально. Не говорите мне, что это". Ее скрытые телодвижения при мысли об этом дали мне полное свидетельство о содержании, но она этого не знала. Потом я сказал: "А теперь подумайте об одной вещи, лежащей для вас как раз на границе сознательно допустимого сексуального поведения". Я попросил ее представить себе, как она в самом деле пробует со своим мужем некое не вполне приемлемое

сексуальное поведение, нечто соблазнительное и интересное, что она, может быть, пока не решается проделать, но со временем, наверное, сумеет. Тем самым, я попросил ее вообразить себе поступок на самой границе ее картины мира.

Когда я об этом попросил, я получил очень полярный ответ. Нет, она этого не сделает, никоим образом. Я понял это следующим образом: Та часть в ней, которая возражала против такого поведения, испугалась, что она и в самом деле может это сделать, и помешала ей даже думать об этом.

Заметив ее полярную реакцию, я переключил мои аналогии и попросил ее представить себе самое возмутительное сексуальное поведение, -- какое только может быть у нее с мужем, -- нечто такое, что она ни за что никогда не решилась бы сделать. Это она-могла выполнить с полным удобством. Она принялась за это и прошла нарастающую последовательность скрытых мышечных движений.

Потом ее терапевт рассказывал мне, что на следующий день она отослала детей в школу, а мужа отправила на работу, сказав ему непременно придти домой к ленчу. Когда он пришел, он увидел ее завернутой в большой целлофановый мешок, завернутый большой красной лентой: это и было то самое возмутительное поведение, которое она считала невозможным.

Если предлагаемое новое поведение воспринимается как возможное для субъекта входящее в его модель поведения, то он может сопротивляться даже

мысли о нем. Но если вы достаточно далеко выйдете за пределы модели, возникнет диссоциация, позволяющая человеку представить себе предложенное.

Поскольку новое поведение было предложено этой женщине в рамке, помещавшей его за пределы мыслимого, то возражающая часть к ней ничего не имела

возразить, и она могла безопасно об этом думать. Размышление об этом

позволило ей отчетливо представить себе это новое поведение, выработав тем

самым внутренне программы на будущее.

В самом деле, отчетливое представление некоторого поведения в

настоящем контексте есть ни что иное как

подстройка к будущему -- то же, что делается в пятом шаге шестишаговой модели.

Мужчина: Почему же эта часть не возражает против поведения, когда оно подстроено к будущему?

Видите ли, эта часть выполняющая определенную функцию, возражала против мыслей о поведении, а не против самого поведения. И когда она в самом деле представила себе такое поведение, эта часть не возражала. Если бы какая-то часть возражала против него, она бы этого не сделала.

Многие люди ограничивают себя тем, что просто не представляют себе

некоторых видов поведения. Если бы они представили себе такое поведение, они

бы во многих случаях нашли бы его приемлемым. Но некоторая часть в них не

позволяет им даже думать о таком поведении, предполагая без серьезных

оснований, что это плохое поведение. Может быть, эта часть . опасается, что

если человек подумает о таком поведении, то и в самом деле на него решится.

Одно из величайших благодеяний, которое вы можете оказать нашим

клиентам -- это научить их делать различие между представлением о некотором

поведении и самим поведением. Если они к этому способны, то они могут

отчетливо представить себе, что значит совершить любой поступок. А когда они

об этом думают, они могут решить, стоит ли действительно совершать такой

поступок, принимая во внимание их ценности и стоящие перед ними цели.

Мужчина: Это можно понять так, что рефрейминг -- попросту особое

внимание к чему-то, к своему мнению или более широкой установке и

превращением их в нечто позитивное. Нет.

Будьте осторожны с тем, что называется "позитивным". Ваш рефрейминг -- это

способ действия, полезный в некотором контексте. Но будьте осторожны со всем

"позитивным" и "негативным". "Позитивно" быть полезным.

Кстати, это рефрейминг.

До сих пор речь шла исключительно о рефреймировании чего-то "плохого"

в нечто "хорошее", и это обычно самый полезный путь в терапии. Но рефрейминг

-- это не значит просто брать вещи с негативными коннотациями и придавать им

позитивные. Иногда полезно рефремировать в обратном направлении. Представьте

себе, например, что человек твердо верит в себя, но не компетентен. Его

уверенность надо рефреймировать в чрезмерную уверенность.

Я видел однажды, как Фрэнк Фарелли выполнил интересный "негативный"



рефрейминг". Фрэнк работал с одним мужчиной на конференции, где я должен моделировать его поведение. Мужчина, существу, рассказал Фрэнку, что ничего не может добиться от своей жены. И Фрэнк преследовал этого субъекта в своей неотразимой манере, так что тот едва ли мог уследить за своими словами.

Фрэнк: Ну что ж, ведь вы иногда обращаете внимание на других женщин, не правда ли? Мужчина: Нн-да, это бывает. Фрэнк: А с женой вы пробуете, но ничего не происходит?

Мужчина: Ну, я вроде бы цепенею, что ли.

Фрэнк: В каком месте вы цепенеете? Это очень важно! Мужчина: Во всех местах. сразу.

Фрэнк: А с другими женщинами вы тоже цепенеете во всех местах сразу?

Мужчина: Нет, нет. Знаете ли, у меня было немало взаимодействий с

другими женщинами, и вот... Фрэнк:

Взаимодействий? Вроде... "

(Фрэнк весьма утонченный человек).

Мужчина: Ну да.

1... (вульгарное выражение) -- иметь половое сношение (с кем-либо) --

Прим. Переводчика.

Фрэнк: А ваша жена об этом знает?.

Мужчина: Нет.

Фрэнк: А у вашей тоже бывают "взаимодействия"?

Мужчина: Ну, нет. Фрэнк: Откуда вы знаете?

Мужчина: Ну, виите ли, я просто чувствую, что... Фрэнк: Увы! Сила ваших

чувств не всегда проникает в действительность!

И это тоже рефрейминг в своем роде. Если вы представляете себе

рефрейминг просто как полезный способ взять, что-нибудь неприятное и сделать

его приятным, то вам лучше найти себе другую профессию. Многие люди

нуждаются в более правильном взгляде на себя и на окружающий мир, а это не

всегда приятно.

Человек, с которым работал Фрэнк фарелли, предполагал, что его жена не имела

"взаимодействий" с другими мужчинами, и что она не знала о его связях с другими

женщинами. Он предполагал и нечто более драматическое -- что жена для него ничего

не значит. Но когда жена

стала отбрасывать его как горячую картофелину,

это он обратился к

терапевту. Вдруг оказалось, что его не устраивает никакая другая женщина на свете.

Людей этого типа я называю нытиками. Они приходят с нытьем по поводу

своей потерянной любви. Если бы у них был вначале большой сенсорный опыт, они бы

ее может быть, и не потеряли.

Предположим, что я терапевт со Среднего Запада, и что я сам толком не"

знаю, как из меня вышел терапевт. Я учился в школе, и химия показалась мне

очень уж трудной, математику я не любил, а история вызывала у меня скуку.

Все мои друзья готовились стать учителями, но мне этого не хотелось, я хотел

найти себе новую компанию. Я чувствовал себя неполноценным, когда я занялся

терапией, я увидел, что в терапевтических группах всегда говорят друг другу

приятны вещи, и это показалось мне восхитительным. Так что я стал терапевтом

и получил лицензию, но у меня все еще было сильное чувство неполноценности, которое меня угнетает. Если я обобщаю свои проблемы на всех других людей, то многим, из них я. не сумею помочь, потому что у людей часто нет проблемы неполноценности. Есть люди, которые почувствовали себя бы куда лучше, если бы могли ощутить свою неполноценность.

#### 1 Разрешение на врачебную практику.

На свете немало людей, не умеющих использовать свой сенсорный опыт, чтобы проверить, что они могут делать и чего не могут. Им в действительности не достает основательного сомнения в себе. Поскольку они слишком уж в себе уверены, они часто делают вещи, наносящие им вред. Но они не используют этот опыт, чтобы приобрести полезное сомнение в своих возможностях. Они проходят одни и те же циклы, почти также как маниакаль-депрес -- сивные больные:

компетентность, компетентность, а затем -- провал! Я часто встречался с такими людьми. Один из способов помочь им -- это дать им подножку, чтобы они споткнулись, прежде чем почувствуют себя очень уж компетентными, так что им будет слишком больно упасть. А затем вы можете приступить к построению тех видов сенсорной обратной связи, которые дадут им достоверную информацию о себе.

Итак, не следует представлять себе рефрейминг как метод, уместный лишь в контекстах, где берут что-нибудь негативное и делают его позитивным.

Иногда может быть очень полезна основательная порция страха, некомпетентности, неуверенности или подозрения.

Женщина: Вы говорите прямо как дьявол.

Знаете, вы не первая мне это сказали! Когда я вел семинар на Среднем

Западе, ко мне подошел один маленький хитрый социальный работник.

Женщина: Мужчина или женщина? Какое это имеет значение? Разве вы --

сексистка? Обратим это предубеждение! И вот эта личность подошла ко мне,

застенчиво взглянула на меня и сказала: "Так, по-вашему можно хитрить?" "Да,

-- ответил я, -- именно это я и сказал вам". "Ах, -- сказала эта особа, -- в молодости это у меня так хорошо получалось, но уже много лет я этого не могу. Но ведь это значит манипулировать?" На что я ответил "Да".

Полагаю, здесь мы имеем пример, где необходимо сделать рефрейминг.

Вирджиния Сейтер устраивает "встречи ролей", где ре-фреймирование выполняется методом психодрамы. Каждый должен играть часть кого-нибудь другого. Если вы не любите этого

человека, вы получаете редкий случай отомстить.

Почему-то мне всегда доставались плохие роли. Я никогда не был

1 Мнение, что один пол не так хорош как другой, в особенности, что женщины менее способны в большинстве областей, чем мужчины. -- Прим.

переводчика.

Крошкой Бо Пип или чем-нибудь в этом роде. Мне всегда приходилось быть

Макиавелли. И я всегда был последним, кого рефреймировали! На одной такой встрече ролей мне довелось быть чьей-то способностью ма-нипулировать: Не знаю почему, такое уж было у меня амплуа. И вдруг во время встречи этот человек остановился и сказал: "Мне нравится эта часть!" Правда я никогда не думал об этом, но моя способность манипулировать и в самом деле принесла мне много пользы. Если вы подумаете об этом, то убедитесь, что это верно.

Но в гуманистической -- психологии произошел рефрей-минг содержания:

"манипулировать -- плохо". Если вы посмотрите в словарь, то первое определение манипуляции состоит в следующем: "Работать или действовать рукой или руками, обращаться с кем-нибудь или пользоваться чем-нибудь особенно с умением; искусно руководить или управлять". Все это не имеет ничего общего с добром и злом. Дело здесь в том, чтобы уметь что-нибудь делать эффективно.

Если вы держитесь в рамке: "Всякий, кто манипулирует -- плохой человек", то она ограничивает вас, мешая вам делать многие вещи. Если вы верите, как Сидни Джурард, что "всякий хороший человек прозрачен", то вы должны лезть из кожи вон, чтобы сказать людям всякие неприятные вещи."

Когда вы посещаете конференции по гуманистической психологии, к вам подходят люди и говорят вам: "Как вы ужасно выглядите!", или "Я в самом деле неважно себя чувствую, но все равно я скажу вам, что хорошо себя чувствую". И когда вы поставлены в такую рамку, она ограничивает ваш выбор.

Причем, неважно, "хорошая" это рамка или "плохая".

В качестве коммуникатора вы должны иметь возможность переставлять рамки., которыми люди окружают все на свете. Если человек верит, что что-нибудь плохо, то вопрос состоит в следующем: "Когда, где и для кого это плохо Рефрейминг -- это другой способ делать то же, что вы делаете с помощью всех вопросов -- Метамоделей. Вместо того, чтобы спросить: "Для кого?", вы попросту заменяете этот вопрос. Если кто-нибудь говорит: "Глупость сама по себе

1 Сказочный персонаж означает "быстро выглядывать у кого-нибудь из-за спины и прятаться снова, как это делают дети в игре, чтобы вызвать друг у друга удивление." -- Прим. переводчика.

плоха, плохо быть глупым", то вы говорите: "Некоторые люди пользуются глупостью, чтобы заставить делать других для них разные вещи. Это очень ловко".

Как правило, люди думают, что успех -- это хорошо, а замешательство --это плохо. Мы всегда говорим вам на семинарах, что успех -- это опаснейшее из человеческих переживаний, потому что он метает вам увидеть что-нибудь другое и научиться другому образу действий. Но каждая неудача дает вам неоценимую возможность научиться чему-то, чего бы вы иначе не заметили.

Замешательство -- это путь к реорганизации ваших восприятий и к новым

знаниям. Если вам никогда не довелось испытать замешательство, это значит, что все происходившее с вами, совершенно соответствовало вашим ожиданиям, вполне укладывалось в вашу модель мира. Такая жизнь была бы просто скучным повторением переживаний. Между тем, замешательство -- это сигнал некоторого несоответствия, открывающий перед вами возможность чему-то научиться.

Выражение "неоценимая возможность" само по себе есть рефрейминг, поскольку оно направляет вас на поиск возможностей, всегда существующих даже в величайшем бедствии.

А вот еще один рефрейминг, который мы всегда делаем: "Смысл вашей коммуникации -- это полученная вами реакция". Люди в большинстве своем думают совсем иначе. Они уверены, что понимают смысл своей коммуникации, и если кто-нибудь ее не поймет, то он сам виноват. Если же вы в самом деле полагаете, что смысл вашей коммуникации заключается в полученной вами реакции, то вы не можете упрекать в этом других. Вам остается попросту продолжать коммуникацию, пока вы не получите требуемый ответ. Мир без упреков был бы весьма измененным состоянием психики для большинства людей!

Бен: Убеждения и предубеждения людей часто причиняют им сильное беспокойство. Я хотел бы спросить, как вынуть из системы убеждений какую-то важную деталь, чтобы разрушить ее. Не могли бы вы привести пример?

Почему же вы этого хотите? Позвольте вас сначала спросить... Откуда вы

знаете, что человеку будет лучше. без убеждения, без этого убеждения? Вы хотите получить" модель без определенного результата...

Я вынимаю детали из чьей-нибудь действительности лишь в том случае, если я уверен, что это приведет челове -- как к чему-то полезному. Не думаю, чтобы это принесло пользу всем участникам этого семинара. Я вижу здесь людей, у которых я-не собираюсь вынимать детали. Это решение основано на моих сенсорных восприятиях. Единственное что могло бы послужить основанием для обратного решения, -- это значение возможных последствий от того, что я выну деталь. Предположим, что у кого-нибудь из присутствующих 80 процентов опыта основано на некоторых религиозных убеждениях. Что получится, если я выну у такого человека деталь касающуюся добра и зла? Невозможно предвидеть, что из этого может выйти! Но если я не знаю, к чему я придув-конечном счете, то я не стану вынимать детали! Бен: И все-таки я хотел бы знать, на что это похоже. Женщина: Ну что ж, вы могли бы проделать это с самим Беном, раз он этого хочет.

И все же я этого не сделаю. Мне не важно, чего хочет сознание. Сознание глупо.

Женщина: Но если бы этого хотело его подсознание? Подсознание может быть точно также глупо. И кроме того, я не хочу выбирать чье-нибудь подсознание!

Бен: Ну хорошо, допустим, что к вам приходит человек, вы его слушаете,



и оказывается, он убежден, что жен -- щины по своей природе, стремятся управлять его поведением. Мать всегда" управляла им, а теперь ему тридцать шесть лет; и он ни разу не был женат из-за этого убеждения. Ему было бы полезно обобщить это убеждение, чтобы он понял, что ее люди пытаются управлять поведением других людей. Да, разумеется. Но это должен быть конечный этап. Вначале я описал бы ему метафорически, как много удовольствия доставляет мне, когда женщина пытается управлять моим поведением, -- как это для меня лестно. Ведь если бы она не пыталась управлять мною, это означало бы, что я ее несколько не интересую. Это -- рефрейминг смысла.. Женщина: Я думаю, этот человек долго был среди мужчин, пытающихся им управлять, и это его не беспокоило.

Поэтому и не кажется важным это рефреймировать.

По-видимому, он не возражает, чтобы им управлял мужчина. --

Конечно нет.

Женщина: А если вы его рефреймируете в том смысле, что хорошо быть управляемым, то он может сказать себе: "Ну что ж, просто когда мною управляют, я предпочту, чтобы мною управлял мужчина".

Вы гораздо больше ожидаете от людей, чем я. Полагаю, что люди обычно не способны к таким различиям. Вряд ли он сможет допустить, что мужчины хотя бы в отдаленной степени стремятся управлять женщинами или друг другом, хоть в какой-нибудь степени. Женщина: Но он испытывает это, терпит и не видит.

Да, но это просто недостаток сенсорного опыта. Этот недостаток связан со всеми предрассудками поведения. Это напоминает зрительные признаки: чем больше вы о них знаете, тем лучше замечаете их. Он знает, что женщины управляют, и потому лучше замечает, когда женщина им манипулирует. Но когда он не замечает чего-нибудь, то он просто не способен управлять своим поведением, вроде помешанного. Что я хочу изменить, это его внутреннюю реакцию. Теперь его реакция на управление женщиной -- отрицательна. Если я изменю ее, превратив ее в положительную реакцию, тогда я смогу сделать то, что хочу; научить его управлять людьми, более того -- делать это выразительно и изящно.

Мужчина: Вчера вечером я с удовольствием смотрел передачу о феминистском движении. До того я и не подозревал, как женщины могут управлять мужчинами.

Я же думаю, что чем больше женщины втягиваются в феминистское движение, тем меньше они умеют управлять мужчинами. Я знаю это из опыта. И это одна из дур -- ных услуг, оказанных женщинам: феминистским движением. Я думаю, что на нынешнем этапе женщины начинают извлекать некоторые выгоды из феминистского движения, например, получают больше денег за свою работу и избегают некоторых неприятных ритуалов. Но женщины начинают возвращаться к вычурности, к изысканным платьям. Недавно и видел в утренней передаче демонстрацию новых мод. Женская одежда снова становится настоящей женской

одеждой -- с длинными капюшонами, перьями, накидками, феминистки не могут носить такую одежду.

Итак, кто же ограничен? Когда вы говорите: "Мы этого делать не будем", вы проигрываете. Но если вы говорите: "Я это сделаю, когда мне захочется, а когда не захочется -- не сделаю", тогда у вас есть выбор, и у вас есть некоторая основа, чтобы держать управление в своих руках.

Мужчина: Что касается мужчины, убежденного, что женщины хотят им управлять, то разве не было бы правильной стратегией заставить его заметить, как он сам управляет людьми, хотя он и мужчина?

Нет. Ниоим образом. Ваш вопрос имеет следующий смысл: "Правильно ли заставить этого человека сознательно видеть или чувствовать, что он в действительности управляет людьми, сам того не знал. И что могут быть женщины тоже этого не знают". И вот мой ответ: "Ни в коем случае. Это неправильный ход, подход". Здесь мы имеем дело с синтаксическим выбором, с порядком выполнения операций. Если вы производите операции в неверном порядке, вы затрудняете себе работу. Предположим, вам удастся убедить его в том, что он долгие годы управлял людьми, сам того не зная, к какому результату это приведет?

Мужчина: Вероятно, к чувству вины. Он окажется вроде своей матери.

Верно! Чувство вины. И он тотчас же пойдет к психиатру.

Мужчина: А потом можно рефреймировать его чувство вины.

Это возможно. Но если вы заранее измените смысл управления, вам будет гораздо легче. Если вы сначала сделаете управление чем-то-хорошим, у него никогда не возникнет чувство вины. И будет гораздо легче рефреймировать управление, если это же он управляет. Если после рефреймирования он начнет замечать, что женщины, пытающиеся управлять им, просто за ним гонятся, то управление станет для него чем-то весьма желательным. А потом вы скажете:

"Кстати, это относится и к вам". Синтаксис, порядок, в котором вы это делаете, облегчает задачу для него, а также и для вас.

Френк: Вы сказали раньше, что рефрейминг содержания есть самая сущность торговли. Не приведете ли вы какой-нибудь пример?

Пожалуйста. Предположим, кто-нибудь приходит, чтобы купить дорогую машину. Он смотрит на одну из моделей и говорит: "Не могу себе представить, как я буду водить эту машину, это что-то пикантное и легкомысленное". Вы начинаете с того, что подстраиваетесь к его выражениям и говорите, что-нибудь в таком роде: "Да, и я тоже не вижу себя в машине со спортивными полосами, или в чем-то вызывающем вроде этого". А затем вы продолжаете: "Но видите ли, у этой машины быстрое ускорение и большая мощность, а это уже нечто большее, чем легкомыслие: это безопасность, потому что вы сможете быстро уйти от столкновения. Эта машина лучше управляется и лучше работает на скользких и извилистых дорогах, так что дело здесь в безопасности, а в

этом нет, по-моему, легкомыслия".

Вы начинаете с того, что даете ему повод для возражения, что-нибудь

такое, чего на этой машине во всяком случае, нет, вроде спортивных полос.

После этого вы рефреймируете выводы из содержания. Тот факт, что это

скоростная спортивная машина, не означает, что она легкомысленна; это

означает, что она безопасна. Конечно, в начале вы должны собрать

достаточно информации, чтобы знать, что для этого человека безопасность будет

убедительным аргументом. Для некоторых людей безопасность ничего не

значит. Чтобы выполнить эффективный рефрейминг содержания, вы должны хоть

немножко знать, какие критерии важны для человека, с которым вы говорите.

Затем вы берете любые элементы, вызывающие у него возражения, и

показываете как эти элементы могут удовлетворить другим критериям того же

человека. Это может быть экономия денег, или времени, престиж, или еще что-

нибудь важное именно для этого человека.

Если кто-нибудь скажет: "Она слишком пикантная; я хотел бы что-нибудь посолиднее", то вы начинаете переопределять

машину как нечто подлинно солидное:

безопасность, скорость, исправное состояние -- все это сохранит ваши деньги и вашу

жизнь. Если он соглашается, но говорит, что другие этого не поймут, вы можете это

рефреймировать: "Признак солидного человека -- делать все, как вы считаете нужным и лучшим. В действительности,

солидно, что вы хотите водить

такую машину, даже если другие не знают, какой вы солидный человек". При этом вы подчеркиваете интонациями вашего голоса, что мнение этих других людей относится к внешнему виду машины, а не к ее подлинному назначению.

Вы можете также использовать его озабоченность по поводу внешнего вида и мнения других людей. Вы можете воспользоваться этой озабоченностью, чтобы побудить его решиться и купить машину. Знаете ли, -- скажете вы этому человеку, -- многие приходят сюда и вовсе не боятся, что о них подумают другие". "Они просто решают, что им подходит, и приступают к покупке. И конечно, именно эти люди впоследствии бывают довольны своим решением!" После этого перед ним оказывается дилемма, поскольку вопрос, "что подумают люди" связан теперь с обоими решениями. С одной стороны люди могут подумать, что машина слишком пикантна; с другой стороны, вы говорите ему: "Слишком уж вы беспокоитесь, что о вас думают люди". Таким образом вы используете его озабоченность чужим мнением, чтобы продвинуть его в направлении самостоятельного принятия решений. Все торговцы должны уметь рефреймировать выражения по поводу цены. "Да, конечно, эта машина стоит значительно дороже, чем Чевеи Чеветт или что-нибудь в этом роде. Она и в самом деле вдвое дороже. Но если вы подумаете, что означает для вас покупка машины хотя бы на ближайшее время, то увидите, -- что лучше купить более дорогую машину, потому что вы можете разложить оплату

на более длительный срок, с меньшим месячным взносом. Так что вы будете платить дешевле за то, чтобы водить лучшую машину. Конечно, вы станете ее собственником не так скоро, но в конечном счете, когда она будет вашей, у вас будет машина, которую можно водить дольше, а не хлам, не имеющий цены".

Взглянув на покупателя, я обычно говорю ему нечто в таком роде: "Не

думаете ли вы, что все эти доктора и юристы водят машины вроде этой просто

из чванства? Нет, они знают толк в деньгах. Может быть вы думаете, что дешевле платить три года по 220 долларов в

месяц за Дэтсон, чем пять лет по

220 долларов в месяц за ВМБ? Посмотрите на пятилетний Дэтсон и сравните его

с пятилетним ВМБ. Проверьте их стоимость и состояние и обратите внимание,

который из них все еще на ходу. Вы увидите, как это легкомысленно и дорого

-- покупать дешевую машину. Вы просто не можете это себе позволить. Может

быть вы сэкономите себе кое-что на первом взносе, а может быть и на месячных взносах,

Здесь и дальше -- воображаемые марки автомобилей.

но через три года вам придется покупать новую машину и все начнется заново.

Через пять лет, человек, купивший дорогую машину, посмотрит на нее и скажет: "У меня все еще есть машина. Она держится, хороша на ходу и действительно стоит денег". Ваше дело в качестве торговца -- создать у

покупателя это переживание уже сейчас, чтобы он принял его во внимание,  
решая, какую машину купить. Решающий элемент для успеха рефрейминга состоит в том, чтобы достаточно уяснить себе картину мира данного человека: тогда вы будете знать, какой рефрейминг для него подойдет. Вы можете прямо собирать эту информацию, причем вы должны очень внимательно прислушиваться к возражениям. Каждое возражение рассказывает вам о критериях, важных для человека. Чем больше вы узнаете о его картине мира, тем удачнее будет ваш ре-фрейминг.

Решающий элемент для успеха рефрейминга состоит в том, чтобы достаточно уяснить себе картину мира данного -- человека.

Торговцы большей частью проваливаются даже в простом сборе информации.

Как правило, они также чудовищно неумелы в подстройке. Вместо того, чтобы под --строиться и собрать информацию о критериях данного конкретного покупателя, они просто выпаливают стандартную рекламу.

Многие торговцы полагают, что они должны продавать все, что угодно, кому угодно. -- В этой ситуации они нуждаются в рефреймировании. так как они должны понять, что иногда можно больше заработать, не продавая что-нибудь.

Если вы обнаруживаете, что ваш товар не подходит данному покупателю, то гораздо лучше не продать его Если ваш товар не хуже, чем у кого-то другого,

или нет никакой разницы, -- тогда это не важно. Но если вы в самом

-- деле уверены, что в другом месте покупатель найдет для себя нечто



лучшее, то вам гораздо выгоднее убедить его в этом, чтобы он пошел в другое место и был доволен покупкой. Если вы продаете кому-нибудь что-то не соответствующее

-- ющее его критериям, то у этого клиента рано или поздно возникнет то, что торговцы называют "угрызением покупателя"

Люди рассказывают о неудачных покупках своим друзьям, и обычно сваливают вину на продавца. Это как раз не нужный вам вид рекламы.

Довольные клиенты рассказывают друзьям, что они довольны, и это не обязательно те, кто у вас что-нибудь купил. Если они остались довольны опытом общения с вами, они пошлют к вам своих друзей, даже если у вас ничего не купили.

Я знаю одного агента по продаже недвижимости, женщину, замечательно искусную в сборе информации. Она умеет выбрать немногие дома, которые могут привлечь определенного покупателя. Но если они оказываются все же неподходящими, она не пытается показать им что-нибудь другое. Она просто говорит: "Я знаю, что вам надо. Вы видели все, что могло вас заинтересовать."

Когда на рынок поступит еще что-нибудь подходящее, я дам вам знать". Почти все, что она продает, у нее покупают по рекомендациям людей, не купивших у нее ничего, а рекомендовавших ее потому, что им нравилось ее обращение.

Этому вопросу посвящена замечательная книжечка под названием "Чудо на 34-ой улице". Там рассказывается как один парень нанялся изобразить

Санта-Клауса в большом Нью-Йоркском универмаге. Он начал с того, что посылал родителей в другие магазины, если знал, что там можно купить лучшие игрушки.

Управляющий магазином узнал об этом и собирался его уволить, но как раз в это время в магазин повалила толпа людей, услышавших, что там есть

Санта-Клаус, не пытающийся всучить им разный хлам. И конечно, все товары

были распроданы начисто. Торговцы большей частью близоруки, они не

задумываются над тем, какие долговременные преимущества вытекают из

признания, что нельзя удовлетворить данного покупателя данным товаром.

Проблема, к которой апеллирует рефрейминг -- это применяемый человеком

способ обобщения. Некоторым людям никогда не приходит в голову, что если они

купают недостаточно прочную машину, то через три года окажутся в том же

положении. Или они покупают подержанную машину, не задумываясь о ее

ненадежности, о том, что надо будет брать машину напрокат во время ее

ремонта и т.д. Покупая машину, они смотрят на цену, видят разницу в полной

цене, но не спрашивают "когда?", а между тем "

вещь может быть дешевле сейчас, но гораздо дороже впоследствии.

Это в точности та же ситуация, как в случае с отцом, говорящим дочери:

"Не будь же такой упрямой", вместо того, чтобы подумать: "Она трудно

поддается управлению, и это мне мешает, я хотел бы найти способ обойти это.

Но то же поведение можстдля меня окупиться потом в других случаях".

Большинство людей производит свои обобщения с помощью процессов, не допускающих утилизации.

Рефрейминг состоит в том, что человеку говорят: "Ты можешь взглянуть на это таким образом, а можешь взглянуть таким образом, или еще некоторым образом. Смысл, который ты этому придашь, это не "настоящий" смысл. Все эти смыслы могут найти свое место в твоём понимании "мира." Подумайте о матери, помешанной на частоте, с которой работала Лесли. Когда Лесли заставила эту женщину представить себе чистый ковер, и сказала ей: "Поймите же, это означает, что вы не совсем одна", то старый смысл был: "Вы хорошая мать и хозяйка, а новый смысл -- Возле 1 вас нет тех, кого вы любите".

Лесли изменила лишь одну реакцию матери, но это радикально изменило всю семью. Прежде мать видела следы, плохо себя чувствовала, и изводила членов семьи за их невнимание и неуважение. А потом, она увидит следы, почувствует себя хорошо, потому что возле нее -- любимые дети, и сделает для них что-нибудь хорошее. И в самом деле, она стала также сильно ценить членов своей семьи, как раньше их изводила! Через несколько недель семья стала совершенно другой.

Расширение взглядов посредством рефрейминга не заставляет человека делать нечто.

Оно лишь позволяет человеку -- веку сделать это, если новая точка зрения представляется ему более осмысленной, чем прежняя, и оказывается вполне законным взглядом на мир.

Когда люди собираются что-нибудь купить, они обычно решают дело

заранее, даже не рассматривая других возможностей. Они не понимают, что

можно купить машину с рассрочкой на три года или на пять лет, или взять ее в

аренду или оплатить ее наличными. Всегда есть переменные это рода, которых

они никогда не принимали в расчет. Исходя из этих переменных, можно сделать

товар подходящим к их представлению о самих себе. Когда человек входит в

выставочный зал "Мерседеса", он уже хочет иметь такую машину. -- Надо лишь

сделать так, чтобы совместить это желание с другими критериями, какие у него есть.

Конечно, никакое понимание не в состоянии полностью разобраться во внешнем мире.

Вы никогда не знаете, как

долго прослужит машина. Вас всегда могут надуть.

Или, наоборот, вы можете

купить жалкую машину, которая впоследствии,

окажется одной из этих

драгоценных подержанных машин, работающих вечно.

Люди, купившие Эдсел,

думали вначале, что сделали глупость, но

посмотрите, сколько они стоят

теперь?

Предположим, вы звоните по телефону женщине и говорите ей: "Я торгую

вразнос горшками и кастрюлями. Хочу к вам зайти", и она отвечает:

"Заходите". В этот момент вы знаете, что некоторая часть в ней, во всяком

случае, заинтересована в горшках и кастрюлях.

Эта часть хочет купить их, но в ней есть,

вероятно, и другие части, еще

не настолько связывающие эту

покупку с понятием о благоустройстве, чтобы она и в самом деле что-нибудь купила. Если вы не примете во внимание эти другие части во время продажи, это приведет к так называемому "угрызению покупателя".

Я думаю, что угрызения покупателя -- это не раскаяние. Угрызение

покупателя попросту означает, что товар был продан не надлежащим образом, и

что решение купить его было неполным. Иначе говоря, товар не был представлен

в форме, отвечающей всем стандартам этого человека... Если впоследствии

какой-нибудь из этих стандартов окажется нарушенным, покупатель скажет:

"Надо было подумать об этом раньше", и все будет испорчено. С этого момента

ваш товар будет для него якорем, связанным с неприятными чувствами.

Мы работали однажды с людьми, торговавшими вразнос фарфором. Их

проблемы были связаны с тем обстоятельством, что торговцы-разносчики

занимают самое низкое место на лестнице престижа. Люди предполагают, что

торговец-разносчик станет уговаривать их купить его товар по несусветным

ценам. У торговцев, о которых я говорю, фарфор был хорош, и цены были

умеренны; их покупатели в самом деле хотели купить фарфор, и покупали . его.

Но когда покупатели приходили после этого на работу, друзья говорили им: "А,

вы попались в ловушку разносчика! ", и они чувствовали себя так, будто их надули.

Я предложил торговцам устранить эту проблему подстройкой к будущему.

Я посоветовал им говорить с клиентами таким образом: "Ну вот, у меня в руках этот контракт, но я сейчас же" разорву его. по вашему желанию." Я знаю, что люди станут говорить вам: "Вы купили это у разносчика, значит вы попались!" "Вы хотите что-нибудь или не хотите. Если вы не хотите фарфора, я разорву контракт". В этот момент вы можете слегка подорвать его сверху, чтобы доставить покупателю переживание. Вы смотрите на него и говорите: "Многие разносчики продают по завышенным ценам. Хо -- рошо было бы, если бы вы сходили и разузнали. Я должен -- быть уверен, что вы хотите купить, что вы в этом уверены. Я не хочу, чтобы вы потом были мною недовольны. Я хотел бы, чтобы покупатели посылали ко мне других людей, потому что они дчольны покупкой. Я знаю, найдутся и такие, которые сжуют, что вас надули, и если у вас возникнет сомнение, это для меня плохо. Мне надо, чтобы вы были вполне уверены, и не испортили мне репутацию". Этим вы эффективно рефреймируете нечто, что может произойти в будущем.

И когда это произойдет, это вызовет другую реакцию. Вместо реакции "Ну, вот я попался, как осел", у этого человека возникнет мысль: "Продавец говорил мне, что так будет". И это внушит ему больше доверий, потому что продавец заранее знал, что случится. Когда я предложил эту идею торговцам фарфором, они перепугались насмерть. Они думали, что потеряют много покупателей. Но это предложение охраняет не только продавца, оно охраняет и клиента. И если вы не делаете

этого для. вашего клиента, вы заслуживаете его недовольство.

Многие торговцы считают себя людьми, умеющими перехитрить покупателя,

но их настоящее дело -- охранять людей. Я думаю, здесь требуется рефрейминг

в масштабе всего хозяйства. Торговец, действующий таким образом, заработает

куда больше денег ценой гораздо меньшего труда, потому что ему дадут много

рекомендаций. И ему не придется что-нибудь навязывать своим покупателям.

Многие торговцы действуют как бульдозеры, и есть люди, которые позволяют

себя загрести. Но от этого возникает немало покупательских угрызений, в

конечном счете значительно затрудняющих работу продавца.

Рефрейминг -- это не надувательство. Он действует потому, что

соответствует благоустройству личных потребностей. Потребностей конкретного

человека. Это не способ обмана. В действительности рефрейминг правилен.

Наилучший рефрейминг -- это такой, в котором человеку предлагается столь же

правильный взгляд на мир, как его прежний взгляд. Новая рамка не обязательно

должна быть более правильной, но никак не может быть менее правильной.

Когда отец говорит: "Ах, моя дочь слишком упряма", а вы говорите ему:

"А разве вы не гордитесь тем, что она может сказать "нет" мужчине с дурными

намерениями", -- это правильный взгляд на положение вещей. В другой раз отец

и в самом деле так посмотрит на это и будет гордиться своей дочерью, но он

не думает об этом, пока вы не покажете ему эту сторону дела.

Не надо думать, что можно рефреймировать что угодно во что угодно другое. Рефрейминг должен подходить к опыту данного человека. Если бы вы сказали тому же отцу: "Вам должно нравиться упрямство вашей дочери, потому что она -- эмансипированная девушка", --это вряд ли подействовало бы на такого человека. Вы должны найти правильный набор восприятий в терминах современного мира данного человека. Вот что делает рефрейминг. Он говорит человеку: "Посмотри, происходит такое-то внешнее явление и вызывает у тебя эту реакцию, и ты предполагаешь, что знаешь смысл происходящего. Но если ты подумаешь об этом иначе, -- у тебя будет другая реакция". Способность думать о вещах разными способами создает широкий спектр понимания. Но ни один из этих способов, в действительности, не верен. Они попросту выражают разные стороны понимания некоторого человека.

## ГЛАВА 2

Договор между частями личности  
Применяя шестишаговую модель  
переформирования (рефрейминга), мы предполагаем,  
что существует определенная  
часть личности, которая делает то, что вы не  
хотите делать, либо не дает вам  
делать что-либо, подход является одним из  
способов описания такой  
трудности, и -- обычно вы можете организовать ваш  
опыт таким способом, таким  
образом. Вы можете сделать так,



что любая трудность, с которой встретился человек, всегда принята как точное, поскольку нечто продуцирует трудность. Тем не менее, иногда более адекватно было бы начать, делая совершенно иное предположение. Вы можете действ -- вовать так. как будто бы трудность была обусловлена тем, что две или большее количество частей личности находятся в конфликте. Каждая из них имеет свою полезную функцию и установленный способ ее реализации, не действуя, они наступают друг другу на пятки. Таким образом, нет такой части, которая бы "заставляла вас это делать", а есть две части, каждая из которых делает нечто полезное, но способы, с помощью которых они это делают, находятся в конфликте друг с другом.

Например, пытался ли кто-нибудь из вас работать, но при этом слушать, что в данный момент вы неспособны сделать это? Знакомо ли вам подобное переживание.? Вы садитесь за стол, чтобы написать статью к определенному сроку или заполнить бланки социального страхования, или сделать что-то еще.

Ваша работа лежит перед вами и вы приняли конгруэнтное решение, что в течение ближайшего часа вы будете работать. Вы берете ручку и смотрите на бумагу. Начинаете писать и вдруг внутри себя слышите голос, который говорит: "Привет, беби, хочешь пива?", "Интересно, кто по телевизору?", "Какой чудесный денек сегодня, на улице так солнечно".

Возникает следующая дилемма: опишем ли мы ситуацию так, что внутри нас

есть часть, которая мешает вам работать? Или же мы опишем ситуацию так, что внутри вас есть две части: одна хочет гулять и играть, другая -- хочет работать.

Игра и работа представляют собой полезные функции, и у большинства людей имеются надежные способы их реализации. Но если обе эти части захотят выполнить свои функции одновременно, ни одна из них не сможет функционировать нормально. Они могли бы функционировать нормально, если имели бы способ организации своего поведения, нужный для достижения результата, к которому они обе стремятся. Описывая проблему таким образом, мы можем извлечь гораздо больше пользы, чем тогда, когда описываем проблему, как результат функционирования какой-либо одной части личности. Любое из этих описаний может привести вас к т-о-му же самому результату. Это вопрос эффективности. В некоторых случаях вы придете к результату более быстрой эффективно, если будете предполагать, что в проблеме задействованы две части личности.

Одним из признаков того, что в проблеме задействованы Две части личности -- это возможность инверсии проблемы. К. то из вас выходил погулять на целый день, и, вдруг слышал голос: "Ты не оплатил свои счета", "Ты не сделала генеральную уборку в доме". "Сначала ты должен закончить эту статью". Это позволяет вам узнать о том, что каждая из этих частей мешает другой.

Решить о том, какую модель вы будете использовать, это всего лишь означает, когда и как вы решите соврать. Я говорю совершенно серьезно. Если я внимательно посмотрю на кого-то в группе и скажу: "Смотри, у тебя есть такая часть, которую все это немного пугает, и я могу понять это", то это огромная ложь. "Часть чего?" Я не знаю, что это означает. Или мы можем сказать: "Вот у вас есть стратегия, и ваша трудность является побочным продуктом этой стратегии". Все это просто способы описания некоторых вещей, и у этих слов нет соответствующих коррелятов в реальности. Все эти описания являются просто полезными способами организации опыта. Дело обстоит совсем не так, что одна модель приближается к реальности ближе, чем другая. Если вы начнете решать вопрос о том, какая модель больше приближается к реальности, то вы пропали. Люди, которые пытаются приблизиться к реальности, впадают и то, что мы называем "потерей кавычек". Например, однажды я читал детям книгу, и один из персонажей книги, Страйдер, сказал другому, Фредо: "Закрой дверь", и один из ребят, которым я читал, встал и захлопнул дверь. Это и есть потеря кавычек.

Абсолютную потерю кавычек в нашей мета-модели мы называли "Выходом из роли". Самое опасное, я думаю, летальное, -- это потерять кавычки относительно себя и не верить, что ваши мысли и являются реальностью: поверить в то, что люди на самом деле являются "визуальными",

"кинестатическими", "аудиальными", поверить в то, что люди на самом деле являются "утешителями", "сверхрациональными" или кем-то еще. Поверить в то, что вы в действительности имеете "родителя", "взрослого" и "ребенка" -- это означает впасть в психоз! Эти понятия можно использовать только для того, чтобы сделать хорошую работу -- организовать чье-то поведение. Но совершенно другое дело -- потерять кавычки и поверить, что все это реальность. Таким образом, когда вы говорите: "Так, эта ложь больше приближается к тому, что есть на самом деле, чем другая ложь, -- будьте очень внимательны к тому, поскольку вы находитесь на опасной территории.

Вы можете стать гуру, если вы это будете делать.

Любой человек, который похож на Вернера Эдгара, находится в опасной ситуации если он потеряет кавычки относительно своих идей, то попадет в очень странную ловушку. Если кто-то, кто посещает его ЭСТ, потеряет кавычки, то обычно он через некоторое время выпадает из ЭСТ, и поэтому последствия не столь ужасны. Но если ЭСТ потеряет кавычки, то все кончено.

Я не знаю, какая из двух моделей, переформирования более реальна. Я бы никогда не принял ни одну из них, если бы знал, что одна из них более реальна, чем другая. Более того, мне совершенно не важно, является ли одна из них более реальной.

Мужчина" Одна из них более реальна для меня, но ни одна из них более не реальна.

Да, вы можете оставаться с этим. Какая бы ложь в вас ни сработала, понимаете, что все это ложь. Это -- всего лишь способы организации опыта, нужно лишь для того, чтобы вы могли получить что-то новое. И это единственное, что берется в расчет. Мы пришли к выводу, что другая ложь, 6-ти шаговая модель устарела, потому что была в употреблении слишком долго. Это всегда очень хорошая политика. Эта модель, предполагающая, что за нарушение ответственна какая-то одна часть, использовалась уже несколько лет.

Таким образом мы собираемся взять другую ложь и предположить, что проблема состоит в том, что проблемное поведение является результатом взаимодействия двух или большего количества частей, и что для решения этой проблемы должен быть заключен договор между этими частями."

Итак, допустим, кто-то пришел к вам и говорит: "Я не могу учиться. Я сажусь и стараюсь заниматься, но не могу сосредоточить внимание. Я сижу и думаю о том, как бы пойти на лыжах". В соответствии со старой моделью, мы сказали: "Значит есть какая-то часть, которая мешает вам концентрироваться".

А теперь, согласно новой модели, мы говорим: "Посмотри-, внутри тебя есть много частей. Каждая часть выполняет определенную работу. У вас есть способность учиться. Но у вас также есть способность играть, . развлекаться.

Когда вы садитесь заниматься, выходит какая-то другая часть и старается в этот-момент выполнить свои функции".

Чтобы договориться о решении, я должен идентифицировать каждую часть, установить коммуникацию с каждой частью и узнать позитивное намерение каждой части. Я могу начать с той части, которая мешает учиться. Итак, я говорю: "Я хочу, чтобы вы обратились внутрь себя и спросили ту часть, которая действительно хочет учиться, какая часть ей мешает настолько, что она не может концентрироваться". Затем я прошу обратиться к этой мешающей части и:

"Какова твоя функция?". Это быстрый путь для того, чтобы найти позитивное намерение, которое лежит за поведением. "Что ты делаешь для этого человека?"

-- Ну, я хочу, чтобы он вышел из дому и развлекся". Затем мне нужно определить, идут ли помехи в обоих направлениях. Я спрашиваю эту часть:.

"Когда вы хотите, чтобы этот человек вышел из дому погулять? Мешает ли вам какая-либо из частей?" Может быть эта рабочая часть всегда приходит и говорит: "Эй, ты должен заниматься". Если вы получаете позитивный ответ, то ваша гипотеза подкрепляется, потому что выясняется, что каждая из этих частей, что-то хочет от другой, и теперь все что вы должны сделать -- это помочь заключить сделку.

Билл: Я не понимаю, как вы заставляете эти части сказать, какова их функция?

Вы не понимаете? Во всем мире не найдется способа, с помощью которого вы могли бы это сделать. Билл: Но я хотел бы продолжать слушать вас. Это что, единственный выбор, который вы имеете?

Испытывали ли вы когда-нибудь

беспокойство, слушая лекцию? Испытывали ли вы беспокойство, делая это? Билл:

Иногда.

Теперь обратитесь внутрь себя и спросите ту часть, . которая любит

слушать лекции, знает ли она, какая часть прерывает ее время от времени?

Билл: Угу, она знает одну из этих частей. О'кей. Не могли бы вы дать ей имя.

Билл: Это часть, которая беспокоится насчет деловых, финансовых вещей. Это

часть, которая беспокоится -- беспокоящая часть.

"Беспокоящая часть". Послушайте, как звучит это на -- звание. Какое из

двух типов преформирования? Какой из двух типов рефрейминга нужно прямо

сейчас применить? Переформирование смысла. Это очень важно. Если вы

определите часть, как "старая беспокойная часть", вам будет гораздо труднее

найти ее позитивную функцию. Итак, у вас есть какая-то часть,

которая сильно беспокоится и вы называли ее

"беспокойная часть". Я хотел бы. знать, можете ли вы сейчас обратиться внутрь себя и спросить: "Может

ли эта часть моей личности, которую я обозначил как "беспокойная часть",

сказать мне, какую функцию она для меня выполняет? Что она для меня

делает?.." О'кей, сказала ли она вам об этом?

Билл: Угу. Согласны ли вы с тем, что эта функция представляет собой что-то позитивное?

Билл: Да, она позитивна при некоторых условиях. Однако, беспокойная часть прилагает слишком много стараний, чтобы делать это, так я считаю.

Ну, если бы я был вашей беспокойной частью, я бы делал то же самое. Это все, что я хотел вам сказать! Билл: Она заставляет меня вести себя ответственно, хочет, чтобы я платил по счетам, и обеспечивает мне существование вне тюрьмы.

О'кей. Дело заключается в том, что она прерывает вас тогда, когда вы хотите сосредоточить внимание на чем-нибудь другом. А сейчас снова обратитесь внутрь себя к той -- части, которая позаботится о вашем благополучии, ее вы называли "беспокойной частью" -- тут маленькое переформирование смысла! Спросите эту часть о следующем: "Когда она пытается делать свое дело для вас: например, планировать или мотивировать вас к тому, чтобы вы заботились о своих делах, в этот момент прерывала ли ее. какая-то другая часть вашей личности, которая хотела бы, чтобы в этот момент вы слушали лекцию, музыку или что-то другое?" Обратитесь внутрь себя и спросите, прерывала ли ее какая-либо подобная часть?

Билл: Я просмотрел внутри себя уже целое множество прерываний и когда я вернулся, я заметил, что моя голова качается вниз и вверх.

Эта "благополучная часть" имеет тенденцию к визуализации -- это так.

Это имеет смысл.

Билл: Угу, она должна все время смотреть, нет ли вокруг возможной опасности.

А сейчас спросите благополучную часть о следующем: если бы ее не



превышали в тот момент, когда она организует ваше повешение, (что вы называете беспокойством, а я бы назвал "подготовкой"), не могла бы она разрешить вам слушать лекции не прерываясь? Спросите ее, хочет ли она, совершить такую сделку, если она была бы умерена в том, что та другая часть не будет прерывать ее... (Билл кивает). О'кей. А сейчас перейдем к той части, которая любит слушать лекции.

Спросите ее, считает ли она что для вас очень важно быть внимательным, слушая лекцию, и не разрешать своему сознанию переходить к тем вещам, которые в этот момент менее важны...

(Билл кивает). (О'кей. А сейчас перейдем к той части, которая) А теперь спросите ее, считает ли она, что быть внимательным во время лекции настолько важно, чтобы в обмен на внимательное слушание она согласилась не прерывать благополучную часть, когда та выполняет подготовку к финансовым делам. Согласна ли она? Билл:

Угу.

А сейчас, если мы рассмотрим все это в шестишаговой модели рефрейминга, то где мы находимся? Мужчина: Где-то близко к экологической проверке.

Насколько близко? На следующем шаге? Совершили ли мы 4-й шаг, представление определенной части личности трех новых способов воплощения? ..

Нужно ли нам искать эти три новых способа поведения?

Нет. Для того, чтобы заключить договор между частями, нам не надо осуществлять их повешения. У каждой этой части свой адекватный способ

поведения. Вы должны всего лишь сделать так, чтобы они друг другу не мешали.

Это и есть новый выбор. Таким образом, 4-й шаг нам не нужен. Заставили ли мы сейчас каждую из частей принять ответственность за то, чтобы не прерывать друг друга?.. Согласились ли они делать это?..

--

Нет, они не согласны делать это. Они сказали, что могли бы согласиться.

Помните, весь процесс всегда разбит на две части: во-первых, на 4 шаге часть

личности соглашается, что три новых выбора более эффективны, чем один,

который имелся до сих пор. Во-вторых, на 5 Шаге вы спрашиваете: "Берете ли

вы на себя ответственность, что будете реализовывать эти выборы?" Многие

опускают этот шаг. Но каждый из вас, у кого есть дети, знает, что

согласиться что-либо делать, и согласиться делать это -- весьма, весьма

разные вещи. Таким образом, сейчас мы хотим сказать: "Смотрите, я хочу

собрать две эти части вместе и определить, согласны ли они не мешать друг

другу. И проверить прочность их договора в течение шести следующих недель.

Та часть личности, которая беспокоится о вашем благополучии, не будет

прерывать вас, когда вы слушаете лекцию или занимаетесь чем-то другим. А эта

часть не будет прерывать плановика, когда он готовится к вашим делам."

Склоните их к тому, чтобы соблюдать соглашение в течение шести недель для

проверки того, как оно работает. Если кто-то из них будет недоволен в

течение этого времени, они дадут вам знать об этом, чтобы вы могли

уничтожить договор.

В проблему могут быть вовлечены и другие части личности, и это, конечно, меняет дело. Так что вам необходимо провести человека еще и через следующий шаг. Последний раз, когда я был в Дагглесе, психотерапевт сказал мне: "Год назад я был на вашем семинаре, и затем я сделал рефрейминг с женщиной, чья проблема касалась ее веса. Она села на диету и потеряла целую тонну веса, и почти целый год поддерживала хороший вес. Но мееяи, наад она стала прибавлять в весе... и я хотел бы знать, что я сделал не так". Почему терапевт что-то сделал не так?.. Он предположил, что есть какая-то связь между тем, что он сделал 11 месяцев назад и настоящим моментом. Люди меняются все время. За 10 месяцев с этой женщиной могло случиться много такого, что помешало ей поддерживать нужный вес. Суть в том, что ничто не длится вечно. Тем не менее, если что-то идет не так, вы всегда можете вернуться назад, и модифицировать то, что вы сделали, чтобы взять во внимание новые изменения. Итак, что нам еще осталось сделать? Как насчет шестого шага -- экологической проверки? Что мы должны сделать, чтобы провести экологическую проверку в данной модели?

Мужчина: Спросить, нет ли каких-нибудь возражений. "Существует ли возможность, что это не будет работать?" Кто будет возражать? Мужчина: Другие части личности. Другие части личности не вступали ни в какой договор, они не

давали согласия на то, что они будут делать что-либо, чему же он будет возражать?

Билл: Все-таки другие части личности могут возражать против того, что эти заключили договор не мешать друг другу. Каким образом? Приведите мне пример. Другие части личности не подписывали соглашения о непрерывании. Женщина: А что, если есть и другая часть, которая прерывает?

Ну, эта часть не подписала еще никакого договора. Билл: Если существует какая-то часть личности, которая использует прерывание, как сигнал для того, чтобы начать действовать, то мы отнимаем ее возможность действовать.

Например, на другом семинаре вы рассказывали о женщине, которая собиралась бросить курить. Оказалось, что другая часть ее личности использовала курение, как знак того, что наступило время побеседовать с мужем. Каждый вечер она садилась рядом с мужем, чтобы выкурить сигарету и использовала это время, чтобы побеседовать с ним. Та часть, которая хотела, чтобы она побеседовала с мужем, не брала на себя никаких обязательств, но но возможность ее выполнять свою функцию вдруг исчезла.

О'кей. В нашем случае вы "беспокоитесь" и у вас есть часть, которая приходит и говорит: "Эй, давай будем делать что-то другое". Это прерывает ту часть, которая "беспокоится". Считаете ли вы, что у вас есть еще какая-то часть, которая нуждается в прерывании? Вы именно это говорите? Билл: Это возможно... О'кей. Приведите пример.

Билл: У меня нет примера. Я должен его создать. Хорошо. Создавайте.

Билл: Я беспокоюсь, и какая-то часть личности прерывает меня и зовет

играть. Некоторые из мотивов, которые толкают меня к игре, касаются также

моего физического здоровья. Например, бег трусцой я считаю игрой, но это

имеет отношение и к моему здоровью. Таким образом, если я беспокоюсь, а моя

игровая часть не будет прерывать меня на некоторое время, то она будет

выключена.

Хотите ли вы сказать, что эта часть не сможет прерывать беспокоящуюся часть сама по себе?

Билл: Нет, она сможет прервать сама по себе, и, пожалуй, прервет.

Так почему же мы не можем спросить ее о том, собирается ли она

прерывать, или есть ли у нее какие-либо возражения против заключенного договора?

Есть ли у нас какая-нибудь необходимость в этом?... Есть другой способ-понимания всего этого, к какому я вас и веду. Что произойдет, если мы спросим: "Есть ли какая-либо часть личности, которая возражает против того, чтобы две эти части пришли к соглашению?"

Если мы получим ответ "нет", узнаем ли мы что-нибудь?... Нет, мы ничего

не узнаем. Так что это глупый вопрос. Мужчина:

Ну, если мы получим ответ

"да", мы что-то узнаем.

Правильно. Тем не менее, мы могли бы задать вопрос, который дал бы нам

информацию, которую мы хотим иметь. Есть ли такой вопрос, который даст нам

возможное "да", а также кое-что еще?

Мужчина: Имеют ли другие части личности какие-либо предложения?

О'кей. "Заинтересованы ли в этом какие-либо другие части личности?"

"Есть ли какие-либо другие части личности, которые прерывают эту часть и

используют эти прерывания?" "Есть ли какие-либо другие части личности,

которые могут прерывать какую-либо из этих частей личности?" Вопросы такого

типа дадут нам ту информацию, которую мы хотим иметь. Кроме того, если мы

заблуждались, выделяя две части личности, которые должны вступить в

соглашение, это вернет нас назад и поможет найти те части, которые

действительно вовлечены в эту проблему.

Правильно. С помощью вопросов такого типа мы можем еще получить что-то весьма важное:

они могут дать нам нужную информацию о том, как организованы части

личности данного человека. В вашем примере вы имеете "рабочую" и "игровую" части.

Игровая часть некоторых людей имеет внутри себя другую часть, которая говорит: "Поступая так, мы можем оставаться здоровыми".

Игровая часть других людей всего лишь играет в покер, курит сигареты, а у

кого-то она выходит и бежит трусцой по пляжу. Это зависит от того, как вы

организуете ваши части.

Кстати, бег трусцой -- это прекрасный пример рефрейминга. Кто-либо, пробегающий 6

миль в день и называющий это "игрой", является мастером рефрейминга. Это

прекрасный рефрейминг, который стоило бы уметь делать. Если вы

собираетесь делать рефрейминг, вы можете делать его там, где он полезен.

Некоторые люди даже принимают решение: "Это престижно -- бегать трусцой". Вы должны носить специальные шорты, иметь специальные тапочки и т.д. Это стало модным. Это великолепное переформирование, великолепный рефрейминг. Он просто чудесен. Давайте будем здоровы, поскольку так принято. Если бы некоторые люди могли бы произвести такой рефрейминг, чтобы сахар казался им невкусным, подумайте, как бы изменилась от этого их жизнь. Если вы можете переопределить забаву, как нечто здоровое, я думаю, это великолепно. Когда я был молодым, забавой мы называли драки сидение в забегаловках, где мы поедали гамбургеры и жаркое по-французски и курили сигареты.

Китт: Мне вдруг трудно стало конспектировать. Я только что сделала ошибки в словах "бег трусцой". Могу ли я говорить об этом сейчас... или позже?

Вы можете! Это очень хороший пример для нас. То, о чем вы говорите, может соответствовать договору между двумя частями

Здесь есть поменьшей мере две части личности. Пока мы занимаемся

переформированием, давайте немного погуляем. Обратитесь внутрь себя и

спросите, есть ли у вас другая часть, которая прерывает обычный процесс

конспектирования? Китт: Да. О'кей. Хорошо.

Спросите, не хотела бы она сказать, сказать вам, ЧТО она хочет сделать для вас сейчас, мешая вам конспектировать, т.е. делать что-то, что обычно вы делаете легко и быстро. Обратите внимание, что это вопрос типа

"да-нет".

Итак, хочет ли она вам. сказать это?..

Китт: Угу.

Хорошо, если она хочет сделать это, пусть она это сделает... .

А теперь скажите, согласны ли вы иметь такую часть, которая бы для вас это делала?..

Китт: Иногда. Поведение, которое она для меня продуцирует, иногда мне полезно, но не в этой конкретной ситуации. Хорошо. Спросите ее, что она старается сделать для вас, прерывая вас мысленно сейчас.

Она должна знать что-то, чего мы с вами не знаем... .

Китт: Я просто услышал слова "Будь здесь и сейчас". О, сенсорный опыт.

Китт: Чувство, которое я испытываю, заключается в том, что когда я слушаю вас, я имею ощущения, -- так я собираю информацию. Значит, я нуждаюсь в том, чтобы избавиться от этой диссоциации, или... .

Хорошо. Обратитесь сейчас внутрь себя и спросите, возражает ли эта часть против того, чтобы вы сейчас делали записи.

Китт: Единственное, в чем я нуждаюсь, --это в способности быть в двух местах одновременно.

Случалось ли вам это делать?..  
Обратитесь внутрь себя и спросите, есть ли какая-то часть, которая знает, как это делать-быть в других местах одновременно... .

Китт: Угу. Хорошо. Спросите ее, не хотела бы она помочь вам быть в двух местах одновременно прямо сейчас... . Каков был ответ?



Китт: Что это не очень хорошая установка -- быть в двух местах сразу.

Очевидно, что здесь задействована еще и другая часть. Существует какая-то часть, которая убеждена в том, что вам следует делать записи, что это занятие -- нечто важное и нужное для вашего образования. Обратитесь, пожалуйста, внутрь себя и спросите эту часть, не сообщит ли она вам, в чем состоит важность конспектирования?.. Китт: Это просто якорь. Якорь для чего?..

Для определенного состоять сознания. Хорошо. А сейчас спросите ее, не могла бы она использовать в течение двух последующих часов какой-либо другой якорь... (Она кивает). Хорошо, скажите, чтобы она с этого момента начала его использовать.

То, что я сейчас делал, частично относится к модели договора между частями личности, но я использовал и нечто другое. Какой прием переформирования поддержания я сюда включил? Женщина: Рефрейминг контекста. "Это хорошо в определенное время и в определенной ситуации, но не требуется в другой".

Да, конечно, о был кусочек рефрейминга контекста. Я включил сюда и основной элемент стандартного шестистапового рефрейминга, спрашивая: "Какова цель", и побуж -- дая искать альтернативные варианты. Цель той части, которая ответственна за конспектирование -- обеспечить якорь. "Ну, хорошо, можем ли мы использовать еще какой-либо другой якорь?" Таким образом, я

включил один из элементов шестишаговой модели рефрейминга, а также элемент

рефрейминга контекста. Эти различные модели тесно взаимосвязаны, и если вы

знаете шестишаговую модель, вы уже имеете все средства, в которых вы

нуждаетесь, чтобы овладеть моделью договора между частями личности. Если вы

будете знать все модели рефрейминга, вы сможете свободно смешивать их тогда, когда это потребуется.

Применяя модель договора, важно определить, какие части прерывают друг друга, а затем определить, каковы их функции.

Не надо определять, почему они прерывают друг друга. Надо узнать, каковы их

функции. Может быть это часть, которая развлекает вас? Или эта часть делает

вас ответственным? Или же эта часть старается, чтобы вы приходили в

церковь вовремя. Что это за часть, и что она делает для вас? Когда у вас есть

эта информация, тогда вы можете заключить договор. Любой договор хорош,

когда он приводит к такому результату, с которым согласны обе части. Один из наших студентов часто

обнаруживал у себя сонливость, когда поздно вечером возвращался на своей машине

домой. Он использовал модель договора и заключал договоры между сонливой

частью и той, которая хотела, чтобы он как можно быстрее попал домой.

Иногда со -- глашение. было таким, что ему достаточно было пообещать, что

утром он поспит подольше. Но получалось так, что сонливая часть требовала

от него, чтобы он прямо сейчас съехал с дороги на обочину и полчаса поспал.

В каких еще случаях наиболее целесообразно применение договора между частями личности? Для каких переживаний эта модель подходит больше, нежели шестигранная модель?

Мужчина: Критические и стремящиеся ублагоотворить части.

Приведите мне конкретный пример, на уровне опыта. Если вы стараетесь заниматься, но не можете сконцентрироваться, -- это достаточно конкретный пример. Сейчас мне важно именно это. Мужчина: Вы стараетесь заснуть, но становитесь все бодрее."

Бессонница-прекрасный пример. Это очень хороший пример, потому что когда вы сказали это, все остальные люди в этой комнате вздохнули. Приводите мне еще подобные примеры. Женщина: Стремление сэкономить деньги наряду с постоянной их растратой.

Хороший пример. Мужчина: Дезорганизация. Может быть. И будет лучше, если вы правильно формально опишите ее с точки зрения этой модели. Женщина: Запор. Запор -- очень элегантный пример. Чем больше проблем, которые соответствуют данной форме вы найдете, тем компетентнее вы будете в вопросе, когда вам применять именно эту модель, а не другую. Женщина:

Кто-то, кому трудно вовремя лечь спать? ..Или кто-то, кто никогда не может без труда вовремя встать? Да, эта модель подходит для людей, которые имеют трудности, когда, надо переходить из контекста в контекст. Если они сидят в ресторане, то они никак не могут уйти вовремя. Тот, кто был официантом, знаете них многое.

Мужчина: Проводить время в одиночестве или в группе.

Вы сказали "Одно Другое". Это нечто другое. Я хочу, чтобы вы сейчас

идентифицировали те случаи, которые имеют ту же самую форму, как бессонница.

Бессонница возникает тогда, когда вы стараетесь заснуть, но чувствуете себя все бодрее.

Мужчина: Это похоже на любое компульсивное поведение. "

Да, но пока я не хочу, чтобы вы обобщали. Я хочу, чтобы вы приводили

мне конкретные примеры.

Мужчина: Резкое повышение тревоги перед выступлением. -- Да, страх сцены -- это прекрасный пример. Чем больше вы стараетесь отрелаксироваться, там больше вы напрягаетесь.. Мужчина: А что вы скажете насчет откладывания дел на потом? Прекрасный пример.

Мужчина: Импотенция. Импотенция -- классический пример.

Мужчина: Все, что имеет форму: "Чем в большей степени вы стараетесь делать

одно, тем в большей степени у вас получается противоположное".

Да. Чем в большей степени вы стараетесь отодвинуть от себя осознание

факта, что пришло время разделить на пары и попробовать эту модель, тем в большей степени вы этого желаете.

Заключение договора между частями личности:

ПЛАН

1. Спросите часть, которую прерывают (часть X) следующее: а) Какова

ваша позитивная функция? б) Что за часть (или части) прерывают вас (часть

У)? 2. Задайте те же самые вопросы части У: а) Какова ваша позитивная

функция? б) Когда вы выполняли эту функцию, прерывала, ли вас когда-либо

Часть Х?

3. Если обе части иногда прерывают друг друга, тогда вы уже готовы

сейчас заключить соглашение (если нет, то эта модель здесь не подходит, и

надо перейти к другой модели рефрейминга. Если У мешает Х, но Х не мешает У,

то в этом случае наиболее целесообразно применить шестишаговое

переформирование). а) Спросите У, достаточно ли важна ее функция для того,

чтобы она согласилась не прерывать Х в обмен на то, что Х будет относиться к

ней также. б) Спросите Х, согласна ли она не прерывать У, если У не будет в

свою очередь, прерывать ее? 4. Спросите каждую часть, согласна ли

она выполнять это соглашение в течение определенного периода времени.

Если какая-либо часть остается неудовлетворенной, то это является

сигналом, что договор должен быть заключен заново.

5. Экологическая проверка:

"Заинтересованы ли в этом еще какие-либо части?"

". "Есть ли какие-либо другие части, которые прерывают эту часть или же как-то

используют эти прерывания?" Если это так, то договор следует заключить заново.

## ГЛАВА 3

### Создание новой части личности

Один из вопросов, который мы постоянно задаем себе с тех пор, как начали заниматься психологией, состоит в следующем: " что делает данное переживание терапевтическим или нетерапевтическим?" Каждая терапевтическая шкала имеет в себе такие элементы, которые у одних людей вызывают изменения, а у других -- нет. Иногда же они вызывают изменения, которые являются почти бесполезными. Насколько я понимаю, одни и те же способы могут вызывать как конструктивные изменения, так и деструктивные. Техники, которые используют благонамеренные родители и учителя, в сущности являются эффективными и могущественными механизмами изменения, создающие у детей такие типы поведения, которые калечат их на всю будущую жизнь.

Сегодня я хоу научить вас третьей модели рефрейминга. Мы хотим научить вас создавать новую часть личности.

Педагоги, родители и благонамеренные терапевты занимаются созданием новых частей личности не так четко, как мы хотим научить вас делать это. Они смешивают различные куски и делают это очень долго; тем не менее, те из вас, кто работает терапевтами, очень быстро узнают все элементы этого процесса. В этой модели больше шагов, чем в шестишаговой модели рефрейминга, и она предназначена для того, чтобы делать совершенно другие вещи. Шестишаговая модель рефрейминга опирается на предположение о том, что человек имеет такую часть личности, которая не дает ему вести себя нужным

ему образом, или же такую часть личности, которая заставляет его вести себя определенным нежелательным для него образом. Вчера после обеда мы имели дело с другой логической возможностью: мы предположили, что существуют две или более частей, и каждая из них делает то, что и должна делать. Цели этих частей позитивны и поведение, с помощью которого они достигают этих целей, адекватно; но когда эти поведенческие реакции накладываются друг на друга, они продуцируют нежелательные результаты, как, например, бессонницу.

Допустим, у вас есть часть, которая заботится о ваших делах, все для вас планирует. Но есть также и часть, которая заботится о том, чтобы вы хорошо спали. Когда одна часть готовит вас ко сну, выходит другая часть и начинает:

"О!, Ты забыл про X. Что произойдет, если ты этого не сделаешь?" Другая часть говорит: "Не беспокойся об этом. Давай спать". Но решения вы все-таки не нашли, и когда вы начинаете засыпать, вторая часть говорит: "Но если ты не сделаешь X, -- произойдет Y". Модель договора между частями личности предназначена для того, чтобы работать в ситуациях, подобных этой. Вы заключаете договор между частями, чтобы эти части могли выполнять свои функции в кооперации.

Сегодня мы хотим исследовать следующую логическую возможность: кто-то не умеет, не может делать нечто просто потому, что у него нет такой части, которая организовала бы соответствующее поведение. Тут нет такой части,

которая активно приостанавливала бы какое-то поведение, и нет двух частей, которые бы мешали друг другу. Имеется много других частей, которые выполняют свои функции. Сознательно человек хочет достичь определенного результата, но бессознательно у него действительно нет такой части, которая могла бы организовать и выполнять определенные действия.

Все остальные модели меняют реакцию, а новая реакция порождает иную стратегию поведения. Например, при вербальном рефрейминге содержания, вы просто меняете реакцию и предполагаете, что это породит более полезное поведение. Конечно, вы должны проверить это предположение, чтобы убедиться, что оно верно.

В шестишаговой модели рефрейминга вы меняете реакцию и просите творческую часть клиента найти альтернативные стратегии. Затем вы присоединяете новые стратегии к будущему и делаете экологическую проверку.

Когда вы заключаете договор между частями личности, вы предполагаете, что у каждой из них есть уже нужные стратегии, и вам просто надо обеспечить им возможность чередования, разделить во времени, чтобы они не мешали друг другу в выполнении своих функций. Рефрейминг содержания, модель договора и шестишаговый рефрейминг требуют предположить, что: 1. Альтернативные стратегии уже существуют.

2. Определенная часть может организовать себя для того, чтобы выполнить определенные действия, которые будут нужны.



Это весьма полезные предположения, но они не всегда верны. Если бы я

взял одного из вас и поместил в кабину самолета "Конкорд", и вы бы были

абсолютно спокойны и внимательны, и ни одна ваша часть не помешала бы вам,

-- вы по-прежнему не знали бы, как управлять самолетом. У вас просто нет

соответствующим образом организованного поведения.

Чтобы такое поведение приобрести, вы должны пройти через процесс

обучения. Именно в такой ситуации вы должны создавать новую часть. К этому

мы стремимся в большинстве процессов обучения и тренировки.

Несколько лет назад мы проводили семинар на Северо-Западе -- там одна

женщина имела фобию. Она боялась проезжать через дорожные развязки. И вместо

того, чтобы отнестись к этому как к фобии, что было бы гораздо боле

элегантно, мы произвели с ней стандартное шестишаговое переформирование. Мы

не рекомендуем вам, чтобы вы использовали рефрейминг при фобиях, поскольку в

этом случае ваши клиенты начнут использовать фобию как сигнал. Однажды они

свалятся в фобию, и будет очень трудно сделать с ними что-нибудь еще.

Однако, тогда мы продемонстрировали именно переформирование, чтобы показать,

что при фобиях это возможно. Мы сказали этой женщине: "Посмотрите, у

вас есть часть, которая пугает вас так, что у вас возникает сердцебиение и

одышка, когда вы проезжаете по дорожным развязкам." Обратитесь внутрь себя и

постарайтесь уверить эту часть

в том, что мы знаем, что она делает что-то очень важное. И затем спросите, хочет ли эта часть поговорить с вами. У женщины была очень сильная положительная реакция, поэтому мы сказали: "А сейчас снова обратитесь внутрь себя и спросите эту часть, не могла бы она сказать вам, что она старается сделать для вас, пугая вас в те моменты, когда вы проезжаете по дорожным развязкам".

Женщина снова обратилась внутрь себя, и затем ответила нам: "Ну, она сказала, что не хочет мне об этом говорить". Вместо того, чтобы делать подсознательное переформирование, мы сделали нечто, что может показаться, забавным, но я это делаю время от времени, когда у меня возникают подозрения, или так называемое интуитивное предвидение. Мы попросили ее обратиться внутрь себя и спросить, знает ли вообще эта часть о том, что она делает для нее. Когда она вернулась, то сказала: "Ну... я... не верю в то, что она говорит". Мы спросили: "Да? Ну, попросите ее сказать правду". Она снова обратилась внутрь себя и снова сказала: "Я не хочу верить в то, что она сказала". Мы спросили: "Но что же она сказала?" Она ответила: "Она забыла!" А сейчас, как бы забавно это тогда ни звучало я думаю, что это был великолепный ответ. В каком-то смысле это очень понятно. Мы живем очень долго. Если какая-то часть организовала, свое поведение, для того, чтобы достичь определенной цели, а вы сильно и постоянно сопротивляетесь и

боретесь против нее, то эту часть может так поглотить борьба, что она забудет, почему организовала свое поведение именно так. Это реальная возможность. Я думаю, что многие из вас бывали так поглощены спором, что где-то посредине забывали, что вы в этом споре хотели -- доказать. Точно так же обстоит дело и со скупцами. Они забывают, что деньги предназначены только для того, и полезны только тогда, когда вы споейбны их тратить. Части, подобно людям, часто забывают о целях. И вместо того, чтобы производить тут массу сложных процедур, мы сказали: "Смотрите, это очень могущественная часть вашей личности. Думали ли вы когда-нибудь о том, как она могущественна? Каждый раз, когда вы проезжаете по развязке, эта часть способна на то, чтобы напугать вас до одышки и сердцебиения. Это просто удивительно. Не хотели бы вы иметь такую часть на вашей стороне?" Женщина ответила: "О! На моей стороне нет ни одной такой части!" Тогда мы попросили ее: "Обратитесь внутрь себя и спросите эту часть, не хотела бы она сделать что-то конструктивное для вас, что было бы в то же время достойно ее таланта?" Конечно же часть ответила: "О, да!" Тогда мы сказали: "Снова обратитесь внутрь себя и спросите эту часть, не хотела бы она отвечать за то, что вы всегда при проезде по дорожной развязке чувствовали себя спокойно, были бы внимательны и осторожны, ровно дышали и находились бы в своем сенсорном опыте. Часть ответила: "Да, да, я буду это

делать". Затем мы заставили женщину представить несколько ситуаций, когда она проезжает по развязкам. До этого она не могла свободно представить себе это. Для нее было достаточно зрительного образа дорожной развязки, чтоб впасть в состояние ужаса. Даже мысли об этом для нее не было достаточно.

Когда же она представила себе все это после нашей процедуры, то осталась со-вершенно спокойна. Затем мы посадили ее в машину, и она целых три часа ездила по развязке, чем осталась страшно довольна.

Тогда это показалось мне любопытным, я подумал: "Если у вас может быть такая часть, которая болтается без дела и мало к чему пригодна, и вы можете дать ей другую. работу, то тогда вероятнее всего вы можете построить новую часть из любых случайных элементов!" Когда я подумал об этом, то осознал, что именно это делает транзакт-ный анализ. Транзактный анализ предлагает трудоемкую процедуру для построения трех частей -- взрослого, родителя и ребенка.

Мичиганские транзактные аналитики строят девять частей. Если вы можете построить девять частей, -- вы можете построить любое их количество.

Если вы можете построить "критического родителя", который бы мучил вас все время, то вы должны быть способны построить все, что, угодно.

Если вы начнете думать об этом, то приете к выводу, что большинство терапевтических школ учат вас тому, как организовать свои части.

Гештальт-терапия строит нижнюю и верхнюю части. Психосинтез подходит к этому

несколько более творчески: они берут большой круг и получается, что у вас целое стадо частей. Тем не менее все они должны быть известными, неизвестных частей нет.

Как правило, части описывают, в терминах поведения, отвечая на вопрос, что они делают.

Если вы изучали психосинтез или транзактный анализ, вы знаете, что обычно части выделяют, создают и описывают в терминах, характеризующих, как данная часть себя ведет.

Например, если вы участвовали в собрании частей у Вирджинии Сейтер, у вас могла быть "глупая" часть, т.е.

часть, которая заставляет вас действовать глупо. В конце эта часть из глупой превращалась в вашу способность учиться для своей собственной пользы или в способность задавать вопросы, т.е. в какую-то часть, которая отныне способна на позитивное поведение. Поведение превращалось из деструктивного в конструктивное. Однако, это поведение, попрежнему оставалось вне связи с результатом. Это очень важное различие. Мы строим части, чтобы достигать определенных результатов. Части, созданные посредством случайных процессов, которые используются в терапии, обычно реализуют какое-то поведение, но не достигают результатов.

Каждый вид терапии, который я изучал, имеет внутри себя какой-то способ построения частей. У некоторых людей не бывает подсознания, пока они не пройдут через гипноз. Если вы верите в то, что подсознание существует априорно, тогда в один прекрасный день, вы кого-нибудь загипнотизируете, а

когда его сознание уйдет, вы останетесь в одиночестве. Так было со мной. Вы не можете предположить, что все уже имеется в наличии. Иногда у человека все имеется в сознании. Иногда в сознании почти ничего не происходит, но человек имеет подсознание, организованное как единое целое. Иногда это происходит в результате терапии, иногда -- в результате опыта.

Независимо от того, как возникли части, люди привыкли их описывать в терминах поведения. Они почти никогда не описывают поведение в его отношении к результатам, т.е. не говоря о том, что это поведение дает им. На одном из моих первых семинаров для транзактных аналитиков я сказал, что убежден, в том, что каждая часть каждой личности представляет собой ценные ресурсы.

Одна женщина сказала, что "это самая глупая вещь, которую я когда-либо слышала!"

"Ну, я не сказал, что это так на самом деле. Я сказал только, что если вы как терапевт, будете в этом убеждены, то добьетесь гораздо большего". "Ну это просто смешно".

"Что заставляет вас верить в то, что это просто смешно?"

"У меня есть части, которые совершенно бесполезны. Все, что они делают -- это стоят мне поперек дороги".

"Назовите одну из этих бесполезных частей". "Что бы я не начинала делать, у меня есть такая часть, которая говорит мне, что я никогда не смогу этого сделать, я потерплю неудачу. И это заставляет меня прикладывать вдвое больше усилий, чем это надо". "Я бы хотел

говорить прямо с этой частью".

Это всегда действует на транзактных аналитиков, к слову говоря.

Говорить с какой-либо частью -- этого не содержится в модели транзактного анализа. Так что если вы посмотрите через левое плечо, говоря с этой частью, это его просто поразит. Это также эффективный якорный механизм. С этого момента всякий раз, когда вы посмотрите через его левое плечо, эта часть будет знать, что вы говорите прямо с ней.

Итак, я сказал: "Я знаю, что эта часть делает нечто очень важное для вас, и очень тщательно относится к тому, что делает. И если даже вы не цените этого, то это ценю я. А сейчас я бы хотел сказать этой части, что если бы она захотела проинформировать ваше сознание о том, что она делает для вас, то тогда бы она получила от вашего сознания совершенно заслуженную положительную оценку". Затем я попросил ее обратиться внутрь себя и спросить эту часть, что такого позитивного она для нее делает. Эта часть прямо ответила: "Я мотивирую вас". Когда она мне это сказала, то добавила: "Мне это кажется странным". Тогда я сказал: "Знаете, я думаю, что вы ни за что не сможете -- прямо сейчас выйти сюда ко мне и продолжать работать со мной перед аудиторией".

Она немедленно поднялась с места, решительно прошла вперед и села рядом со мной лицом к аудитории. Те из вас, которые изучали стратегии, знают, что это была демонстрация феномена под названием "паттерная реакция".

Это часть была просто нейро

лингвистическим программистом, который знал об утилизации. Эта часть знала, что если она скажет: "Да, ты можешь поступить в колледж, ты вполне можешь это сделать", то она ответит: "Нет, я не могу этого сделать". Но если же она сказала бы: "Ты никогда не сможешь получить Диплома", то она ответила бы: "Как это?", пошла бы, поступила в колледж и окончила бы его.

В определенное время я начал понимать, что не важно, как вы организуете себя, или какие части выстроите, но если модель описывает части в связи с их поведением, то:

1. Вы относитесь к частям несправедливо, 2. Вы можете быть правы, а это было бы опасно. Если у вас действительно есть часть, которая не имеет позитивных функций, которая является, например, критической или деструктивной, то что вы будете тогда делать?

Экзорсизм?

Я знаю в Санта-Крус одного терапевта, который занимается экзорсизмом.

Экзорсизм -- это ужасно, он занимает очень много времени и имеет очень неприятные последствия. Этот человек "открыл" целую эпидемию множественных личностей, никто в нашей стране этого еще не открывал! И он никогда даже не смог осознать, что именно он создал их. Я бы не рекомендовал вам экзорсизм

как подход. Я склонен скорее связывать части с результатами, причем не важно, связаны ли они на самом деле. Если вы будете действовать, так, как если бы они были связаны, то они свяжутся. Если вы имеете результат, у вас больше нет необходимости изгонять



части. Вы просто даете им возможность нового поведения.

Если у кого-то нет части, которая предназначена для того, чтобы делать что-то определенное, вы можете ее построить, но вы должны быть уверены, что эта часть предназначена для того, чтобы достичь определенного результата.

Если вы не умеете открывать двери, то вы можете создать часть, которая умеет открывать двери. Это звучит просто, но на самом деле это нечто сложное. Тем не менее это нечто, чем мы занимаемся все время. У всех вас есть части, которые делают что-то определенное. Все, что мы делаем с частями и с переформированием -- это то, что люди делают постоянно. Это естественно возникающие процессы.

Я считаю, что у людей есть тенденция организовывать себя в терминах результатов, которые являются контекстуальными. Мужчина ведет себя определенным образом, -- находясь рядом со своей женой, но он ведет себя совершенно иначе со своими коллегами по работе. У него есть совершенно различные наборы реакции для достижения различных результатов. Обычно это называют "ролевой теорией", и я думаю, что в определенном смысле ролевая теория была на правильном пути. Однако терапевты зашли в тупик, стремясь доказать, что это и все, что было в ролевой теории.

Многие ученики Б. Ф. Скиннера зашли в тупик тем же самым способом. Они считали, что поскольку Скиннер не загадывал в "черный ящик", то в нем

никогда ничего и не было. Но Скиннер не говорил: "В черном ящике ничего нет". Он говорил: "... не собираюсь открывать его". Это два совершенно разных утверждения. Ученики Скиннера поняли так, что в черном ящике ничего нет. Но изучив Скиннера, я не считаю, что он намеревался сказать именно это. Тем не менее, мы знаем, как устроены многие люди: если они чего-то не видят, то это для них и не существует. Чтобы построить часть для достижения определенного результата, нужно прежде всего идентифицировать "потребность".

Женщина: Как отличить потребность от результата? В этом контексте я не понимаю, что вы имеете в виду под потребностью.

Ну, именно поэтому я и поставил слово "потребность" в кавычках. Вы собираетесь определить результат, а Ваш клиент собирается сказать вам о том, что у него есть "потребность". Хитрость тут заключается в том, чтобы построить такую новую часть, которая бы не мешала достигать всех остальных результатов, которые нужны человеку. Если у него реально существует какая-то часть, которая не дает ему делать что-либо, а вы построите часть для того, чтобы это самое делать, отгадайте, что произойдет? Война. Чтобы этого избежать, мы должны встроить в модель такую часть личности и добиться, чтобы между этой и остальными частями отсутствовала конфронтация, т.е. чтобы они были союзниками. Итак, первое, что вы делаете, это вы определяете, для удовлетворения какой "потребности" вы будете строить новую часть. Например,

женщина может прийти к вам и сказать: "Знаете, я перепробовала массу диет, но еще ни разу не потеряла в весе. Я продолжаю оставаться тучной, и поэтому я хочу, чтобы вы. меня погрузили в транс, и сказали мне, что еда мне отвратительна". Если она действительно этого хочет, то я бы рекомендовал вам послать ее в одну из тех клиник, где перед такими пациентами ставят большие торты, и при этом бьют их электрическим током. Если она курит, они приведут ее в комнату, где полно сигаретных окурков или заставят ее пить растворенный в воде пепел и делать с ней подобные чудесные вещи.

С помощью подобных примеров, вы можете построить такую часть, которая не давала бы вам делать что-либо. Но при таких способах не берется во внимание вторичная вы -- года, то есть результат проблемного поведения. Если этого не учитывать, то прекратить проблемное поведение очень трудно. Это эмпирический подход, и он будет работать постольку, поскольку он подкрепляется. Иногда, через некоторое время, когда новая часть поймет, что вы больше не подвергаетесь воздействию тока, она перестанет заботиться о том, курите вы или нет. И поэтому вы вынуждены будете возвращаться и повторять всю эту процедуру или предпринимать что-либо еще. В этом как раз. и состоит проблема применения этого способа. Тем не менее его нельзя недооценивать, поскольку он работает. Он кажется несколько суровым и не будет работать в каждом случае, но он работает, и это важный факт. Он важен

для понимания того, что происходит с людьми, когда они изменяются, и представляет собой метафору или ложь для описания того, что позволяет нам производить изменения более элегантно. Давайте вернемся к нашей клиентке, которая очень хотела потерять вес.

Ее потребность, которую она выражает, это потребность потерять в весе. Но если вы построите часть, которая будет отвечать за то, чтобы терять в весе, что произойдет, когда она будет терять вес? Она будет терять его все в большей и в большей степени! Она может стать анаректиком! Таким образом, если вы собираетесь открыть клинику, в которой вы бы принимали женщин, желающих похудеть, вы должны будете открыть рядом еще одну клинику для лечения анорексии. Там бы вы занимались построением частей, которые бы отвечали за еду, и вы могли бы перемещать клиентов туда и обратно каждые шесть месяцев. В том, что она так выражает свою потребность, нет ничего того, что говорило бы о стабилизации веса. Большинство людей не понимает, в сущности, процесса замещения симптомов. Есть одна такая школа, которая провозглашает: "Если вы будете использовать гипноз, то все, чего вы добьетесь, это замещение одного симптома другим". Я отвечаю на это: "Браво! Давайте свободно за -- мешать один симптом другим, причем делать это так, чтобы это было полезно для клиента". Несколько лет назад один психотерапевт написал статью, в которой

описывает, как он избавил клиента от курения посредством внушения ему, что сигареты имеют самый отвратительный вкус на свете -- вкус рыбьего жира.

Клиент бросил курить, но он стал наркоманом на почве рыбьего жира! Он все

время носил с собой в кармане бутылку рыбьего жира. Я думаю, что это лучше,

нежели курить. Я не знаю отрицательных последствий передозирования рыбьего

жира. Но это звучит для меня отвратительно, я предпочитаю

замещать симптомы более позитивными вещами.

Таким образом, действительно важный вопрос состоит в следующем: "Что вы

собираетесь делать, если описать это в терминах результата?" Если кто-то

приходит ко мне и говорит: "Я хочу бросить курить". И вы стремитесь к

результату: "никаких сигарет": то тогда способ, с помощью которого вы

организуете ресурсы этого человека, для подавления нативности,

направленной на курение, может иметь множество других, отнюдь не полезных

результатов.

Вопрос состоит в том, как мы можем организовать работу по изменению таким образом,

чтобы избежать отрицательных побочных эффектов. Когда кто-то приходит к нам с проблемой, как потерять вес, какую часть вы собираетесь построить?

Другими словами, что будет являться результатом работы этой части, которую

вы собираетесь построить? В данный момент ее потребность, состоит в том,

чтобы потерять вес, но как вы можете сделать это таким образом, чтобы она превратилась в анаректика?

Энн: Мы можем определить вес, желательный для нее, и запрещать этой

части функционировать тогда, когда она уже достигла этого веса.

Да, мы можем поставить семантическое ограничение на то, когда этой

части следует быть активной, а когда -- нет. Мы можем заставить эту часть начинать действовать каждый раз, когда она весит больше определенного количества фунтов.

Однако, части не любят быть неактивными.

Мужчина: Мы можем сделать так, чтобы все части со-гласились с

определенным результатом. Попробуйте-ка это сделать! Я говорю

серьезно, если кто-нибудь приходит к вам, желая снизить вес, вы заставляете ту

часть, которая любит сладости, согласиться с этим. Все его части могут

сказать: "Ну, да это пустяки". Но если вы заставите все эти части

согласиться с тем, что это прекрасный результат, Она все-таки будет сопротивляться.

То, чему, сопротивляются эти части, -- это процесс. Процесс достижения этого результата.

Мужчина: Может быть, они могли бы создать множество альтернатив?

Вы можете заставить их сделать это, но тогда вы будете использовать

иную модель переформирования. Тогда вы скажете, что проблема состоит во

взаимодействии частей, которые вы уже имеете. Вы здесь можете использовать шестишаговую модель.

Но это не очень элегантно, потому что вы будете вынуждены взаимодействовать с огромным количеством частей. Тут вопрос

закljučается попросту в целесообразности: если вы всего лишь хотите построить одну часть, что она будет делать? Я хочу, чтобы вы провели различие между результатом, т.е. тем, что вы хотите, чтобы обязательно произошло, и проведением и процедурами, которые эта часть будет использовать, чтобы достичь результата. И то и другое важно, но я хочу сейчас, чтобы вы зафиксировались на результатах. Мужчина: Нам нужно сделать ее более гибкой, чтобы она могла делать несколько вещей сразу.

Хорошо. Но что она будет делать? Какова ее обязанность?

Я не хочу сбить вас с пути. Если мы построим часть, чьей функцией будет являться сохранение веса ровно в 105 фунтов, то это будет работать. Это прекрасно. Это хорошо сформулированный результат. А сейчас я хочу спросить:

"Каковы же другие результаты, которые сформулированы также хорошо?"

Существует множество правильных ответов на этот вопрос. Важно то, чтобы вы научились концентрировать их. Энн была на правильном пути. Она сказала: "Вот результаты, которых мы не хотим, а вот этого мы хотим. Вот один из способов достичь только того, что мы хотим". Ключевой вопрос, который вы должны здесь задать себе, таков: "Дает ли нам это только то, чего мы хотим?"

Мужчина: Вы можете сделать эту часть ответственной за "здоровье" или "привлекательность", или за что-то другое, что включает в себя вес тела.

Женщина: А как обстоит дело насчет "центрального контроля за процессом

принятия пищи", который учитывает все факторы, в процессе принятия решения о том, сколько фунтов она должна весить?

Женщина: Я думаю, что мы должны взять все потребности, которые эта часть намерена удовлетворить, и удовлетворить эти потребности с помощью различных способов.

Да, все это верно. Вопрос, который я задаю, таков: "что собирается делать эта часть?"

"Если у вас есть часть, которая отвечает за здоровье вообще, и мы включаем сюда поддержание веса для этой цели, делаем ли мы этим самым только это?" "Только" -- это волшебное слово, иногда может быть целесообразно сделать гораздо больше, чем просит клиент. Но сейчас давайте говорить только об ограниченных терапевтических изменениях. Ваш ответ очень точен, и практически, это самый лучший ответ. Тем не менее, каждая дополнительная обязанность части делает очень трудным процесс ее построения. Я хочу, чтобы вы всегда это помнили. Каждая дополнительная цель данной части затрудняет ее функционирование. Чем более ограничен результат, тем легче установить новую часть. Иногда лучше приложить массу усилий, чтобы установить более сложную часть, чтобы достичь в конце концов лучшего результата. Часть, которая поддерживает вес человека, может быть установлена гораздо легче, чем тот центральный координатор, о котором вы говорите, потому что такой координатор должен нести в себе массу информации о том, что же это означает -- быть здоровым, и т.д. Это требует также больше



поведенческих реакций, т.е. возрастает вероятность того, что другие части будут возражать.

Мужчина: А что, если установить семантический ключ на процессы еды и мотивационную стратегию, позволяющую есть только в определенный момент?

Ну, вы всегда сможете это сделать. Энн предложила, чтобы семантическим ключом был определенный вес. Однако, я хочу, чтобы вы сегодня говорили об этом же, но иначе. Важный аспект игры, в которую мы играем, заключается в том, чтобы вы могли изменять свой способ описания внутреннего опыта для того, чтобы производить изменения различными способами. Вы же по-прежнему играете в стратегии. Такой вещи, как стратегия, не существует, равно как не существует и частей личности. Вопрос состоит в следующем: "Каким образом мы можем описать это иначе, чтобы соответственно действовать иначе, и делать разные вещи?" Если вы это забудете, то я рекомендую вам построить часть, которая напомнит вам об этом. "Карта -- это не территория", но и это не правда.

Мужчина: А что, если лишний вес превратить в счастье?

Прошу прощения? Значит должна быть часть, чьей обязанностью является

уменьшить вес и превратить его в счастье?

Мужчина: Да, в то время, когда мы видим сны.

Да, конечно. Хорошо, но разве в этом случае мы имеем дело только с тем, чего хочет клиент? Видите ли-, в вашем предложении заключается большая

опасность: через шесть месяцев этот человек, который весит теперь 30 фунтов, войдет в вашу комнату и улыбаясь скажет: "Вы -- самый прекрасный терапевт, которого я в своей жизни знал!" Я хочу, чтобы очень внимательно прислушались к своим определениям новой части, поскольку на практике происходит часто именно это. Я считаю, что анаректиков делают весьма благонамеренные люди, хотя не обязательно терапевты. Родители часто делают девушке массу сообщений, которые делают еду негативным якорем, и поэтому девушку начинает одолевает рвота, когда она садится есть. Благодаря позитивным намерениям родителей, дочь кончает тем, что становится анаректиком. -- Я бы вам рекомендовал, чтобы вы, как терапевты, были очень осторожны в те моменты, когда определяете результаты, к которым вы будете стремиться. Чем более внимательно вы будете специфицировать результат, т.е. то, что данная часть будет делать, тем меньше возражений вы будете получать от других частей, причем возражений, касающихся самого существования новой части, и тем лучше эта новая часть будет функционировать. Если новая часть плохо определена, другие части уничтожат ее. Если вы построите часть, которая Должна снижать вес и превращать его в счастье, то ее просто взорвут! Все остальные части будут вынуждены произвести экзорсизм. Что вы скажете насчет части, которая обожает сладости? Она обнажит свой самурайский меч, и на этом все кончится. Я прошу вас концептуализировать определения для того,

чтобы установку новой части производить легко, эффективно и с пользой.

Мужчина: Как насчет самоконтроля за рулем? Будьте пожалуйста более

конкретны. Наш семинар не посвящен метафорам.

Мужчина: Можно ли установить часть, которая бы последовательно направляла другие части, чтобы они выполняли свои функции так, чтобы достичь желательного результата. Большинство людей с измененным весом знают, как прибавлять вес и как его убавлять. Они испытывают трудность в том, чтобы поддерживать постоянный вес. Таким образом, вы хотели бы построить часть, которая отвечала бы за поддержание веса, например? Мужчина: Эта часть будет поддерживать и обеспечивать направление для других частей и говорить: "Сейчас ты будешь делать это, а затем ты будешь делать это, и затем твоя очередь." Хорошо. Конечно, это возможно. Какой еще результат вы можете назвать для части, которая будет построена для решения этой проблемы?

Билл: Я подумал о своей клиентке, которая ест в основном вечером, когда находится в одиночестве и скучает. Я хотел бы построить часть, которая предоставляла бы этой женщине набор из различных интересных занятий в те моменты, когда она начинает скучать. Она бы занималась чем-то другим, нежели едой.

Хорошо. Это сильная возможность, если предположить, что ваша информация точна, т.е. если правда; что эта женщина набирает вес тогда, когда ест по

вечерам в одиночестве. Первый вопрос, который вы должны задать себе, таков:

"Имеет ли она уже такую часть, которая может развлекать ее, если она заскучает?" У нее может быть уже такая часть и способ, которым она

осуществляет это развлечение -- это засовывание леденцов и других сладостей себе в рот. Тогда все, в чем эта часть нуждается, это в трех новых

способах., с помощью которых она может ее развлечь. Тут была бы подходящей шестишаговая модель. Это одна возможность. Но она может и не иметь вообще такой части, которая бы ее развлекала, и тогда целесообразно построить ее.

Билл: Она перенесла лоботомию, что поднимает некоторые интересные проблемы.

Возможно. Я не думаю, что таким образом можно вызвать какую-либо часть

я думаю, что если часть была, то она просто стала ослабленной.

Билл: Но эта операция послужила тому, что она считает себя неспособной

к определенной деятельности и мышлению. Ну все, что вы должны сделать в таком случае, это привести данные исследований, которые доказывают, что

произвести те изменения, которые вы хотите произвести, -- возможно. Я уверен, что вы можете ей привести массу научных данных на этот счет. Билл: Я уже вспомнил целый том.

Да. Это так называемые описания конкретных случаев. Для некоторых

клиентов такие примеры очень и очень ценны.

Разрешите мне рассмотреть другую проблему. Скажем, вы используете шестишаговую модель реформирования. Вы спрашиваете: "Есть ли у вас такая

часть личности, которую вы считаете творческой?" И человек отвечает: "Я не знаю". Вы говорите: "Обратитесь внутрь себя и спросите, есть ли у вас такая часть, которая может действовать творчески?" Клиент обращается внутрь себя, а потом выходит и говорит: "Ничего не произошло. И согласно вашему наблюдению тоже ничего не произошло. Тут у вас есть выбор относительно того, как вы будете создавать творческую часть. Один вариант состоит в том, что вы будете действовать так, как будто вы получили сообщение о его творческой части. Если вы конгруэнтно убедите его официально построить такую часть, потому что ее до сих пор у него не было. В каких еще контекстах целесообразно именно построение -- новой части личности, а не переформирование тех частей, которые уже существовали раньше?"

Приведите мне, пожалуйста, примеры, где строить часть более целесообразно, чем возиться с уже существующими частями.

Мужчина: Какая-то история, которая с человеком никогда не случалась, и он этого не испытал никогда в жизни. Это не пример. Пример специфичен по содержанию, так что когда вы его высказываете, люди отвечают вам: "О, да". Вы же назвали мне целый класс ситуаций, а это уже другая грань. Приведите мне пример этого класса. Мужчина: Например, возьмем кого-либо, у кого никогда не было удовлетворительных сексуальных отношений.

Хорошо. Так что же будет делать новая часть? Хотите ли вы построить такую часть, которая при всем этом будет заставлять его чувствовать себя

хорошо, так что каждый раз, когда сексуальный акт у него не удался, он будет

говорить: "Мне хорошо, мне очень хорошо".

Женщина: Надо сделать так, чтобы они представили себе сексуальное удовлетворение, встроить это представление в воображение человека.

Вы говорите о пм, как вы собираетесь строить часть. Вы снова вернулись

к процедуре вместо результата. Я не собираюсь учить вас, как строить часть

до тех пор, пока вы не будете знать, что вы строите. Это мое старое правило.

Приведите же мне несколько примеров того, для чего вы будете строить новые части.

Женщина: Если у кого-то есть врожденные нарушения зрительно-моторной координации, вы можете дать этому человеку стратегию координации, давая ему возможность копировать кого-то. Хорошо. Я согласен тут со всем, кроме "врожденности". Очень много людей с нарушениями координации вовсе не родились такими. Они просто никогда не развивали в себе такую часть, которая отвечала бы за координацию. Даже если это физическое нарушение, все равно может быть целесообразно построить такую часть.

Билл: Допустим, у меня есть такой ребенок, который вырос за океаном, и не имеет такого опыта, который имеют все его ровесники. Я хочу помочь ему овладеть определенными навыками специального поведения. Я могу построить часть, которая бы отвечала за то, чтобы он внимательно слушал людей, и построить новую личностную историю, исходя из которой он мог бы слушать то,

о чем говорят люди.

Какой будет результат такого поведения этой части? Билл: Результатом

будет то, что он будет уметь конгруэнтно рассказывать о том, что он никогда не переживал, чтобы построить социальные связи и не выглядеть среди сверстников белой вороной. Но это попрежнему поведение. Какова функция этой части?

Билл: Помочь ему улучшить свои межличностные отношения.

Хорошо: Вот это результат. Я могу представить себе такие ситуации,

которые подходят к тому, что вы говорите.

Мужчина: Вы можете построить часть, которая будет мотивировать вас исследовать новые ситуации и делать рискованные вещи.

Да, часть, чьей обязанностью будет являться подстегивать поведение в

тех ситуациях, которые представляются рискованными. Мы называем это

"наплевательской частью". Я сейчас вспомнил об очень многих людях, которые нуждаются в этой части.

Мужчина: Мне кажется, что вы встраиваете в нас новые части в течение всего времени.

Например, вы встроили в нас такую часть, которая должна следить за сенсорным опытом и транслировать его, и часть, которая должна понимать, что такое переформирование. Конечно, это определено так.

Женщина: Я бы хотела построить часть, которая отвечала бы за

музыкальный слух. Результатом будет то, что я буду петь совершенно правильно.

Да-да, так. Приведите мне еще примеры ситуаций, когда вы будете использовать именно эту, а не другую модель рефрейминга.

Мужчина: Можно построить часть, которая отвечала бы за какую-либо физическую активность, например, катание на роликовых коньках, или просто на коньках, или просто за любой вид спорта. Конечно. Похоже на стратегии, не правда ли? Но давайте вернемся теперь к терапии. Мы перешли в область обучения и творчества. Я думаю, что это прекрасно, что у вас есть тенденция к творчеству, но наш семинар посвящен терапии.

Вопрос состоит в следующем: "Какие проблемы, с которыми вы сталкиваетесь в своей практике, как терапевт, могут быть решены с помощью именно этой модели переформирования?" Если вы по этому поводу не можете ничего сказать, то нет смысла обучать вас этой модели.

Женщина: Вы можете использовать эту модель, работая с ребенком, сыном миссионера, у которого никогда не, было стабильной домашней среды, и он не чувствует, что принадлежит к какой-то группе. Что будет делать эта часть?

Женщина: Она позволит ему в любом месте чувствовать себя как дома.

Конечно, очень хорошо.

Женщина: А что если построить часть, которая отвечает за самоутверждение?

Конечно. Как вы думаете, чему посвящен весь трен-нинг самоутверждения?

"А сейчас мы все вместе построили у себя одну и ту же часть".



Мужчина: Часть, которая бы позволила освободиться от непродуктивных взаимоотношений. Да-да, послушайте. Женщина: Часть, которая бы говорила людям, какую потребность удовлетворяет данная операция. Если бы они знали, почему они делают данное действие...

Подождите минуточку. "Операция" это для меня якорь для чего-то такого, что вы, я думаю, не имеете в виду. Пожалуйста, скажите это по-другому.

Женщина: Часть, которая будет говорить ему, почему активность, в которую он вовлечен, приятна ему.

Психотерапевтическая часть? "Сейчас вы счастливы, . потому что..."

Женщина: Если они будут знать, почему они едят, какую потребность удовлетворяет процесс еды, то они могут заместить этот процесс любым другим процессом.

Разрешите мне поспрашивать вас еще немного, потому что то, о чем вы говорите, уже делается терапевтами очень и очень давно, и я не думаю, чтоб это имело какую-то пользу. Каков будет результат установления такой части, которая бы говорила человеку об его действии в тот момент, когда он его выполняет? Один из результатов о которых я знаю, абсолютно разрушителен: получается два человека в одном, и они сосуществуют все время: один что-то делает, а другой говорит об этом. Это называется диссоциацией. Кроме этого, и сверх этого, здесь имеется еще один, и еще более вредный результат, который состоит в том, что вы теряете внешний сенсорный опыт. Результат того, что вы

приобретаете часть, которая управляет вашим поведением, заключается в том, что вы будете внутри себя, управляя своим поведением. Вы не будете знать, как окружающие реагируют на вас. Вы всегда будете что-то себе говорить, например, почему вы вступили в этот разговор, и почему вы чувствуете себя плохо. Но вы никогда не увидите внешнего поведения, вы попадаетесь во внутреннюю ловушку. Такие части полезны весьма ограниченно, и эти ограничения должны быть нами рассмотрены. Вы, конечно, можете построить такую часть, которая бы это делала, и в сущности многие психотерапевты, уже имеют такую часть.

Они приходят в мои группы, и я говорю: "Сейчас я поставлю этого человека перед собой, коснусь его плеча, и цвет его кожи изменится". У тех терапевтов, имеющих часть, о которой мы говорили, происходит следующее: они обращаются внутрь себя и говорят себе: "Ну, меня это испугало. Почему же это испугало меня сейчас?" Тогда я спрашиваю: "Ну, и какой цвет приобрела кожа?", они выходят наружу и говорят: "Я ничего не видел".

Проблема состоит в том, что вы не можете видеть и слышать того, что находится вне вас, если ваше внимание находится внутри и занято управлением вашего поведения, неважно как вы управляете: визуально, аудиально или кинестетически.

Когда вы пойманы в ловушку, вы можете захотеть выйти из нее, и в этом вам может помочь то, что мы называем мета-частью, которая временно

диссоциирует и занимает позицию наблюдателя, говоря: "Эй, что же сейчас с тобой происходит?" Функции этой части -- вытаскивать нас из ловушек. Но она включает себя только тогда, когда вы запутываетесь. Она не должна анализировать ваше поведение все время. Если вы наложите на мета-часть такое ограничение, то получите более полезный результат. Если вы не будете тщательно анализировать предполагаемые результаты, то установив новую часть, вы вовлечете человека в бесполезную и даже вредную активность. Итак, когда вы рассматриваете создание новой части, я хочу, чтобы вы спросили себя:

"Каковы будут логические следствия построения такой части? Действительно ли это то, что я хочу сделать, или я имею в виду что-то новое? Каким образом я могу сделать описание будущей части более конкретным так, чтобы когда я ее настроил, я бы мог убедиться в том, что это близко к тому, что я хотел?"

Разрешите мне обобщить идею мета-части. Мета-часть активна только в определенные моменты и ее функционирование запускает определенный триггер, который отрицает то, как функционируют отдельные части. Например, мета-часть может быть такой частью, которая начинает функционировать только тогда, когда вы ощущаете себя в тупике, ощущаете неудовлетворение или сомнение.

Функционирование такой части может быть также запущено внешними стимулами, например, временем суток, но если вы это сделаете, то это может помешать делать вам что-нибудь другое. Т. О. обычно лучше запускать эту часть с

помощью внутреннего состояния ощущения  
внутреннего конфликта,  
нерешительности или чего-либо подобного.  
Вы можете сделать триггером, например, следующее:  
когда две части вступают  
в конфликт, тогда мета-часть становится активной.

Обычно мета-часть находится в состоянии  
амнезии, как бы паря на крыльях в ожидании того,  
когда наступит время  
стать активной. Внутри мета-части заключается  
программа, формальный набор  
процедур, которые она запускает одну за другой.

Ее функционирование напоминает  
работу

компьютера больше, чем что-либо другое. "Если  
части несогласны друг с

другом, тогда сделайте X". Мета-часть  
оперирует с конфликтующими частями и  
модифицирует их. Она оперирует с остальными  
частями, но становится активной

только в ответ на определенное внутреннее  
состояние, которое является

ключом. Процедура, которую она использует,  
обычно формальна, она может

сделать шестишаговое реформирование,  
реформирование содержания, или

просто может дать вам амнезию. У мета-части  
масса возможностей. Это часть,

которая влияет на другие части так, чтобы они  
не вступали в конфликт друг с

другом, или предотвращает такое поведение  
какой-либо части, которое привело

бы вас к тому, что вас арестовали и т.д. Можно  
подумать о мета-части, как о

механизме построения реакций.

Хорошее функционирование мета-части можно  
представить себе еще и так; когда

вы попадаете в определенную внутреннюю  
ловушку, ваше состояние является

якорем для запуска процедуры, которая вызывает такую реакцию, которая

вызволила бы вас из этой ловушки. Такое понимание мне ближе, нежели понятие части. Понятие части представляет собой хорошее присоединение к опыту многих людей, но для меня в понятии частей личности содержится слишком уж много антропоморфизма. Вы можете также думать о мета-части как о части, которая производит различие, а затем запускает процедуру, которая может привести вас куда-либо еще.

Работая с супружеской парой, вы можете построить у одного из них такую часть, которая функционировала бы только тогда, когда они начинают ссориться. Эта часть осознавала бы, что причина, по которой они спорят, такова, что они оба хотят, чтобы отношения между ними стали лучше. И вместо того, чтобы заключить договор со всеми частями, которые чувствуют, что неправы и спорят, вы можете построить часть, которая осознала бы, что они сейчас делают себе плохо, потому что они хотят чувствовать себя хорошо. То, чего они хотят, прекрасно, но способы, с помощью которых они хотят к этому прийти, подводят их. И вместо того, чтобы реформировать все остальные части, вы можете построить мета-часть, которая бы это осознавала и говорила бы: "Эй, ты это делаешь, потому что любишь этого парня. Помнишь ли ты то время, когда была влюблена в него? Помнишь ли ты, как он тогда выглядел, на кого был похож? Способ, с помощью которого, ты хочешь заставить его

относиться к себе хорошо, не работает. Помнишь ли ты, что делала для этого тогда? Что еще ты можешь сделать? Что делает Дженни со своим мужем? Как достигает того, что он к ней хорошо относится?" Мета-часть начинает генерировать альтернативы, это обеспечивает возможность добиться того, чего они оба хотят. Иногда она говорит: "Обратись внутрь себя и измени свое поведение, выйди из этой ловушки, ты уже в ней находился когда-то, но это тебе ничего не дало. Ссора не позволит тебе того, чего ты хочешь достичь, того, ради чего ты споришь, а это для тебя, должно быть, действительно важно. Это должно быть достаточно важно для того, чтобы изменить то, что ты делаешь".

Мужчина: Я поражен фразой "достаточно важно". Я знаю, что это важно, интуитивно, и это уже неоднократно подчеркивалось, но не могли бы вы объяснить, что делает это выражение таким сильным?

Это предположение. Тут содержится предположение о том, что одно более важно, нежели другое. Если я скажу: "Смотри, ты достаточно высок, чтобы достать этот стакан", то скрытое предположение заключается в том, что ты

выше, чем я. Если я скажу ребенку: "Ты достаточно сильный, чтобы постоять за себя", это предполагает, что раньше он не был таким сильным, а сейчас стал.

Если я скажу: "Ты достаточно взрослый, чтобы отвечать за себя", то предполагается, что когда-то он не был взрослым, но сейчас повзрослел, но

еще не осознал этого. "Вы хотите этого, потому что это важно. И это означает, что это должно быть достаточно важно для вас, чтобы делать разные другие вещи, и не только эту". Это прекрасный прием для использования в супружеской терапии. Муж и жена спорят и кричат: "Я прав", а вы говорите: "Вы спорите, потому что X, Y и Z очень важны для вас. Но достаточно ли они важны для вас, чтобы ради них вы могли изменить свое поведение, и найти другие способы общения, которые привели бы вас к чему-то лучше, нежели ссора?"

Вы получаете тут прекрасный двойной эффект. Если это действительно не важно, тогда они прежде всего прекращают споры, останавливаются. Если же это важно, то это достаточно важно для того, чтобы попробовать какие-то другие способы поведения, которые могли бы сработать, поскольку то, что они делают сейчас -- не срабатывает. И вся энергия, которая направлена на то, чтобы доказать свою "правоту", направляется на поиски новых видов поведения. Одна пара, с которой я работал, каждый раз, когда муж приносил жене то, о чем она просила, она всегда требовала еще. Она знала, что не должна этого делать, но она ощущала неудовлетворение, а это просто сводило его с ума.

Обычно он предлагал ей все новые и новые вещи, но более ничего не мог сделать. У нее была такая часть, в чьи цели входило получать от него заверения в том, что он все еще ее любит. То, что делала эта часть, срабатывало не очень-то хорошо. Я решил построить часть в помощь этой части.

Каждый раз, когда она начинала сомневаться в том, любит ли он ее, новая часть должна была становиться активной. Этот союзник переформировал часть, требующую заверений в любви, следующим образом. Когда у нее не появлялись сомнения, союзник говорил: "Смотри важно ли, чтобы он заверил тебя в любви, подтверждая чем-то свою любовь?" "Да". "Ну, хорошо." "Достаточно ли важно для тебя получать заверения в любви для того, чтобы определить для себя, что ты можешь ему сделать такое, чтобы он приобрел уверенность в твоей любви?"

Такое вмешательство приведет к гораздо более широким поведенческим изменениям, чем простое предостережение ей других способов, с помощью которых она смогла бы добиться с его стороны заверений в любви. Союзник дает ей возможность производить много таких действий, вслед за которыми не последует заверение в любви со стороны ее мужа, но в результате которых у него возникает спонтанное желание заверять ее в любви в другие моменты. А это именно то, чего она для себя хочет. Вы не можете прямо заставить человека заверять вас в любви. Но вы можете вести себя так, что у него появится спонтанное желание заверять вас в любви в другие моменты. Мета-часть может прекрасно помочь в этом.

Женщина: Я пыталась связать с шестишаговой моделью переформирования, которая говорит нам: "Определите, какую потребность удовлетворяет данная поведенческая реакция, и если эта реакция вас не удовлетворяет,



найдите новую поведенческую реакцию, которая удовлетворяла эту потребность лучше.

Да, это шестишаговая модель переформирования. Одним из способов рассмотрения таких "проблем" является представление о том, что каждая поведенческая реакция удовлетворяет какую-либо потребность. Либо же вы можете предположить, что проблемное поведение не имеет никакого отношения к потребностям, это просто побочный продукт достижения какой-либо другой цели.

Это тоже приведет вас к шестишаговой модели переформирования.

Различие между ситуацией, где целесообразно использовать шестишаговую

модель и ситуацией, когда целесообразно строить новую часть личности, это различие между построением части, которая бы прекращала действие, и

построением части, которая бы его инициировала. Используя шестишаговую

модель, обычно вы начинаете с констатации того, что какая-то поведенческая реакция вам не нравится, а затем получаете новые варианты поведенческих

реакций для достижения той же самой цели, получается, что у вас нет больше

необходимости использовать нежелательную поведенческую реакцию. Это

использование переформирования для того, чтобы прекратить что-либо.

Ситуации, когда целесообразна поведенческая реакция. Это использование

переформирования для того, чтобы прекратить что-либо. Ситуации, когда

целесообразней строить новую часть -- это ситуация, когда человек хочет

приобрести такую часть, которая бы делала что-либо: он хочет быть способным генерировать новые поведенческие реакции, но не делает этого.

сли люди просят прекратить что-либо, тогда целесообразней использовать шестишаго-вую модель, понятие вторичной выгоды и т.д.

Мужчина: А как построить часть, которая дифференцировала бы профессиональные и личные взаимоотношения? Преподаватели вуза, которые читают вам лекцию в то время, как вы с ним болтаете, по-моему весьма нуждаются в этой части.

О, да, я сразу подумал о многих людях, которым бы пригодилась эта часть.

Мужчина: А как насчет части, которая придавала бы человеку с массой внутренних противоречий больше гибкости поведения?

Ну, вы должны быть более конкретны, когда выражаете то, что вы имеете в виду. Выражаетесь вы очень обобщенно. То, о чем вы думаете, может быть весьма обычным распространенным явлением, но будьте ячень внимательны по отношению к тому, как вы это явление описываете, поскольку перед вами находятся другие человеческие существа, в которые вы эти части собираетесь вставлять. Означает ли то, что вы сказали, что такой человек должен стать толерантным по отношению к тому, что его части борются друг с другом? Что вы имеете в виду?

Мужчина: Допустим, у человека наблюдаются полярные реакции на ситуации,

где он находится в группе людей и вы развиваете часть, которая даст такому человеку возможность быть гибким настолько, чтобы слушать другого человека.

О, вы имеете в виду способность неиметь полярных реакций. Если вы сделаете это, вы должны рассмотреть наличие вторичной выгоды. Если у него всегда наблюдается полярная реакция, выполняет ли это какую-либо позитивную функцию? Может выполнять, а может и не выполнять. Прелестная вещь в вашем примере это то, что если мы берем что-то сверхгенерализованное в поведении, то очень часто мы можем просто построить такую часть, которая слушает лекции, и ни одна другая часть не будет на это возражать, потому что в данном, контексте от этого нет никакой вторичной выгоды.

Вне зависимости от того, в чем состоит трудность, вы можете действовать так, чтобы вторичная выгода существовала, и фиксировать, это всегда сработает. Если вы хорошо претендуете на это, вы можете все, что угодно превратить в реальное. Но может оказаться, что вторичная выгода отсутствует.

Может быть в случае полярной реакции вторичная выгода состоит в том, что если лекции читают вам родители, а вы подросток. Полярная реакция позволяет вам протестовать. Однако, вы распространили эту реакцию на все ситуации.

Вы напоминаете человека, который сидел сзади всех на одном из наших семинаров. В конце семинара он спрашивал: "Ну, хорошо, но как насчет бессонницы?" "Это очень хорошо помогает справляться с фобиями, но что вы

делаете с депрессивными больными?" Этот человек прослушает лекций, и ничего не узнает о том, как надо работать с фобиями, потому, что у него есть полярная реакция.

Я хочу подчеркнуть, что неспособность слушать лекцию может не иметь никакой вторичной выгоды в одном

контексте, но может иметь эту выгоду в другом контексте. Т.О. если вы построите часть для данного контекста, она может

работать прекрасно, но чтобы избежать возражений со стороны других частей, вы должны быть очень конкретным относительно того, что вы собираетесь делать.

Мужчина: Можно ли построить часть, которая дала бы человеку возможность вовремя являться на психотерапевтический сеанс, или же часть, которая бы позволяла вовремя выполнять домашнюю работу. Какая из трех моделей реформирования здесь больше всего подходит?

"Люди опаздывают" -- что это вам напоминает?.. Это напоминает вам такую ситуацию, когда две части наступают друг другу на пятки. Так что здесь лучше использовать модель договора между частями личности.

Женщина: Можно построить часть, которая бы различила опасные и безопасные ситуации.

Часть, которая бы отличала опасное и безопасное. Что вы думаете насчет этого? На что это похоже? Похоже ли это на такую ситуацию, в которой вы должны: первое -- реформировать одну часть, или второе -- построить новую

часть, или третье -- заключить договор между частями?

Мужчина: Мы можем сделать и первое и второе и третье.

Да, вы можете сделать это, но что здесь было бы наиболее целесообразно?

Женщина: Построить новую часть. Билл: Восстановить старую часть. Можно взять часть, которая обеспечивает ему безопасность по крайней мере постоянно,

чтобы он мог добраться сюда, ту часть, которая бы сохранила его от того, чтобы он попал под машину

Как вы об этом узнали? Она ничего об этом не сказала. А что произойдет, если вы имеете дело с человеком, который всегда начинает метаться перед проходящим поездом? Она ведь ничего такого конкретного не назвала.

Мужчина: Он должен уметь переходить железнодорожные пути, а иначе его бы не было здесь с нами.

Эта. весьма сильное предложение. Вы можете проверить его с помощью сенсорного опыта, но я сейчас говорю о людях, о некоторых людях, которые нуждаются в таких частях, которые производили бы различие между опасными и безопасными ситуациями, так как обычно они эти ситуации смешивают.

Женщина: И это особенно верно в отношении детей. Правильно: У всех вас в свое время родители построили такую часть... Это одна из причин того, что вы сегодня находитесь здесь. Подумайте о тех людях, которые еще не сделали этого к нашему семинару.

Разрешите мне сейчас вернуться назад к быстро повторить то, о чем мы говорили.

В самом начале темы я сделал утверждение о том, что психотерапевты

только тем и занимаются, что строят новые части. В сущности это делают около

80% психотерапевтов. Если это так, то почему они занимаются в основном этим?

Ведь построение новых частей часто совершенно не нужно. Я не думаю, что

кто-то действительно нуждается в "родителе", "ребенке" и "взрослом", по

некоторые все-таки нуждаются. Вопрос состоит в том, кто нуждается в части? И

затем: какую потребность будет удовлетворять новая часть? Какие знакомые

контексты и ситуации возникают, когда люди нуждаются в новых частях? (Кто-то

очень шумно проходит через комнату, где идет семинар).

А как насчет части, которая позволяет человеку внимательно относиться к

своему сенсорному опыту, когда они идут по комнате, где сидят люди, и

замечать, что они страшно при этом шумят?

Только что вы увидели демонстрацию

такой потребности. Для такого человека иметь

подобную часть исключительно

важно. Возможно, в некоторых ситуациях не иметь

акой части страшно вредно.

Однако, если у вас нет части, которая заставляет вас внимательно относиться

к тому, как люди реагируют на вас, вас может окружать множество людей,

ведущих себя так, как если бы им совершенно не нравилось ваше поведение, а

вы при этом не будете способны заметить это и изменить это. На психотерапию

приходят очень и очень многие люди с такой

проблемой. У них нет друзей, и

если они заводят, то не могут

сохранить. Кто из вас имеет подобных клиентов? Вы можете сказать им, что кто-то и где-то их любит, но в глубине собственной души вы сами их не любите. Часто проблема состоит в том, что они действительно не имеют способа узнать о том, как люди реагируют на них. Это превосходный пример того, когда следует построить новую часть. Когда еще целесообразно строить новую часть?

Женщина: В супружеских взаимоотношениях, когда может появиться нужда в части, которая бы заключала договоры с партнером.

Вы тут находитесь в неопределенной ситуации, когда говорите о части, которая бы заключала договоры. Что же в это время будут делать другие части?

Я хотел бы знать, какой будет результат построения такой части.

Разрешите мне привести вам пример. Ко мне пришла пара и пришла потому, что у них обоих появлялось совершенно глупое поведение., которое появлялось автоматически и не давало им говорить о том, о чем они хотели бы говорить. Я просто взял одного из них и установил ему часть, которая бы прерывала этот способ поведения. Эта новая часть делала что-то такое, что привлекало внимание их обоих, и этим прерывалось глупое поведение, и прерывалось на такое время, чтобы они иоглп вернуться назад" говорить о том, что их интересует. Я не знаю, что вы имели в виду, но я сделал именно это.

Женщина: Вы можете построить часть, которая позволяла бы отличать реальность от галлюцинаций.

О, сейчас тут появится целое море прекрасных частей! Однажды, быть может, я попробую построить такую часть. Я собираюсь посетить государственную психиатрическую больницу для того, чтобы тренировать там персонал. Основная функция этой больницы -- "складировать" пациентов, с которыми никому не известно, что можно делать. В этой больнице много интересных людей, попавших туда при страшных обстоятельствах. Единственная вещь, которой я их собираюсь научить, -- это использовать модель построения новой части, которая бы позволяла пациентам различать разделяемую реальность от неразделяемой. Большинство психотиков не имеет внутри себя такой части.

Мужчина: Многие психиатры не имеют такой части, когда они работают с психотиками.

Вообще многие ее не имеют, насколько мне известно! Единственное различие состоит в том, что у них есть другие психиатры, которые разделяют их реальность, так что разделяемую реальность они все-таки имеют. Я много шутил по поводу отношений гуманистических психологов между собой. У них есть много ритуалов, которых нет, например, в корпорации "Рэнд", в которой я когда-то работал. Люди из "Рэнд" не приходят утром на работу, не держат друг друга за руки и не смотрят друг другу в глаза в течение пяти минут.

Когда кто-то из корпорации "Рэнд" увидел такое, то он сказал: "О! Очень страшно!" Представители гуманистической психологии считают программистов из



"Рэнд" холодными, бесчувственными и негуманными людьми. Но и та и другая реальность психотичны, и я не знаю, какая из них является более сумасшедшей.

Но если вы будете говорить о разделенной реальности, то реальность людей из "Рэнд" разделяет гораздо большее количество людей.

Вы имеете набор на самом деле только тогда, когда вы можете свободно переходить из одной реальности в другую, отдавая себе отчет, что происходит.

Совершенно абсурдным представляется тот факт, что когда гуманистический психолог приходит проводить семинары в корпорацию "Рэнд", то не меняет своего поведения. Если кто-либо, говорящий на жаргоне транзактного анализа, попадет в гештальтинститут, гештальттерапевты его просто уничтожат, потому что они умеют кричать, а большинство транзактных аналитиков не могут (не умеют). В такой ситуации, насколько я это понимаю,

невозможность приспособиться к разделяемой реальности является проявлением психоза. Качественно они ничем не отличаются..

Допустим, вы гештальттерапевт, или транзактный аналитик, или психоаналитик, или даже нейролингвистический программист. На следующий день вы просыпаетесь, спускаетесь в бар и видите, что там есть народ. И вы говорите: "Вызнаете, я утром работал с клиентом с помощью стратегий и наблюдал за движением его газ". И они ответят: "Что?.." Тогда вы скажете:

"Да понимаете, я учился у Бендлера и Гриндера. Мы наблюдали за движением

глаз человека и узнавали по этим движениям, как он мыслит, "Они скажут в ответ: "Ну конечно". "Ну да, я вызвал реакцию и прикоснулся к нему, а потом связывал это с другим воспоминанием с помощью прикосновения".

Конечно они подумают, что вы высказываетесь крайне странно. Вы должны непременно помнить, что реальность является контекстуальной. Здесь мы можем говорить об этом именно так, как я рассказал в примере, и каждый из вас с пониманием кивнет. Вы все стали частью моей пси-хотической реальности. Я у всех у вас построил такую часть, и поэтому я больше не сумасшедший.

Если вы имеете дело с психотиком, один из вариантов, который у вас есть, заключается в том, чтобы найти еще кого-то, кто бы увидел его галлюцинации, а затем эти галлюцинации мы можем назвать "религией" или "политикой". Суть состоит в том, что реальности являются определенными структурами.

В определенных ситуациях необходимо построить новую часть, но вы можете построить новую часть в любой ситуации. Кто из присутствующих нуждается в новой части?

Нуждается ли кто-либо из присутствующих в новой части? Что вы хотите? Что эта часть должна делать? Терри: Она должна поддерживать определенный вес моего тела.

Итак, вы хотите иметь часть, которая бы поддерживала ваш вес на определенном уровне. Это очень определенная часть. Кто еще?

Мужчина: Я хотел бы иметь часть, которая позволила бы мне иметь хорошее

бинокулярное зрение без очков.

Да, это возможность. Женщина: Я бы хотела иметь часть, которая бы отвечала за креативность, когда я применяю метафоры. Я хочу, чтобы вы здесь все сейчас кое

что заметили. Я не собираюсь комментировать групповой процесс. Я попросил всех определить результат, и вы сделали это с большими трудностями. А сейчас я просто сказал: "Кто здесь хочет иметь новую часть?" И послушайте, как хорошо за-, звучали формулировки результатов!

Помните об этом, когда вы работаете с людьми.

Мужчина: Я хотел бы иметь часть, которая бы напомнила мне регулярно и

часто, что я знаю, что я делаю в большинстве моментов своей жизни. Хорошо,

если вы должны иметь что-то такое. Джилл: Я хотела бы иметь часть, которая бы давала мне знать о том, что я знаю, как делается то, что я сейчас делаю. Каков же будет результат этого? Это

не результат. Это процесс. Это первое соскальзывание, которое я сейчас услышал. Я хочу точно знать, что эта часть должна делать. Вы можете создать себе

часть, которая бы воспроизводила для вас каталог ваших терапевтических навыков

или напоминала бы вам, что вы должны иметь разнообразие поведенческих

реакций. Это было бы специфичным, конкретным. Так

чего же вы хотите? Джилл: Я хочу иметь часть, которая бы

побуждала бы меня к поискам каких-либо путей к новому после того, как

я убедилась, что то, что я уже сделала, сработало успешно.

Хорошо. Вы можете иметь часть, которая говорит вам: "Хорошо. Вы произвели реформирование, вы знаете, как работает стандартная модель. Вы сделали это хорошо, это сработало, но в другой раздавай сделаем-это по-иному, чтобы развлечься". Такую часть вы хотите? Или же вы хотите иметь часть, которая после того, как вы успешно произвели реформирование, говорит: "Хорошо. Это сработало", и вы, слыша, это не должны больше производить разные другие действия, использовать другие модели для того, чтобы разрешить ту же самую проблему, которая была у вас решена?

Женщина: Я бы хотела иметь обе части.

Мужчина: Я бы хотел иметь часть, которая позволила бы мне расслабиться, когда я сижу в кресле и слушаю лекцию или разговариваю с людьми.

Соответствует ли эта модель построения новой части личности?. Может соответствовать, ключевой вопрос таков: "Способны ли вы расслабиться в другие моменты? ".

Мужчина: Да. Таким образом, напряжение возникает у вас тогда, когда вы попадаете в определенный контекст. Таким образом, тут более целесообразно применить шестишаговую модель. Если вы построите новую часть для расслабления, она будет конфликтовать с другими частями, которые порождают напряжение.

Мужчина: Я бы хотел иметь часть, которая позволила бы мне помнить содержание лекции без того, чтобы ее потом переписывать на машинке.

Женщина: Я бы хотела иметь часть для самоутверждения, но только в определенном контексте. Должна ли я использовать эту модель, если бы я имела уже часть для самоутверждения, а проблемы бы возникали у меня только в связи с определенной ситуацией? Другими словами, у меня есть уже часть для самоутверждения..., но она работает не всегда, когда должна бы работать.

Ну, мне бы не хотелось соглашаться с этим описанием. Я бы сказал, что то, что вы описываете, говорит о том, что у вас уже есть часть для самоутверждения, поскольку в некоторых ситуациях она работает. Это может быть описа -- но двумя путями. Первое: вы попадаете в определенную ситуацию, и эта часть говорит: "Только не я!" Другая возможность: в определенной ситуации часть для самоутверждения говорит: "А ну-ка давай!", а другая часть говорит: "Тихо!" Вопрос состоит в следующем: с какой из этих двух возможностей мы имеем дело? Когда вы будете знать это, тогда вы сможете решить, какой вид реформирования использовать, но в любом случае это не будет создание новой части. Гарвей: Я бы хотел иметь часть, которая бы позволила мне зарабатывать много денег.

Хорошо. Вы хотите иметь жадную или умную часть в зависимости от того, с какой точки зрения вы на это смотрите. Но опять же возникает много вопросов относительно того результата, к которому вы стремитесь. Если результатом является овладение большим количеством денег, то должны быть хорошо

сформированы условия, при которых вы будете эти деньги получать. Иначе вы просто можете взять винтовку и ограбить первый же банк, который вы увидите.

Это то же самое, о чем я говорил раньше. Мне нужно специфическое, конкретно специфическое описание того, что эта часть будет делать. Иначе, если я уста

-- новлю в вас такую часть, она может просто заставить вас выйти из дому и ограбить банк.

Гарвей: Я хочу иметь часть, которая бы умножала количество моих заказчиков и находила бы новые области применений моих навыков.

Хорошо. Если вы построите часть, которая будет знать, как умножать заказчиков, то она будет знать потом, как зарабатывать деньги. Это конкретный результат.

Рей: Я бы хотел иметь часть, которая дала бы мне воз -- возможность импровизировать на фортепиано. Женщина: Я хотела бы иметь часть, которая дала бы мне возможность сознательно визуализировать образы из прошлого.

Вы не можете делать эйдетические образы? Как вы напишете слово

"зеленый"? Хорошо. Вы можете делать образы, значит, ударение вы делаете на слове "сознательно".

Женщина: Я бы хотела иметь часть, которая бы давала мне возможность создавать веселое настроение у себя всякий раз, когда я этого захочу. Я хочу иметь часть, которая бы влияла на людей так, чтобы они впадали в юмористическое состояние.

Мужчина: Я хотел бы иметь часть  
.....которая бы мне позволила... делать  
паузы.

Неужели вы хотите иметь другую такую же  
часть? Вы должны быть более конкретны, потому что  
вы только что  
продемонстрировали, что вы имеете часть, которая  
позволяет вам делать паузы.  
Тут наблюдается некоторая неконгруэнтность вашей  
коммуникации. Но я  
догадываюсь, что вы имеете в виду что-то более  
конкретное.

Кит: Я хотела бы иметь часть,  
которая бы имела дело с "пассивно-агрессивным"  
поведением. Вы должны определить это лучше для  
меня. "Пассивно-агрессивное" это двойная  
номинализация.

Кит: Хорошо. Я чувствую  
неконгруэнтность в моих реакциях на людей, а  
также в моих переживаниях... Да, тут мы  
очутились в "стране  
номинализации". Вы должны быть более конкретны.

Что эта часть должна делать? Кит: Ну, эта  
часть должна удовлетворять  
потребность...

Все части удовлетворяют потребность... Что  
эта часть будет делать"

Кит: Она должна напоминать перископ. С  
помощью метафоры мы не можем прийти  
к тому, чтобы сформулировать результат конкретно.

Вы должны быть очень  
конкретны, а не то иначе вы придете домой  
вечером, ляжете спать, а  
ваше тело может превратиться в перископ. Если вы  
говорите, что эта часть  
должна быть перископом, что конкретно она должна  
делать для вас? Вы  
должны буквально привязать свое высказывание к  
миру опыта.

Кит: Я хочу балансировать между полюсами. Полюсами чего?

Мужчина: Вы можете построить для Кит часть, которая бы позволила ей

выражаться более конкретно. Вот это да.

Прекрасно. Если вы установите ей такую часть, которая бы отвечала за применение метамоделей, а затем она прометамоделит свои внутренние диалоги, то какой подарок вы ей сделаете! Большинство моих студентов с давних пор имеют метамоделлирующую часть.

Кит: Я хочу иметь часть, которая бы все эти вещи во мне...

Подождите минуточку. Не расстраивайтесь. Вы нуждаетесь в такой части,

которая знала бы первые четыре метамоделей. Последующим упражнением, которое мы сейчас с вами сделаем, кто-то должен будет установить в вас такую часть, которая будет это делать у вас внутри то есть вы перед тем, как говорить, сможете сделать выбор, использовать ли вам конкретное выражение или нет.

Кит: Я бы хотела иметь часть, которая является... я чувствую, что я...

Я получила новое основание для того, чтобы создать ее... Со вчерашнего дня...

Хорошо. Сделайте паузу на несколько минут. Обратитесь внутрь себя...

Кит: Я чувствую, что я и так внутри себя. Да, это верно. Это называется "присоединение к наблюдаемому поведению".

Обратитесь внутрь себя и поймите это. Я хочу, чтобы вы сделали визуальный

образ того, что бы возникло в вашем сознании либо в мире опыта такого, чтобы



позволило мне знать, что та часть, которую вы хотите иметь, уже действует. Я не хочу, чтобы ваш образ был метафоричным. Другими словами, если бы у вас была такая часть, что бы я увидел такого в вас, что отличалось бы от вашего настоящего состояния? Возьмите столько времени, сколько вам нужно, и сделайте это самостоятельно. Люси: Я хотела бы иметь часть, которая увеличивала бы частоту и интенсивность оргазма в интимных отношениях с моим мужем. Это бы соответствовало данной модели? Верно. Почему бы и нет? Спросите что-нибудь существенное, и я вам всегда отвечу. Женщина: Построение ли это новой части или просто... Ну, задачей этой части, которую она хочет у себя построить, не является заставить ее иметь оргазмы. Обязанностью этой части будет заставлять другую часть делать это более часто. Такую часть мы называем "локтевой час -- тью". Она заставляет другие части работать. Различие тут такое же, как между мотивационной стратегией и обучающей стратегией. Одна заставляет вас делать это, а другая действительно делает. Например, если мы имеем дело с проблемой веса, одно дело построить часть, чьей обязанностью будет сидеть на диете, а другое дело -- построить такую часть, которая будет заставлять вас делать это. Существуют различные способы построения частей и определения того, для чего вы будете их строить. Все это, чем мы так долго занимались, было первым шагом: определение

специфического результата, которого вы хотите достичь, и проверка того, что данная проблема требует построения именно новой части. Перед тем, как строить часть, я хочу, чтобы вы всегда проверяли, не будет ли в данном случае более целесообразным применение другой модели рефрейминга..

\* \* \*

А сейчас я хочу, чтобы те из вас, которые определили, какую часть они будут строить, приступили ко второму шагу. Это очень сложная процедура, и мы собираемся делать ее методично, а не метафорически. Как терапевт, вы можете походить немного вокруг да около, если вы хотите, но мы собираемся делать эту процедуру последовательно, шаг за шагом. Я настоятельно рекомендую иметь сейчас каждому листок бумаги и карандаш, поскольку позже то, что мы сейчас запишем, вам понадобится учесть, и может стать, что учесть придется очень многое.

Я хочу, чтобы все те, кто собирается играть со мной в эту игру, обратились внутрь себя и определили, есть ли у вас какие-либо референтные структуры для того поведения, которое вы хотели бы иметь. Получите доступ к переживаниям того действия, которое вы бы хотели выполнить более методично, но, часто или как-нибудь еще. Допустим, кто-то хотел бы иметь творческую часть. Возможно, вы проявляли творческий подход к чему-либо только десять лет назад, или же только однажды вы придумали новый способ написания списка будущих покупок.

Что бы там ни было, я хочу, чтобы вы сейчас-нашли

какие-либо соответствующие примеры из вашего прошлого. Тогда вы найдете

воспоминания, я хочу, чтобы вы в них погрузились и воссоздали весь тот опыт,

все те переживания, которые связаны с этими воспоминаниями. Это весьма

существенный кусок того, что мы собираемся сделать. Возьмите для этого

столько времени, сколько вам нужно. Выделите специфические случаи, когда вы

проявляли то, что вам нужно, и переживите их.

Когда вы убедитесь в том, что у вас есть по

меньшей мере одно, два или

три переживания того действия, которое вы хотите

выполнить хорошо, если,

конечно, такие переживания у вас были вообще.

Если то, что вы хотите иметь, это

часть, которая бы обеспечила вам более частое

появление оргазма, не

вспоминайте об оргазме, а вспоминайте тот период

времени, когда вы имели оргазм

неожиданно для себя. Если вы хотите построить

часть, чьей

обязанностью будет являться поддержание

определенного веса, не вспоминайте

времени, когда вы сбавляли вес, а вспоминайте тот

период, когда вам удавалось

поддерживать определенный вес.

Получите настолько свободный доступ к этим воспоминаниям, насколько это

возможно. Переживите это так интенсивно, как это только возможно. Не надо

тратить на это много времени. Но

интенсивность, которой вы сейчас достигнете

в своем переживании, очень важна. Женщина: А

если вообще нет

соответствующих примеров?

Если у вас нет соответствующих примеров,

тогда подождите. Но будьте

очень внимательны, поскольку в вашем опыте вероятнее всего, есть примеры на всякий случай, знаете ли вы об этом сознательно или нет. Если вы не можете найти ни одного примера, тогда подождите, поскольку на третьем шаге мы будем иметь дело как раз с этой ситуацией... \* \* \*

Те из вас, которые не могли найти соответствующего примера, а также те, которые уже кончили выполнять мое задание, могут теперь перейти к третьему шагу, который состоит из двух частей. Во-первых, я хочу, чтобы вы создали для себя диссоциированный визуальный сконструированный образ того, как бы вы вели себя, если бы в действительности проявляли то, что эта часть должна для вас делать... Так, например, если дело касается поддержания веса, вы не должны видеть себя в тот момент, когда вы достигли определенного веса. Вы должны увидеть себя выполняющим такие действия, которые позволяют вам поддерживать свой вес, другими словами, вы должны увидеть то поведение, которое обеспечивает поддержание определенного веса. Большинство людей очень хорошо справляется со снижением веса, но проблема в том, что первоначальный вес снова возвращается. То есть обязанностью новой части будет не скидывание веса, а произведение таких действий, которые бы вели к поддержанию веса. Вы должны увидеть себя в этой ситуации: как бы вы выглядели, что бы делали, и на что был бы похож ваш голос. Затем, когда вы увидите всю последовательность и она вас удовлетворит,

погрузитесь внутрь образа и снова пройдите  
через всю последовательность, но  
уже изнутри. Убедитесь в том, что вам  
нравится чувство, которое при этом  
появляется, и в том, что вы делаете хорошую  
работу. Итак, вы должны пройти  
через то дважды: один раз извне, другой раз  
-- изнутри. Сначала вы  
визуализируете хороший пример того, как бы  
вы выглядели и как бы звучал  
ваш голос, если бы вы осуществляли то  
поведение. Затем второй раз вы  
определяете, какие бы чувства при том  
возникали у вас внутри. Если вы  
удовлетворены тем, что-вы видели извне,  
погрузитесь внутрь того фильма и  
прокрутите его снова. Если вас не  
удовлетворили те чувства, которые вы  
испытали, войдя в тот фильм, вернитесь к  
первой половине третьего шага,  
измените то, что вы наблюдали извне, и снова  
проверьте, как бы вы  
чувствовали себя при этом изнутри... \* \* \*

Билл: Когда я вошел внутрь образа,  
появился внутренний голос, которого я не слышал,  
Созерцая этот образ извне. Я не  
знал, как избавиться от этого.

Я могу посмотреть на образ извне и увидеть  
себя, пишущего текст, но как  
только я вхожу внутрь образа: сижу за пишущей  
машинкой, начинаю писать  
первые несколько предложений, -- и возникает  
внутренний голос, у которого  
есть масса возражений против того, что я  
делаю. Я не убежден в том, что если  
я буду возвращаться туда и обратно и смотреть  
на образы то извне, то  
изнутри, то это мне чем-то поможет.

Хорошо. Попросите часть личности, из которой исходит этот внутренний голос, оставаться некоторое время в бездействии) потому что единственное, что вы сейчас хотите сделать, является ли то, что вы видите, тем, что вы хотите. Если окажется, что вы действительно хотите того, что вы представляете, вы не можете достичь этого до тех пор, пока та часть, которая заведует внутренними голосами, не согласится с этим. Это будет нашим следующим шагом. То есть если эта часть имеет какие-то возражения против того, чтобы вы испытывали те переживания, которые вы имеете, когда входите внутрь образа. У нее будет шанс возразить, и ее возражения будут приняты, но сначала она должна разрешить вам определить, действительно ли вы хотите для себя этого нового поведения. Когда она разрешит, вам испытать это переживание, вы можете открыть для себя, например, что, если бы у вас не было этого внутреннего голоса, вам было бы вообще нечего писать. Если окажется, что это именно так, вам надо будет сконструировать другую фантазию.

Женщина: Надо создать одну фантазию или несколько?

Нужна одна фантазия, которая является примером того, как вы себя вели бы, если бы у вас уже была та часть, которую вы хотите иметь. А затем, если эта фантазия нра -- вится вам, когда вы наблюдаете за ней, извне и это выглядит безопасно, никто не нападает на вас, вы не падаете со скалы и т.д., тогда через эту же самую последовательность событий вы проходите изнутри и

определяете, нравятся ли вам при этом ощущения, которые вы испытываете.

Иногда вы думаете, что хотите иметь такую часть, но когда вы попробуете, то это вам не понравится.

Если вы еще не закончили делать это, продолжайте пожалуйста, и возьмите для этого столько времени, сколько вам нужно. Если вы будете перепрыгивать через какие-то шаги, то из этого не выйдет ничего хорошего. Я сейчас собираюсь пойти дальше и дать вам инструкции относительно следующего нашего шага. Но если вы их пропустите, не беспокойтесь. Вероятнее всего, я буду повторять их несколько раз, потому что этот шаг весьма сложен. Сначала убедитесь в том, что вы закончили выполнять предыдущий шаг. Возьмите столько времени, сколько вам нуж -- но. Я буду возвращаться назад столько раз, сколько вам понадобится.

\* \* \* Когда у вас появился хорошо сформулированный пример того, как вы будете себя вести, когда у вас будет эта часть, и вы удовлетворены этой фантазией, причем как наблюдением ее извне, так и переживанием изнутри, тогда сделайте экологическую проверку. Это четвертый шаг. Я хочу, чтобы вы обратились внутрь себя и спросили, и очень важно, как вы это сделаете: "Есть ли какие -- то части, которые возражают против того, чтобы у меня была часть, которая будет отвечать зато, чтобы эту фантазию превратить в реальность?" Это вопрос типа "данет". Если вы получите в ответ верный "да", хорошо. Если вы

получите в ответ чувство, попросите, чтобы оно усилилось, если оно означает

"да", и уменьшилось, если оно означает "нет".  
Здесь вы можете использовать все методы, известные вам из других моделей реформирования.

Если часть возражает, я хочу, чтобы вы спросили: "Какова твоя функция?"

Сейчас вы пока не интересуетесь содержанием возражения. Это пока не важно.

Вы сейчас хотите определить, что возражающая часть для вас делает, какова ее

обязанность, какова ее функция. Если вы получили эту информацию и она бессмысленна для вас, то спросите тогда о содержании возражения.

Спросите о том, чем, по мнению возражающей части, новая часть будет мешать ей выполнять свою функцию.

Например, вы решите "Я хочу иметь такую часть, новую часть, которая

научит меня, как задерживать дыхание на полтора часа". Затем вы обращаетесь

внутри себя и спрашиваете: "Есть ли какая-то часть, которая будет возражать

против того?" Затем вы получаете ответ "да" и спрашиваете у той части:

"Какова твоя функция? Что ты делаешь для меня? Какова твоя обязанность?"

Возражающая часть отвечает: "Ну, я такая часть, которая отвечает за то,

чтобы твое сердце билось". Если вы не сможете сознательно понять, как

задержка дыхания будет мешать тому, чтобы сердце билось, то я думаю,

вы спросите возражающую часть об этом. Я догадываюсь, что большинство таких

связей будет очевидным. Но если это не будет очевидно, тогда спросите.



Как раз на этом шаге вам понадобятся карандаш и бумага. Каждый раз,

когда мне доводилось использовать эту модель, находилось по меньшей мере

восемь или девять частей, которые имели возражения. В зависимости от того,

какую часть вы строите, вы получаете то или иное количество возражений.

Когда вы устанавливаете новую часть, вероятность того, что другие части

будут возражать, во много раз больше, нежели тогда, когда вы просто меняете

слегка поведение уже существующей части.

Может быть очень и очень много частей, которые

будут возражать против

создания новой части. Чем больше, тем лучше, по

-- сколько все они станут

союзниками в процессе построения новой части. И

сейчас сделайте, пожалуйста,

полный список частей, которые возражают, список

их функций. Итак, сейчас

вы хотите знать, есть ли такие части, которые

возражают, и, если есть, что

они для вас делают? Какова их обязанность? Будьте

внимательны. Убедитесь в

том, что вы учли все такие части. Возражения

пришлите, пожалуйста в

каждой репрезентативной системе, чтобы не

пропустить ни одну возражающую

часть. Эти возражения являются сущностью процесса

убеждения в том, что

часть, которую вы строите, будет хорошо работать,

работать изящно. Эти

возражения превратятся в способности той части,

которую вы собираетесь построить. \*\* \*

Люси: У меня получилось шесть частей.

Хорошо. Вы насчитали шесть частей. Каковы их

функции?

Люси: Ах, нет, я только посчитала части. Хорошо. Теперь я хочу, чтобы вы нашли функцию каждой из этих частей. Вы говорите: "Часть номер один, ты возражаешь? Что ты для меня делаешь?" Вы не спрашиваете: "Какое твоё возражение?" Вы спрашиваете: "Какова твоя функция?" Вы хотите знать, за что отвечает каждая из возражавших частей. Вы не можете иметь части, которая бы говорила: "Так, мы собираемся ограничить твою способность испытывать оргазм". Совершенно определено) что ваша возражающая часть делает что-то иное. Когда она рассматривает возможность того, что в вас будет часть, которая даст вам возможность чаще испытывать оргазм, она говорит: "Но я совсем не уверена в том, что я бы хотела, чтобы такая часть существовала". Вы, конечно, можете установить новую часть таким образом, что возражающая часть совершенно не будет мешать этому. Но если мы определим, в чем состоит её тревога по поводу появления новой части, то сможем построить даже лучшую новую часть и к тому же будем уверены в том, что ни одна часть не будет против этого возражать.

Люси: Так что вы хотите, чтобы я определила, в чем состоит возражение каждой части?

Это во-вторых. Сначала я хочу, чтобы вы определили функцию каждой части, определили то, за что каждая часть отвечает. Если это не даст вам возможность понять суть возражения каждой из частей, тогда спросите об этом каждую часть поподробней.

Люси: Я не вполне уверена в том, что я вас поняла. Например, у меня есть часть, которая не хотела бы, чтобы я оказывала давление на моего мужа, и есть также часть, которая не хочет мне дать то, что я хочу. Итак, у меня уже есть эти две части.

Хорошо... А сейчас скажите мне, какова функция той части, которая "не дает вам того, чего вы хотите?" Я уверен, что у вас нет такой части, которая сидела бы и говорила: "Так, что же я не должна дать Люси сегодня?" У нее должна быть какая-то другая задача. Вопрос состоит вот в чем: "Какова ее обязанность?" Это может быть часть, которая не хотела бы, чтобы вы имели нереалистическое ожидание? Все, что я хочу знать, это ее функцию, а затем содержание ее возражения. Если у вас есть часть, которая не хотела бы, чтобы вы имели нереалистические ожидания, то вы понимаете, в чем состоит ее тревога по поводу установки новой части. Она заботится о том, что новая часть не будет работать, и вы будете разочарованы. Вы не должны беспокоиться насчет этого, поскольку все, что мы построим, будет работать. Вы хотите знать функцию каждой возражающей части, немного о содержании ее возражения по поводу установки новой части. Эта новая часть будет влиять на ваше поведение. Вы хотите знать, есть ли какие-либо другие части, возражающие против существования новой части. Вы хотите знать каждую часть, которая имеет возражения против новой части. И мы также хотим знать конкретно, что именно беспокоит каждую из возражающих

частей. Это очень, очень ценная информация. Нам надо знать это для того, чтобы, когда мы построим новую часть, быть уверенным в том, что она будет удовлетворять всю личность, а не нарушать какие-то существующие внутри структуры и создавать конфликты. Конфликтов и так достаточно. И мы вовсе не нуждаемся в том, чтобы строить новые. Я еще ничего не сказал про процесс установки новых частей. Пока мы занимаемся только их дизайном. Пятый шаг мы называем "удовлетворением требованиям хорошей формы". Требования хорошей формы нашего дизайна состоят в отсутствии возражений со стороны всех частей личности. Мы собираемся учесть все возражения и соответственно модифицировать новую часть. Мы никому не собираемся наступать на пятки, за исключением сознания. Лишь оно одно этого заслуживает.

Фантазия, которую вы создали последний раз, является базой, на которой все остальные части строят свои возражения. Вы создаете фантазию, а определенная часть говорит: "Ух, парень, это будет слишком трудно". Другая часть говорит: "Я этого вовсе не хочу". Третья часть может сказать: "Если ты будешь способным на это, то ты потеряешь другую свою способность". Все части формулируют свои возражения на базе вашей фантазии. И теперь вы должны создать новую фантазию. Сейчас мы имеем список требований хорошей формы и можем его использовать для модификации предыдущей фантазии и учета всех возражений со стороны остальных частей личности.

Перед тем, как вы будете задавать новую фантазию, я хочу, чтобы вы переопределили вашу часть таким образом, чтобы взять во внимание все возражения. Вот почему я посвящаю так много времени определению. Например, каковы были функции возражающих частей? Терри: Внутри меня обнаружилась часть, которая сказала, что, если я буду поддерживать нужный мне вес, я перестану быть психотерапевтом. Мне просто не захочется больше этим заниматься, я захочу проводить много времени вне дома и работы, занимаясь другими вещами. Это было возражение.

Терри: Ну, если я сохраню свой повышенный вес, мне хорошо работать психотерапевтом, потому что как-то по-иному я проводить время не могу. Но какова же функция этой части? Терри: Сохранить постоянство, сохранить мою личность такой, какая она есть сейчас. Нет. это не функция. Если у вас есть часть, которая говорит: "Смотри, если ты потеряешь свой вес и будешь поддерживать это состояние, то ты не захочешь больше заниматься психотерапией", тогда вы отвечаете: "Да, конечно, это возможно, какова же твоя функция?" Если он скажет: "Ну, моя функция --это функция сохранения вашей личности", то это будет просто болтовня. Мы уже знаем, что это не функция, а просто поведение. Что мы ищем, так это позитивную функцию. У вас не может быть части, чьей функцией было бы поддержание постоянства. У вас есть часть, которая хочет поддерживать вашу личность в том же самом состоянии, в каком она есть. Затем, чтобы не

произошли события X, Y или Z, или наоборот, чтобы эти события произошли.

Если вы не определите функции, вы не сможете составить хороший набор

необходимых требований к форме. Терри:

Например, я бы не хотела проводить много времени без моего мужа.

Хорошо. Значит, у вас есть часть, чьей функцией является убеждать вас в

том, что вы должны проводить много времени с вашим мужем. А один из способов

выполнения этой функции -- это занятие психотерапией, поскольку в этом

случае вас с мужем связывает работа. Терри: Правильно.

Да, сейчас это возражение имеет смысл. Тем не менее существует

множество способов для того, чтобы встроить в новую часть совместное

проведение времени с вашим мужем. Новая часть вашей личности, которая будет

отвечать за поддержание вашего веса, должна убедиться в том, что эта часть

весьма и весьма удовлетворительна. В программу деятельности новой части надо

включить условие "часто будь вместе с мужем". Сейчас это станет частью вашей новой фантазии,

которую вы будете строить. Вы

не станете худой и не убежите, поскольку новая часть позаботится об этом.. Хорошо. А сейчас

приведите, пожалуйста, другой пример функции.

Пэтт: функция моей новой части заключается в том, чтобы давать мне

знать о том, что я что-либо знаю. Возражение состоит в том, что при этом у

меня может снизиться мотивация к изучению чего-то нового.

Хорошо. Если у вас будет часть, которая будет давать вам знать о том,

что вы что-то уже знаете, то вы потеряете желание учиться. Таким образом, в новую часть, построением которой вы занимаетесь, вы должны встроить желание знать, что находится там, за следующим горизонтом. Нужно его проинтегрировать с тем чувством, которое скажет вам о том, что вы что-либо знаете. "Я действительно знаю, что такое переформирование; я хотела бы знать, че -- му я могу научиться?" Это должно быть встроено в вашу новую фантазию.

Итак, теперь вы должны модифицировать вашу исходную фантазию так, чтобы она удовлетворяла всем возражениям. Билл: Я нашел одну возражающую часть, функцией которой является сохранить мою честность. Это не функция -- это поведение. Это пример того, чего бы я не хотел слышать. Что она делает для вас, охраняя вашу честность?

Билл: Защищает меня от обвинений во лжи... Или хочет, чтобы мне высказывали слова уважения за то, что я так честен.

Ну, уточните, пожалуйста, что же именно она хочет. Существуют огромные различия, между обвинениями во лжи и...

Билл: Она в большей степени чувствует отвращение, нежели... Хорошо. Но будьте тщательны, насторожены.

Обратитесь внутрь себя, установите сигнал "да-нет" и найдите, какой из них имеет место. Проверьте это и будьте внимательны.

Терри: Я наконец пришла к главному во всем этом. Единственный раз в

жизни. Когда я была стройной, я при этом была сумасшедшей. У меня есть такая часть, которая не хочет, чтобы я была стройной, потому что я не хочу быть сумасшедшей.

Ну, я действительно думаю, что вы можете встроить в новую часть жесткий контроль над вашим психическим здоровьем.

Подумайте об этом именно так,

Терри. Вес тела и психическое здоровье никак не связаны между собой. Они

могут быть связаны только с помощью якоря. Сколько бы вы не верили тогда, когда, по вашему мнению, были "сумасшедшей", это не имеет никакого отношения к психической болезни. Тогда это было просто совпадением. Между потерей веса и психической болезнью, новым ее наступлением, нет никакой причинно-следственной связи. Тут мы имеем"

дело с тем же самым явлением, с которым мы имели дело, выполняя упражнение на ложь на прошлой неделе. Я сказал: "Так, наступило время лгать", а кто-то мне ответил: "О, мы готовы врать". А вы сказали: "Если я буду лгать, то это значит, что я буду сумасшедшей". Раньше я врал и я была сумасшедшей.

И. если я сейчас снова начну врать и не смогу сказать, в чем разница между правкой и ложью, я снова буду сумасшедшей, потому что именно потому я была сумасшедшей раньше. Если вы хотите сделать их сумасшедшими, пожалуйста, делай -- те, но я лучше пойду отсюда!.. Остальные же закричали: "Нет, нет, мы хотим остаться здесь и стать сумасшедшими".

Тогда я вышел к вам за дверь и сказал: "Посмотрите, ложь плюс незнание



того, что есть ложь, а что есть правда, было для вас якорем для

сумасшествия. У остальных людей в комнате нет такого якоря, насколько мне

известно. Когда вы сделаете это сейчас, мы собираемся дать вам новый якорь.

Давайте обведем черными линиями те образы, говоря о которых вы будете лгать,

и то будут очень важные черные линии. Сейчас вы можете лгать и знать, что вы

лжете, и, таким образом, в этот раз вы не сойдете с ума"... Все, что я в

действительности сделал, это поставил буквально метарюмку вокруг того, что

происходило. Это очень маленькое изменение в вашей стратегии. Вы.

по-прежнему создаете сконструированные визуальные образы. Вы просто

отделяете сконструированные образы и выделяете те из них, которые обведены

черной линией, и это создает у вас новое чувство по поводу того, что вы

делаете. Когда я говорю: "Так, а сейчас сами", то вы солжете. Я спрошу: "Вы

сумасшедшая?" И вы ответите: "Нет". Я спрошу тогда, что же из этих двух

утверждений ложь? "Ну вот это вот, что обведено черной линией, это и есть

ложь. Каждому это видно". Суть заключается в следующем: если вы собираетесь

снизить свой вес и вернуться к тому весу, который у вас связан с состоянием

сумасшествия, вы тоже должны поставить вокруг этого новую рамку. Это должно

стать функцией новой части. Если вы собираетесь вернуться к тому весу,

который имели тогда, когда были сумасшедшей, то существует, конечно,

вероятность того, что вы снова сойдете с ума. Но поскольку сейчас бы не

являетесь сумасшедшей, вы можете вернуться к своему весу и без этого...

Это различие должно быть встроено в ту часть, построением которой вы

сейчас занимаетесь. Очень важно, чтобы эта новая часть умела различать эту

Терри и ту, которая была сумасшедшей. Эта Терри находится в другом возрасте,

и у ней есть гораздо больше информации о мире внутреннего опыта, нежели у

той Терри. Вы знаете сейчас, как делаются многие вещи, о чем вы не знали

тогда. Та Терри ничего не знала об НЛП. Она не знала, как зацеплять психиатров с помощью якоря. У вас сейчас

есть масса разных средств и способов, чего вы не имели тогда, они у вас

появились не только из НЛП, но и из транзактного анализа, и вы, кроме того,

знаете еще массу вещей (которые не имеют ничего общего с психотерапией). Итак,

новая часть должна быть способной указать массу различий между той и этой Терри. Есть ли еще какие-либо вопросы

относительно того, как использовать возражения для создания новой части, которую

вы хотите построить. Это очень важная часть всего процесса. Это -- суть

процесса построения таких частей, которые функционировали бы гладкой так, чтобы

вы не кончили чем-нибудь вроде анарексии.

Билл: Я хотел бы иметь часть, которая позволила бы мне писать с ощущением

комфорта, не агонизируя. Есть и часть, которая возражает. Когда я спрашиваю:

какова твоя функция?, она отвечает: "Моя функция состоит в том, чтобы вы осознали все возражения, все

возможные критические замечания в

ответ на те, что вы напишете".

Хорошо. Противоречие, которое я слышу, заключается в том, что эта часть хочет, чтобы вы писали. Ее обязанность состоит в том, чтобы помогать вам писать. Как же это противоречит тому, чтобы вы писали с ощущением комфорта?

Билл: Я люблю писать, проблема состоит в том, что, когда я делаю это, я потею кровавым потом.

Это невозможно. Тут то же самое противоречие. Вы говорите: "Я люблю писать, это мне так больно". Билл: Один мой друг однажды сказал: "Я не люблю писать, я люблю, когда уже написано"

Ну, это уже нечто другое. Билл: Я осознаю, что сажусь за пишущую машинку полный вдохновения.

"Ну, сейчас я напишу массу интересных вещей". Ну, а потом мне становится мучительно больно.

Да, я согласен. Но знаете ли вы, что вы должны сделать, чтобы удовлетворить эту часть? Одно простое решение может состоять в том, чтобы вы попросили ее читать то, что вы напишете в конце каждой страницы.

Билл: Ну, я рассматривал эту возможность и попросил ее придержать свои возражения, пока я не закончу первый вариант. Но тогда она ответила: "Когда ты садишься, ты уже пишешь первый вариант". Хорошо, но вы не должны рассматривать каждое отдельное возражение. Вы должны найти решения, которые сохраняют функции их частей, которые возражают.

Возражающая часть говорит: "Посмотри, если ты это напишешь, то при этом не

учтешь все те возражения, которые возникнут у людей". Все, что вы должны сделать, это создать такую фантазию, когда вы садитесь и пишете с-ещу-щением комфорта, а затем в конце собираете вашу работу и разрешаете этой части поработать над текстом с красным карандашом. Будет ли эта часть тогда удовлетворена? Лично я делаю именно это с чужими статьями. У меня есть такая часть, которая делает это превосходно, в особенности когда я имею дело не со своим текстом. Они называют это "редакторской работой". Это может быть очень ценная часть.

Люси: Мне возражает часть, которая не хочет, чтобы я теряла контроль...

Контроль над чем?

Люси: Который я возложила на часть, которая будет... Подождите минуточку! Эти формы очень важны. У вас есть часть, которая возражает, так?

Какова же ее функция?

Люси: Ее функция заключается в том, чтобы охранять меня от ощущения беспомощности. Это не функция, это поведение.

Люси: Она защищает меня от всякого вреда. Это поведение. Это не функция. Что произойдет, если вы почувствуете себя беспомощной? Что эта часть старается сделать для вас, охраняя вас от чувства беспомощности?

Что если вы почувствуете себя беспомощной? Люси: Это бесполезная функция. Нет. Просто вы еще не знаете, в чем состоит функция этой части. Что она делает для вас, защищая вас от чувства беспомощности? Это первый вопрос.

Второй вопрос состоит в том, как связаны более частные оргазмы с ощущением

беспомощности или с его отсутствием? Я не хочу, чтобы вы вербально мне на это отвечали. Суть состоит в том, чтобы сформулировать настолько ясно функцию, чтобы понять, как вы должны модифицировать вашу фантазию, чтобы эта часть была удовлетворена.

Рэй: Я был очень удивлен, что нашлась часть, которая возражала против того, чтобы я импровизировал на фортепиано. Первое возражение состояло в том, что в конце концов на вечеринках я буду сидеть за пианино вместо того, чтобы общаться с другими людьми. Хорошо. Я не просил вас задавать этот

вопрос. Это важно. Я сказал, если вы обнаружите возражающую часть. Не спрашивайте ее о том, в чем состоит возражение.

Спросите ее о том, в чем заключается ее функция, чтобы вы знали, за что отвечает эта часть. И только тогда, когда вы не понимаете, как ее функция может вызвать возражение против новой части, спросите ее, в чем состоит возражение.

Рэй: Потом я спросил и это. Правильно. Это очень важно, чтобы вы, находясь в моей группе, задавали вопросы так, как я вам говорю. Когда вы вернетесь домой, вы сможете строить новые части так, как вам захочется. Если вы не знаете, в чем состоит функция возражающей части, вам будет очень трудно удовлетворить ее.

Билл: Я задал вопрос: "Что, как выдумаете, произойдет, если вы получите критическую обратную связь?" Ответ, который я получил, был таков: "Если это случится, я почувствую себя одиноким и неадекватным". Таким образом, эта

часть хранит меня от чувства одиночества и неадекватности.

Ну, в каком-то смысле это тот же самый ответ. Это просто

перефразирование Ну, вы знаете, моя обязанность состоит в том, чтобы охранять тебя от чувства неадекватности и одиночества. "Да, но что произойдет, если я почувствую себя одиноким и неадекватным". "Ну, тогда ты почувствуешь себя плохо. Моя обязанность состоит в том, чтобы не допускать этого". "А что произойдет, если я почувствую себя плохо?" "Ну, если ты почувствуешь себя плохо, тогда ты поймешь, что люди не любят тебя". Вы

просто называете другими словами то, чего не хочет для вас эта часть --

ощущения неблагополучия. Но такое переопределение дает вам несколько больше информации. Теперь вы можете сделать, например, вот что: встроить и ко, инструкцию новой части либо защиту против критики со стороны окружающих, либо способ, с помощью которого вы можете наслаждаться критикой в...

Вы можете понять и встроить в новую часть: следующее: Когда люди

критикуют вас, это предоставляет вам беспрецедентную возможность сделать множество яцев. Например, продемонстрировать, как громко вы можете кричать.

Другой вариант -- использовать их поведение. Когда люди сердятся, это представляет для вас беспрецедентную разрядку, возможность проверить ваши навыки утилизации. Существуют и другие возможности. Таким образом, вы не должны чувствовать себя одиноким. Вы можете сделать критицизм базой для

длительных взаимоотношений

Сейчас я хочу вам рассказать об одной очень странной вещи, которую я

заметил еще в подростковом возрасте. Каждый, кому случилось меня побить,

становился моим другом, и наоборот. Когда я был подростком, я жил в очень

суровом месте, и я открыл, что один из лучших способов завязать

доверительные, устойчивые взаимоотношения с определенным человеком -- это

дать ему по соплям. Я осознал это примерно в восьмом классе. Если б около

меня был человек, с которым я хотел подружиться, то самое удачное, что я в

этом случае мог сделать, -- это дать ему по соплям. Я не представляю, как

это работает, но это интересный феномен.

Мужчина: Обнаружили ли вы какие-либо ситуации, когда такое поведение неадекватно?

Нет, до с"х пор не обнаружил, весь мой профессиональный опыт и профессиональные отношения построены на

этом. Я езжу по стране, оскорбляю людей, а они платят мне деньги. Не странно ли это?!

Харвей: Я хочу поподробней представить мой список функций, чтобы

увидеть, понял ли я это. Одна из функций -- это хранить меня от неудач.

Давать мне время для отдыха -- это вторая функция. Все это функции, не так ли? Конечно.

Харвей: Получать любовь от других. Вызывать особенную реакцию. Да. Я надеюсь, что ваша часть знает, что

именно она имеет в виду под номина-лизацией

"любовь". Вам нужно попросить ее быть более конкретной. Это

важно.

Харвей: Хорошо. Я обнаружил еще одну функцию -- быть заботливым человеком.

Это поведение, а не функция. Я собираюсь сделать так, чтобы все здесь уловили различие между поведением и функцией. Вы можете не научиться строить части, но вы за оставшееся здесь нам время должны усвоить то, что такое функция. "Быть" -- это описание. Послушайте фразу: "Быть или не быть". Когда вы делаете утверждение: "... быть таким или другим" -- это описание --юнения. "Быть сердитым. Я хочу иметь часть, которая. к"гавляла бы меня сердиться". Это не функция. Это просто описание поведения. Часть, которая хочет, чтобы вы были заботливы, она хочет, чтобы вы заботились о ком, где, почему и для какой цели?. Чего она хочет достичь тем, что заставляет вас быть заботливым? Что случится, если вы не будете заботливым?

Харвей: Идея, которая за этим лежит, состоит в том, что я не хочу стать похожим на машину.

Да, это, конечно, из гуманистической психологии. "Я не хочу быть андроидом. Поэтому я должен действовать так все время, я буду выражать благосклонность каждому, и таким образом я уклонюсь от опасности стать роботом". Суть состоит в том, что эта часть хочет заставить вас делать нечто, что составляет понятие "быть заботливым". Я совершенно не имею понятия, что это означает. Означает ли это, что вы будете говорить людям



честно все то, что они действительно желают слышать? Или же это означает,

что вы будете гладить каждого? Что это означает? Не отвечайте, потому что

меня совершенно не интересует содержание. Я хочу, чтобы вы знали, какова

функция данного специфического поведения. Может быть, эта часть не хочет, чтобы вы стали роботом. В этом случае

заботливость или незаботливость тут ни при чем.

Вы можете снова вернуться внутрь себя и сказать: "Подумали ли вы когда-нибудь о том, насколько сильно

связаны понятия заботливость и роботоподобие?"

Возьмем заботливого и незаботливого человека. Если я буду всегда заботливым, по меньшей мере я буду иным роботом.

Вопрос состоит в следующем: Какова функция данной части? Если функция

этой части состоит в том, чтобы уберечь вас от опасности превращения в

андроида, тогда следующий вопрос будет таков: "Что это означает?" "Означает

ли это, что ваше поведение будет лишено стереотипов, или это означает, что

вы НЕ будете делать всех тех вещей, которые Маслоу назвал плохими. Весьма

важно определить функцию данной части. Рэй: В этот раз, когда я задал вопрос о

функции, я получил ответ: "Я забочусь о том, чтобы ты не стал похож на своего отца". Только психолог мог такое сказать.

Рэй: Мой отец играл на фортепиано. Так. Но это по-прежнему функция. Вы должны пойти немножко дальше. Если

б вы стали похожим на своего отца, импровизируя на фортепиано, то что бы

тогда случилось? Эта ваша часть

считает, что в том, как ваш отец играл на пианино, было что-то негативное:

он либо делал из себя дурака, или делал при этом что-то такое, чего не"

хотела видеть эта часть? Так? Итак, что это было? Рэй: Он избегал общения с

людьми. Так. Хорошо. Итак, мы обнаружили часть, которая отвечает за то,

чтобы у вас были личностные отношения с людьми. Хорошо. Сейчас все, что мы

должны сделать, -- это построить способ общения с людьми и встроить его в

новую часть, которая отвечает за то, чтобы вы импровизировали на фортепиано.

Вы должны определить, что означает "личное" отношение, поскольку это,

конечно, не пение песен. Может быть, это означает, что вы можете тихо играть

на фортепиано и при этом вести осмысленную углубленную психологическую беседу.

Женщина: Желание, чтобы обо мне заботились, -- это функция или поведение.

Это ничего. Настолько это неспецифично. Это не является ни тем, ни другим. "Чтобы обо мне заботились" -- как конкретно, каким способом? Кто?

Женщина: Я стремлюсь восстановить то, что я испытала в моей родительской семье.

Вы стараетесь построить часть, которая будет что-то делать, так, так?

Что она будет делать?

Женщина: Она должна позволить мне чувствовать себя хорошо, когда я танцую перед публикой.

Разрешить вам танцевать? Тогда вы используете не ту модель

переформирования, поскольку здесь обнаруживается часть, которая не дает вам делать это. Женщина: О, да, я знаю... я знала это, начиная и... Но ваша мысль соскользнула куда-то в сторону. Суть состоит в том, что здесь имеется часть, которой это не понравится, потому что обязанностью ее является не позволять вам танцевать перед людьми. У этой части будут очень сильные возражения. Итак, вы обнаружили возражающую часть, ее функцией является "чтобы о вас заботились". Обратитесь внутрь себя и скажите ей: "Я совершенно не представляю, что это такое -- чтобы обо мне заботились", что именно это означает в терминах внутреннего опыта?"

Женщина: В моей родительской семье я должна была делать X, Y и Z, и тогда обо мне заботились. Хорошо. Возможно, вы должны были выносить мусор, и за это родители о вас заботились. Но я спрашиваю: "Что это означает в вашем теперешнем опыте?"

То, что вы говорите, настолько неспецифично, что я не могу, помочь вам. Это подобно тому, как кто-то смотрит на человека и говорит: "Существительное, глагол, прилагательное, существительное". В вашем предложении нет никакого со-держани, я даже не могу отреагировать на него. Это немного слишком нормально. Единственное, что вы должны знать об этой части, заключается в следующем: "Что ты для меня делаешь. Конечно, ты часть меня. Я больше не живу с моими родителями. Я хочу знать, что ты для меня делаешь и как ты возражаешь против того, чтобы я танцевала. Если я буду танцевать, что такого

плохого может случиться?"

Вы должны добиться ответа на оба вопроса. Вы должны узнать, в чем

заключается обязанность этой части. "Что ты для меня делаешь?" "Я хочу, чтобы о тебе заботились". "Как ты это делаешь, как? Что именно ты для этого делаешь?"

Знаете, забота может означать, что люди крепко обнимают вас. Или, возможно, они испытывают приятное чувство, общаясь с вами. Вы должны определить, что означает слово "забота" в терминах внутреннего опыта. Только это в конце концов имеет значение. Дэн: Я хочу построить часть, которая бы позволила мне иметь доступ ко всей визуальной и аудиальной информации, которую я воспринимаю. Другая часть возражает против этого." Я с ней согласен. Впрочем, какова ее функция? Что она для вас делает?

Что произошло бы, если бы Дэн действительно имел часть, которая в любой момент могла произвести всю визуальную и аудиальную информацию? Люди, которые это умеют, называются сумасшедшими учеными, и их кладут в психиатрические больницы. Сумасшедшие ученые совершенно дисфункциональны, они не могут вообще действовать как человеческие существа. Они постоянно осознают все, что когда-либо произошло с ними... Они могут прекрасно перемножать числа. Они могут быть гениями в математике, но не могут функционировать в мире опыта, так как находятся в основном в состоянии "даун-тайм".

Если у какой-то части есть возражения, возьмите во внимание, а затем переопределите то, что должна делать новая часть.

Дэн мог бы переопределить задачу новой части. Например, так: "Я хочу

построить часть, которая давала бы мне доступ к новой информации, к

некоторой информации обо всех якорях, которые возникают в определенной

среде". Или: "Я хотел бы уметь анализировать определенные страницы книги,

которую я прочел один раз". Какова бы ни была задача новой части, определите

ее конкретно в терминах внутреннего опыта так, чтобы вы знали конкретно, что

должно произойти, чтобы другие части вашей личности знали, будут ли они

против этого возражать или нет. В таком случае, если возражения будут, они

будут ценными.

Билл: Я получил функцию части, которая отвечает за мои трудности в тот момент, когда я хочу что-либо выразить

словами. Функция такова: "Видишь ли, я хочу

снизить вероятность того, что над тобой будут смеяться или презирать тебя. И я хочу

максимально повысить

вероятность того, что тебя будут уважать и даже относиться к тебе с почтением". Хорошо. Ну,

Это очень широкая функция.

Можно сказать, что эта часть не хочет, чтобы вы выставляли себя дураком перед

другими. Билл: Хорошо. Но ведь это функция?. Да.

Это функция. Но все-таки

вопрос состоит в том, что же произошло бы если бы вы выставили себя

дураком?

Билл: Но мой вопрос состоит не в этом. Мой вопрос таков: "Употребляю ли

я те слова, которые соответствуют именно функции, а не поведению?"

Ну, эти слова в основном описывают поведение, но последствия выполнения функции тесно связаны с поведением. Билл: Назовите, пожалуйста, несколько слов, которые бы описывали функции.

Хорошо. Например, "если я выставлю себя дураком, то мой доход снизится, потому что мои клиенты обратятся к кому-нибудь другому". Эта часть не дает вам делать из себя дурака, потому что она опасается, что вы потеряете тогда своих друзей, сотрудников и клиентов. Функция обстоит в том, чтобы вы сохранили ваших друзей.

Билл: Итак, мы имеем утверждение типа "если, то...", и функция будет описывать часть "то..." в этом утверждении? Да. Это один из способов списать функцию. Существуют и другие способы.

Это не так просто, как бы вам хотелось. функция -- это то, что вы получаете, а поведение -- это то, как вы этого достигаете.

Люси: Я снова вернулась к своему списку. Одна из моих частей возражала, а затем добавила: "Да, это неважно". Спросите, действительно ли важным является ее возражение...

Люси: Да нет. У меня есть и другая часть, которая не хочет давать мне то, что я хочу, поскольку у меня есть уже многое, и если я получу что-нибудь еще, то это будет нечестно. Вот ее довод. Я не просил вас собирать доводы. Какова функция этой вашей части? Вот это важный вопрос. Мы не должны интересоваться доводами каждой части. Люси:

Хорошо. Я еще раз должна вернуться к этому. Что это за часть?

Люси: Это плохая часть, я не хотела бы ее иметь. Нет, нет. Нет! У вас нет плохих частей. У нас все части, все части хорошие. Единственный вопрос состоит в следующем: "Что именно хорошее они для нас делают?"

Люси: Она хочет убедить меня в том, что я заслуживаю всего того, что я получаю.

Конечно же, это так. Хорошо. Итак, это функция данной части. А ее возражение состоит в том, что если вы

будете получать что-либо слишком легко, то вы не будете это ценить. Затем вы

встраиваете в вашу фантазию такие поведенческие реакции, которые говорили

бы о том, что вы заслуживаете того, что даст вам ваша новая часть. Нэнси: Я, конечно, могу

учесть все возражения, но я, получила сообщение, что у меня, есть необходимость еще в одной новой части, союзнике, который помог бы мне все это сделать. Хорошо. Но я думаю, что по всей

вероятности, было бы лучше, если бы вы нашли союзника среди тех частей, которые у вас уже есть. У вас нет необходимости строить совершенно новую часть.

Просто обратитесь внутрь себя и найдите какую-либо часть, которая помогла бы вам сделать то, что вы хотели.

Построить две новые части за один день -- это слишком большая работа.

Нэнси: Возражение одной из частей состоит в том, что, если я построю новую часть, я не смогу замечать, когда люди относятся ко мне

неодобрительно. Какова функция этой части?

Нэнси: Эта часть, которая заботится о том, чтобы я не имела неудач. --

Ее не заботит то, будут у вас неудачи или нет, ее интересует то, будут

ли люди одобрять вас или нет. Нэнси: Ну да, -- это связано.

Конечно. Если вы потерпите неудачу, люди могут вас не одобрить. Но эта ваша часть заинтересована во мнении других о вас.

Нэнси: Да, и это также связано с тем, буду ли я получать то, чего я хочу.

Хорошо. Эта часть заботится о том, что, если люди не будут, одобрять вас, они, например, могут не дать вам работу или что-нибудь еще. Но правильно ли я вас понял? Вы сказали, что не убеждены в том, есть ли у вас сенсорный опыт, который бы говорил вам, что вы ведете себя так, что люди не одобряют вас? Мне нужен буквальный ответ на этот вопрос. Есть ли у вас сенсорный опыт, или его нет? Нэнси: Я догадываюсь, что он есть. Хорошо...

Сейчас вы просто обратитесь внутрь себя к той части, у которой есть такой

сенсорный опыт и скажете "Эй, часть, я нуждаюсь в твоей помощи. Мы строим

Джорджа -- новую часть, которая будет делать X, но Джордж нуждается в

определенном сенсорном опыте, который у тебя есть. Я хочу, чтобы ты

связался с новой частью, если мы решили ее построить". Новая часть не

нуждается в том, чтобы встраивать в себя все свойства. У вас уже есть части с

разными свойствами, которые могут быть нужны, и вы можете просто попросить



их о помощи.

Когда вы получите все функции и возражения всех частей, которые возражают, переопределите, перестройте свою фантазию так, чтобы все возражения были учтены и все части удовлетворены. Проверьте с каждой частью по очереди, что ваша новая фантазия так отражает результат, к которому вы стремитесь, что возражения при этом исчезают. Итак, вы создаете новую фантазию, при которой возражений больше нет. Например, в случае Тэрри новая фантазия должна быть построена так, чтобы новая часть была ответственна за то, чтобы она умела различать две Тэрри: когда она была "сумасшедшей" и ту Тэрри, которая имеется сейчас. Пока она будет способна определить это различие, часть, ответственная за психическое здоровье Терри, не будет иметь возражений.

Если у вас есть часть, которая опасается, что вы сделаете из себя дурака, то вы должны встроить в новую часть способность иметь сенсорный опыт, который говорил бы вам о том, когда это происходит. В ином случае другие части будут всегда опасаться, что если вы что-либо сделаете, то другие сочтут вас дураком. Вы должны встроить в новую фантазию петли обратной связи для каждой возражающей части. Если Билл пишет, он должен иметь при этом возможность стать кем-то другим и прочесть свою рукопись для того, чтобы определить, когда ответом является: "Это просто глупо", а когда: "Это просто здорово!"

Какие бы возражения не имели ваши части, вы встраиваете в фантазию такие предохранители, что картина мира, которая получается при функционировании вашей новой части, не вызывает возражений и тревогу ни у одной из частей вашей личности. Мы хотим не только построить новую часть, но и обеспечить ее изящное, гладкое, безотказное функционирование, сделать так, чтобы эта часть работала и при этом не наступала на пятки ни одной другой части.

А сейчас, если вы уже получили все возражения и все функции возражающих частей, приступайте к посторое-нию новой фантазии. Сначала делайте это в диссоциации, а затем войдите в образ и почувствуйте его изнутри.

Перестраивайте фантазию до тех пор, пока не останется неудовлетворенных частей.

\* \* \* Если вы создали фантазию, в которой увидели себя со стороны делающим что-либо, затем переместились внутрь образа и почувствовали то, что вы испытываете, делая это, то это означает, что вы уже сделали все необходимые приспособления на подсознательном уровне (в терминах стратегий, репрезентативных систем и всего имеющего к этому отношение) и новая часть теперь знает, как генерировать поведение и достигать того, чего вы хотите достичь.

Однажды один преподаватель музыки сказал мне: "Если ты можешь услышать что-то внутри себя, то можешь это и сыграть. Вопрос состоит в том, насколько

верно ты это делаешь". А другой человек, у которого я брал уроки музыки, сказал: "Если ты можешь услышать что-то внутри себя, то можешь воспроизвести это с помощью своего рта, а если ты можешь сделать это ртом, то можешь сделать и руками". За таким пониманием скрывается следующее: "Чтобы создать фантазию, вы внутри себя проделываете все, что потом будете делать реально.

Например, в подобной фантазии вы видите себя, как вы кого-то встречаете, рассказываете ему смешную историю и он смеется. Пока вы это делаете, вы проходите через все необходимые стратегии создания смешной истории: вы используете креативность, соответствующие жесты, интонации, и все эти аспекты поведения функционируют в подобной фантазии.

шаг является гораздо более метафоричным, чем остальные шаги, и он требует от вас некоторой конгруэнтности. Вы просите свои подсознательные ресурсы проанализировать эту фантазию и извлечь из нее существенные ингредиенты. То, что ваше подсознание должно делать сейчас, для него привычное дело, оно занимается этим все время. Вы хотите, чтобы ваше подсознание собрало все те первые воспоминания, с которых вы начинали, те случаи из вашего прошлого, когда вы проявляли соответствующие поведенческие реакции или какие-то подобные, и фантазию, над которой вы работали, и все лежащие за ними структуры, и всему этому, по вашему желанию, ваше подсознание должно придать реальное существование. Именно таким способом

образовались все остальные части вашей личности, которые вы уже имеете. Ваше подсознание может сделать это для вас; оно все время этим занимается. Те из вас, кто занимается транзактным анализом, имеют транзактные части -- как вы думаете, как они у вас появились? Вы сами сделали их.

Итак, вы обращаетесь внутрь себя и говорите: "Итак, здесь возможны два

(отучая: части строит либо мое подсознание, либо какая-то часть моей

личности. Как бы там ни было, я хочу, чтобы новая часть была сейчас

построена, и чтобы ей было придано реальное существование". Вы не

приступаете к этому шагу, пока не получите хорошо сфор

мированную фантазию, которая не вызовет возражений ни у одной части

личности. Когда вы модифицируете вашу фантазию так, что каждая часть буд; т

удовлетворена, тогда приступайте к этому шагу. Вы должны заставить ваше

подсознание идти какую-то часть вашей личности придать новой части реальное

существование, чтобы она отныне

функционировала сама по себе. Мужчина: Не

могли бы вы повторить все это? Сейчас вы хотите заставить какую-то

часть своей личности или ваше подсознание, как бы вы этот вопрос ни

рассматривали, проанализировать фантазию. Я говорю всего лишь следующее:

"Посмотри в этой фантазии вы использовали

стратегию, которая сработала. Вы

хотите чтобы часть, которую вы хотите построить, использовала

фантастические переживания как некоторые

основания для того, чтобы в реальности действовать согласно этой стратегии".

Тем не менее клиенту вы этого не говорите. В каждом случае вы используете

соответствующие данному случаю метафоры. Как бы вы сами это ни представляли,

как бы ни называли: стратегией или частью, вы просто говорите: "Посмотрите,

сейчас вы обратитесь внутрь себя и узнаете то, что вам необходимо узнать".

Клиенту я скажу именно это. "Извлеките из фантазии те элементы, о которых

нам необходимо знать, чтобы построить часть, которая будет делать задуманное

действие совершенно и легко и в каждый момент, когда это будет нужно". Итак.

Я сейчас хочу, чтобы вы приступили к выполнению этого шага. Если вы зайдете

в тупик, дайте мне знать. После этого я продемонстрирую вам некоторые

способы проверки...

\* \* \* Прodelали ли вы уже этот шаг? Так, а сейчас мы сделаем самый важный шаг -- седьмой.

Сейчас мы должны проверить, наличествует ли у вас новая часть.

Вы можете сделать это с помощью разных способов. Вы можете обратиться внутрь

себя и спросить: "Здесь ли ты?" Это всегда хороший первый шаг. Вы можете

сделать это и бихевио-рально, создав ситуацию, в которой новая часть могла

бы проявиться, и посмотреть, что произойдет. Вы также должны добавить к

своей проверке множество реакций присоединения к будущему, в особенности,

если действия нашей части касаются других людей.

Итак, как ваша часть собирается работать? ("кажите мне что-нибудь о

том, как она будет это делать? Когда она будет способна что-то сделать?

Тэрри: Ну, если я, например, встану на весы и буду весить на два фунта

больше, чем я хочу, моя новая часть даст мне знать о том, что я должна есть

меньше, чтобы сбросить вес. Таким образом, она будет сажать вас на

диету. Будет ли она составлять для вас диету, или это дело другой части? Тэрри: Такая часть у

меня уже есть. Хорошо. У вас для этого есть другая

часть. Обязанность новой части заключается в том, чтобы говорить: "Сейчас

пришло время". Что еще она будет делать?

Тэрри: Когда я достигну желаемого веса, она будет выдавать мне образ, на котором я буду

выглядеть иначе, чем я выглядела тогда, когда была сумасшедшей. Что

она могла бы сделать прямо здесь и сейчас?

Тэрри: Она могла бы позволить мне зайти в столовую, и обедать вместе с

другими участниками семинара, и при этом есть только то, что я действительно

хочу съесть, и она не будет позволять мне есть все.

Итак, она будет прерывать автоматическую последовательность действий

"рука-рот". А как бы я мог узнать, что эта часть у вас находится в состоянии

активности? Если бы я зашел в столовую, что бы я увидел?

Тэрри: Вероятнее всего, вы бы увидели, что на моей тарелке лежит много

еды и только та еда, которую я действительно люблю. Вообще-то я не очень

уверена, что действие этой части можно заметить визуально. Эта часть будет

сбрасывать вес резко или медленно?! Тэрри:  
Медленно. Я согласна только на  
это. Мы уже говорили об этом с моим мужем.  
Если он хочет есть, он может  
это делать, а я не должна.

Хорошо, что еще сделано? Билл:Моя часть хочет  
подождать пока... Тише!

(С презрением). Я вас не спрашивал... Итак,  
что произошло? Я просто проверил  
вашу часть. Вы ведь строили часть, которая  
помогала бы вам реагировать на  
критику, не так ли?

Билл: Ну, я вспомнил, что... мне было  
забавно... и я реагировал на это так, что это...  
мне помогло. В противовес  
чему?

Билл: В противовес чувству, что я сделал  
только что-то ужасное, чувству  
смущения, стыда или ощущения того, что я  
должен был ответить агрессивно.

Хорошо. Еще кто-нибудь?

Пэт: У меня есть новая часть, я даже ее  
вырастила, сейчас ей около  
двадцати пяти лет.

Ах, мне нравится это. Хорошо, вы  
построили новую часть. Что она будет  
делать?

Она позволит мне узнать, что я что-то  
знаю, и действовать на основании того, что я  
знаю. И моя проверка заключается в  
том, что я говорю вам сейчас, что у меня есть эта  
часть, и я знаю также, что  
я знаю...

Дайте мне пример результата. Если бы вы  
строили другую часть, какова бы  
была ее функция, чтобы... Пэт: Я возвращусь  
домой и собираюсь  
использовать новую часть везде. Я собираюсь  
обучать ее, я собираюсь.

Это то, что делает эта часть, а сейчас скажите мне о другой части. Если бы вы собирались строить новую часть, какова бы была ее функция? Если бы я собирался вас воспитывать и заставил бы вас продемонстрировать построение совершенно новой части в другой области вашей жизни, что бы вы построили?

Какова бы была функция этой совсем новой части?

Пэт: Ее функцией было бы наиболее полное использование моего подсознания так, как это было, например, только что.

Хорошо. А теперь скажите, это функция или поведение?

Пэт: Я думаю, это функция.

Хорошо. Вы в этом уверены? Пэт: Она должна будет делать это в действии.

Да, но я просто спрашиваю вас о том, уверены ли вы в том, что вы хотите посвятить себя этому?

Пэт: Я совершенно уверена. Это функция. Хорошо. Кстати, научились ли вы проверять эти вещи?.. У кого есть что-либо еще? Мужчина: Мне кажется, у меня получилось. Что за часть вы построили, что она делает?

Мужчина: Это часть, которая говорит: возьми и попробуй сделать что-то, о чем ты думаешь, что знаешь, как это делается. Попробуй сделать это и посмотри, что произойдет. Итак, эта часть заставляет вас сделать что-то, чтобы определить, действительно ли вы знаете, как это делается. Звучит хорошо. Для этого вы построили новую часть, и вы закончили, так?

Хорошо. Выберите что-либо, что вы, как вам кажется, знаете, но в этом не уверены.



Мужчина: в данный момент я не уверен в том, что я... могу сказать вам о

том, что мне удалось как следует построить свою новую часть... Так можете ли вы сказать мне это или нет? Хорошо. Что еще такого вы выучили, но не до конца уверены, что вы это сможете сделать?

Мужчина: Я научился реализовывать стратегию с начала до конца, и я хотел бы знать, что один шаг стратегии логически ведет к другому шагу.

Хорошо. Я бы хотел, чтобы вы собрали сегодня группу людей, которые еще этого не понимают, и провели с ними семинар по этой теме в той аудитории в 7 часов 30 минут. Мужчина: Хорошо. Хорошо? Кто еще?

Мужчина. У меня теперь есть часть, которая позволяет мне говорить в группе.

Да, я первый раз это услышал от него! И как она себя чувствует, говоря?

Мужчина: Прекрасно.

Я рекомендую вам попытаться построить новую часть для кого-либо другого и посмотреть, что произойдет при этом. На нашем сегодняшнем занятии не были многие из участников семинара. Выберите кого-либо из них и проверьте, как работает та модель.

Построение новой части

ПЛАН 1. Идентифицируйте желаемый результат, функцию новой части. "Я хочу иметь часть, которая бы достигла результата X".

2. Воссоздайте любое прошлое переживание того, как вы делали X или

что-то похожее на X.

Войдите внутрь каждого переживания и получите доступ ко всем аспектам действия X или элементов того действия. Пройдите-через каждое такое воспоминание во всех репрезентативных системах.

3. Создайте детализированный набор образов того, как вы себя вели, если вы действительно демонстрировали такие действия, которые позволили бы нам достигать результата X: а) сначала создайте сконструированный диссоциированный визуальный и аудиальный фильм; б) когда вы увидите всю последовательность, и она удовлетворит вас, войдите внутрь каждого из образов и пройдите всю эту последовательность снова, но уже изнутри, ощущая при этом, на что были бы похожи ваши чувства, если бы вы реализовывали это поведение; в) если вы не удовлетворены, вернитесь на шаг "За" и измените фильм, повторяйте это до тех пор, пока созданная фантазия не удовлетворит вас как снаружи, так и изнутри. 4. Экологическая проверка. "Есть ли какая-либо часть моей личности, которая бы возражала против того, чтобы у меня была часть, которая будет-отвечать за то, чтобы эту фантазию превратить в реальность?" Убедитесь в том, что вы проверили все свои репрезентативные системы в поисках всех возражающих частей. Для каждой возражающей части: а) попросите каждую часть интенсифицировать свой сигнал, если она отвечает "да", и уменьшить его интенсивность, если она отвечает "нет"; б) спросите: "Какова твоя функция?"

"Что ты для меня делаешь? "; в) если, зная функцию, вы по-прежнему не понимаете, в чем состоит возражение данной части, то спросите: "В чем именно состоит твое возражение, или о чем ты тревожишься? "; г) составьте полный список всех возражающих частей и их функции.

5. Удовлетворите все

возражающие части: а) переопределите часть, которую вы. будете строить таким образом, чтобы взять во внимание все функции и возражения возражающих

частей; б) вернитесь на шаг 3 и создайте новую или модифицированную фантазию,

которая удовлетворяла бы требованиям каждой возражающей части; в) убедитесь

в том, что каждая часть удовлетворена и новая репрезентация поведения новой

части не будет мешать каждой из возражающих частей осуществлять свою функцию.

6. Попросите ваше подсознание проанализировать вашу фантазию и извлечь из нее существенные ингредиенты. Ваше подсознание должно использовать эту информацию, чтобы построить часть и придать ей реальное существование.

"Извлеки из этой фантазии все, что тебе нужно для того, чтобы построить

часть, которая могла бы это делать легко и совершенно и в каждый момент,

когда то сделать необходимою 7. А теперь проверьте, действительно

ли новая часть уже создана: а)

обратитесь внутрь себя и-спросите; б) присоединение к будущему, повторно; в)

проверьте наличие этой части бихевиорально, убедитесь в том, что она реагирует адекватно.

## ГЛАВА 4

### Расширенное изложение схемы шестишагового рефрейминга

А сейчас, когда у вас уже есть некоторая практика использования других моделей рефрейминга, давайте вернемся к базовой схеме шестишагового рефрейминга (переформирования) для того, чтобы вы могли использовать эту модель более утонченно.

Когда вы делаете переформирование со своими клиентами, происходит очень много вещей, и мы хотим, чтобы у вас было много бихевиоральных выборов для ответа на широкий круг реакций клиента. Сейчас я хочу, чтобы вы сделали следующее: я буду ваш клиент, а вы будете делать со мной переформирование.

Я буду играть роль водителя грузовика, которого зовут Кэн. Женщина: Чего вы хотите?

Кэн: Я не уверен в том, что я чего-то хочу, но я могу сказать вам, чего я не хочу: я не хочу Y. Y -- это сущее несчастье, могу я вам сказать.

Мужчина: Что вам нужно для того, чтобы у вас не стало Y?

Кэн: Хотелбы я то знать!

Мужчина: У кого то есть? Кэн: Y? У меня. И я не хочу, чтобы то у меня было.

Женщина: У кого есть то, в чем вы нуждаетесь?

Кэн Но я действительно не знаю.

Мужчина: Бывает ли иногда Y полезно вам?

(Кэн отрицательно качает головой) Никогда в жизни?

Кэн: Никогда. Но я совершенно уверен в том, что это ужасно беспокоит

меня. Женщина: Что бы хотели иметь вместо Y?

Кэн: Ну я пытался делать массу вещей, других вещей, но каждый раз, когда я пытаюсь сделать что-то другое — опять происходит Y. Похоже на то, что тогда я даже не в состоянии контролировать свое поведение. Я знаю, что это глупо звучит.

Женщина: Если бы у вас был выбор, что бы вы хотели сделать вместо?

Кэн: Ну, вы знаете, что у меня появляется чувство, что я выразился так, чтобы все ясно вам объяснить. Я здесь потому, что у меня есть нечто, что я бы хотел перестать делать. Женщина: Хорошо. Выберите что-нибудь одно, что бы вы хотели делать вместо Y.

Придумайте это. Кэн: Хорошо. Я бы хотел скорее делать Z. Женщина: Вы думаете, Z было бы полезно для вас в этих ситуациях?

Кэн: О, да. Это было бы дьявольски хорошо, гораздо лучше, нежели Y.

Мужчина: Доводилось ли вам когда-либо делать Z?

Кэн: Нет.

Мужчина: Знаете ли вы кого-нибудь, кто бы умел делать то?

Кэн: Мне кажется Дон Хуан. Я не знаю в действительности делает ли он это, но я читал некоторые книги Карло-са Кастаньеды.

Мужчина: Что в поведении Дона Хуана заставляет вас думать, что он способен на Z.

Кэн: Я никогда его не видел, я просто говорю это. Я читал о нем в

книге, и мне показалось, что он может совершить то действие, которое он выбрал. Я уверен в том, что если б у меня была такая сила (в книге она называется личностная сила), я был бы способен делать все. Но я не говорю о моей жизни вообще. Я думаю, с этим у меня все хорошо. Не поймите меня неправильно. Я говорю просто только об одной области.

Дик: Итак, Дон Хуан делает это? А как бы вы могли узнать о том, что вы уже делаете это? (В процессе ответа на этот вопрос Кэн получает доступ к переживанию, которое дало бы ему знать, что у него есть "личностная сила"; у него меняется поза, дыхание и т.д.) Разрешите мне на некоторое время выйти из роли. Я надеюсь, что вы оценили, что Дик получил доступ к желаемому моему состоянию. В этот момент вы могли бы закрепить с помощью якоря мою реакцию для того, чтобы смочь ее использовать позже. То, что он сейчас делает -- получает доступ к желаемому состоянию, -- является действительно полезным. Вы можете попытаться закрепить с помощью якоря состояние, которое вы у меня вызвали, заставить меня использовать Дона Хуана как модель и теперь можете провести меня через процедуру построения новой части, Однаковы еще не получили достаточно информации для того, чтобы узнать, будет ли адекватной эта процедура.

Вместо того, чтобы продвигаться по этим направлениям, я хочу попросить вас придерживаться шестишаговой модели реформирования. Это означает, что

вы даже не должны знать, каким является желаемое состояние. Вы знаете, что

я не хочу иметь Y, и эта все, что вам нужно знать, чтобы начать работать.

Это первый шаг шестишагового рефрейминга. Вы идентифицировали поведенческий стереотип, который подлежит изменению. Я собираюсь предоставить вам возможность получить опыт преодоления тех трудностей, которые могут возникнуть в процессе применения шестишагового рефрейминга. Я сделаю это с позиций клиента, чтобы вы могли попробовать различные способы преодоления этих трудностей. Сейчас я снова вхожу в роль.

Женщина: Не могли бы вы обратиться внутрь себя и спросить, не хочет ли та часть, ответственная за поведение Y, поговорить с вами?

Кэн: "Часть, ответственная за Y?" Видите ли, я просто шофер грузовика.

И вы знаете...

Джордж: На что это похоже, когда вы делаете Y? (Кэн получает доступ к части Y бихевиоральным путем, чтобы ответить на тот вопрос).

Кэн: Ну, я не могу... Вы знаете, я чувствую, что я теряю над собой контроль...

Джордж: Где именно вы это ощущаете в своем теле? Кэн: Ух... Здесь (Кэн касается своего живота). Джордж: Вы чувствуете что-то в своем желудке?

Кэн; Да.

Джордж: А сейчас я могу закрепить это с помощью якоря и использовать как специфический путь доступа к. части, ответственной за Y.

Правильно. Джордж постом применил один из тех приемов, которые вы можете

использовать, чтобы получить доступ к части, ответственной за нежелательный

стереотип поведения. Это второй шаг шестишаговой модели рефрейминга --

установление коммуникации с частью, ответственной за Y. Когда он получил доступ к этой части, он может закрепить этот канал доступа с помощью якоря.

Если я психотерапевт, я могу одновременно закрепить это с помощью якоря

кинестетически, визуально и аудиально, с тем чтобы получить доступ к этой

части тогда, когда мне это будет нужно с некоторой пространственной

дистанции. Это дает мне возможность получить доступ к той части, вне

зависимости от того, способен ли сам клиент или нет достигнуть

соответствующего состояния намеренно. Вы можете также заставить меня самому

себе поставить якорь, сказав: "И когда вы это почувствуете, прикоснитесь к

той части вашего тела, где это ощущение находится". Я спонтанно прикоснулся

к моему желудку минутку назад.

Не объясняя мне ничего, вы можете заметить, как я прикоснулся к себе, а

затем снова заставить меня сделать движение, использовать его в качестве

якоря. Кроме того, моя поза, тип дыхания и выражение на лице сами по себе

являются якорями.

Все эти невербальные аналоги, которые вы только что видели, представляют собой визуальные знаки, по кото

-- рым вы можете точно узнать, что я имею доступ к части, ответственной за

Y. Джордж спросил меня, на что то было бы похоже, если б я сделал Y. Начиная

с этой точки, вы должны знать,



имею ли я доступ к той части или нет. Это был лишь один из хороших приемов. А сейчас давайте вернемся назад и сделаем это снова. Давайте вернемся к тому моменту, когда я сказал: "Ну, я просто водитель грузовика. Что вы имеете в виду когда говорите: обратитесь внутрь себя и спросите ту часть своей личности и т.д.?" Каким иным способом вы могли бы получить доступ к части Y? У вас должно быть несколько выборов на каждом шаге модели,

Джо: Смотрели ли вы футбол в воскресенье? Кэн: О, да, была прекрасная игра!

Джо: Я тоже смотрел, и мне было совершенно ясно: проигравшая команда хотела победить. У них была удивительная решимость, но им не хватало свободы маневрирования,

Кэн: О, да. Мне показалось, что победившая команда обладала гораздо большим разнообразием приемов. Джо: Конечно.

Кэн: Ну, да. Это была чудесная игра. Часто ли вы смотрите футбол? В школе я часто играл в команде...

Хорошо. Тот прием не привел к тому, что я получил доступ к части игрек.

Попробуйте что-нибудь еще.

Билл: Знаете, я давно интересуюсь вождением грузовика, и одна из интересующих меня вещей -- это переключение скоростей.

Кэн: О! Понимание этого отличает профессионала от любителя.

Билл: Не могли бы вы сейчас рассказать мне об этом? Вроде бы здесь надо делать "двойное переключение" или что-то такое?

Кэн: Да, видите ли, у нас есть свой язык. Я не знаю, поймете ли вы, но

"двойное зажимание" и все это... Билл:

Попытайтесь, пожалуйста, рассказать мне об том сейчас.

Кэн: Ну, нет, но я могу показать вам. Билл: Хорошо, хорошо, покажите.

Хорошо. Сейчас я покажу ему. Но когда окончу это делать, Билл, что вы будете

делать затем?... Я думаю, что Билл хочет получить доступ к части Y тем же.

самым способом, что и Джо, но и он не использовал то, что он получил.

Метафора, заключающая определенный актуализированный опыт, должна быть

использована для того, чтобы ответить на вопрос водителя: "Что вы имеете

ввиду, когда говорите о части моей личности?" Билл, как вы могли продолжить, используя то, что

вы получили? Билл: Ну, я спрашиваю потому, что иногда, когда я веду свою машину, у меня что-то

скрипит в коробке передач, и хотел бы знать...

Кэн: Ну, вы имеете дело максимум с четырьмя или пятью скоростями. Если

б вы были водителем грузовика, вы должны были бы знать, как и-меть дело с

тринадцатью передачами. Вам совершенно не надо этого знать. Я бы хотел

сказать вам такую вещь, что когда вы имеете дело с коробкой передач, вы

должны всегда помнить о согласованности ваших движений. Если вы будете их

согласовывать, все будет хорошо. Фактически это сэкономит вам горючее. Когда

вы готовы снизить скорость, вы должны убедиться, что вы скоординировали свои

движения так, что вы нажимаете на сцепление, затем на газ, затем отпускаете

сцепление, делаете "двойной нажим", вот и вы готовы ехать.

Роза: Однажды я долго ехала в кабине с водителем грузовика и вдруг

осознала, что в одно и то же время он прислушивается к шуму колес, к звукам, которые издает груз в кузове, к музыке, которая звучит в кабине, и вместо с тем он еще беседует со мной. Кэт: О, да, когда вы водите

грузовик, то через некоторое время начинаете делать это совершенно автоматически. Когда проходит некоторое время, вам уже совсем не надо думать об этом. А сейчас я снова отменяю кавычки. Роза подошла к той части метафоры, которая вам всем была нужна. Давайте не пройдем мимо этой возможности. Роза теперь может сказать мне: "А сейчас я хочу, чтобы вы заметили, что у вас есть все эти части, которые все это делают автоматических. Когда я говорю "части", это просто такой способ выражения.

Конечно, это ничего не означает.

У вас есть такие части, которые знают, как обращаться с коробкой передач, как прислушиваться к звукам, которые подаст груз, и к звукам мотора, и все

это для того, чтобы вы сами не уделяли внимания всем этим вещам. Дело

обстоит так, как будто некоторые части вашей личности ведут грузовик

автоматически, представляя всем остальным частям вашей личности свободу,

например, наслаждаться разговором с вашим пассажиром или партнером. Дело

обстоит так, как будто у вас есть части, каждая из которых отвечает за

что-то определенное, но сейчас мы рмеем дело с такой частью вашей личности,

которая заставляет вас делать Y против вашего желания. Мы хотим, чтобы вы снова восстановили контакт с той частью, поскольку она делает что-то, что вам не нравится.

Если вы сделаете это, то это будет означать, что вы приспособили вашу модель таким образом, что она вписалась в модель мира этого водителя грузовика. И вам не понадобилось для этого двадцать четыре дня обучать его нейролингвистическому программированию. Вы просто получили доступ к таким его переживаниям, которые соответствуют понятиям "частей личности". Я не говорю, что этот прием представляет собой нечто, что вы "должны" сделать на следующем шаге.

Это всего лишь один способ использования того, что сделала

Роза для преодоления той трудности, которую я вам организовал.

Оживление переживания успешного и автоматического действия весьма полезно еще и в другом аспекте. Выполучаете доступ к состоянию, в котором я использую свои ресурсы, и вы можете впоследствии использовать то состояние.

Кроме того, данный конкретный аудиальный ресурс переводит все из кинестатической репрезентативной системы, в которой описал проблемное состояние Y, в ауди-альную. Женщина:.. А как мы будем это закреплять с помощью якоря?

Тогда, когда я сказал: "Да, через некоторое время это становится автоматическим", вы говорите: "Хорошо", или громко хлопаете в ладоши, или же используете какой-то другой якорь.

Женщина. Что мы сейчас закрепляем с помощью якоря?

Вы закрепляете мое понимание того, что существуют в моем подсознании такие части, которые являются для меня весьма полезными, и что я немного об этом знаю.

Мужчина: Мне кажется, что было бы более элегантно поставить аудиальный якорь, поскольку мы говорим об аудиальных ресурсах.

Я ставлю якоря во всех системах. Когда мы ставим тактильные якоря, мы делаем это потому, что тактильные якоря весьма очевидны и им трудно сопротивляться. В действительности же мы учим вас использовать тактильные якоря потому, что, если вы используете прикосновение, вы скорее всего используете вместе с тем и все остальные репрезентативные системы. Когда я беру на якорь что-либо, я меняю свою позу, чтобы прикоснуться к клиенту.

Если его глаза открыты, то мое действие представляет собой и визуальный якорь. Вместе с тем я при этом и говорю с определенной интонацией, и это становится аудиальным якорем. Я рекомендую вам ставить во всех системах одновременно, если вы хотите быть уверенным в том, что ваше действие останется вне сознания клиента. Другое преимущество тактильного якоря состоит в том, что ему невозможно сопротивляться.

У человека существуют программы, направленные на выживание организма, которые блокируют любой сенсорный вход пользы тактильного. Если вы находитесь внутри себя и говорите себе что-либо, а я при этом использую

изменение тона своего голоса, вы можете этого даже не зарегистрировать и не прореагировать на это.

Если ваши зрачки расширены, а и при этом использую визуальный якорь, вы можете на это не реагировать. Но если я к вам прикоснусь, вы обязательно отреагируете.

Строго говоря, вам необходим якорь лишь в одной системе. Вообще говоря, постановка якоря в системе, к которой имеется доступ, будет более целесообразной. В нашем случае это аудиальная система. Однако, если у вас нет каких-либо специальных соображений, почему бы не использовать все системы?

А сейчас давайте вернемся к нашему переформированию -- нию, достижению понимания того, что такое части подсознания. Если кто-то не считает, что у него есть "части", то вы можете в ответ на это повести себя по-разному.

Однажды я работал с женщиной, которая была убеждена в том, что у нее вообще нет подсознания. Она пришла ко мне с прической, уложенной волосок к волоску, и думала, что все ее действия находятся под контролем сознания.

Идея "частей" для нее не имела никакого смысла. Сначала я добился с ней раппорта на подсознательном уровне, используя отражение, перекрестное отражение, скрытые команды, метафоры и другие приемы. Она была озадачена тем, что я делаю, но я продолжал, пока не начал от нее получать вполне хорошие подсознательные реакции. Затем я сказал: "А сейчас я собираюсь

продемонстрировать вам, что вы дура". Это привлекло ее внимание "У вас есть части, которые могут быть весьма могущественными союзниками, и, пока вы не оцените их по достоинству, у вас будет много трудностей. Я хочу

продемонстрировать вам их присутствие. Вы конгруэтно утверждаете, что вы не верите в то, что у вас есть подсознание. Вы думаете, что вы контролируете все свое поведение. Для меня очевидно, что вы не контролируете ваше проблемное поведение, но я предполагаю, что вы можете управлять собственным телом. То есть я предполагаю, что вы знаете, какова температура вашего тела, и в какой-то степени можете управлять этой температурой". Она ответила:

"Конечно". Она не могла ответить по-другому, потому что считала, что у нее нет подсознания.

Итак, я сказал: "Через некоторое время я протяну руку и коснусь вашей руки, проводя по ней от плеча к локтю; и, когда я это буду делать, рука станет такой холодной, что просто ледяной, Я требую, чтобы вы сопротивлялись мне изо всех сил, которые у вас есть".

Я подождал, пока не получил подсознательный сигнал: "Хорошо, я готова."

Затем я протянул руку и коснулся ее руки, и она задрожала. Тогда я сказал: "Но посмотрите, какая теплая ваша другая рука".

Другая рука действительно стала теплее.

Я продемонстрировал ей, что я действительно могу изменить температуру ее тела, и она не может этому сопротивляться. В сущности, чем более она

сопротивлялась, тем более драматическими были изменения. Я в этот момент ее

убедил в том, что у нее есть еще хоть одна подсознательная часть.

Мужчина: А почему надо было обязательно делать что-то с тем, что ее подсознание считало правдой? Это не было необходимостью.

Единственная польза от того, что время от времени вы бросаете сознанию жирный кусок, состоит в том, что тем самым вы избегаете возражений со стороны клиента. Это не дает ему сказать: "Это не работает. Вы сами не понимаете, что делаете." А теперь снова вернемся к

переформированию. Предположим, что вы получили доступ к части, которая управляет поведением Y. А сейчас продолжайте.

Билл: Знаете, вот когда вы проезжаете по развязке, перед вами масса показаний приборов, и эти показания говорят вам о множестве вещей. Например, один из измерительных приборов дает возможность мотору сказать вам: "Эй, мне нужна вода", когда уровень воды слишком низок и температура поднимается слишком высоко.

Кэн: Мне становится смешно, когда вы так говорите об этом!

Билл: Да, я понимаю, но просто представьте себе это. У вас есть прибор, который показывает давление масла и позволяет вам узнавать, когда мотор нуждается в масле.

Кэн: Да, да. Я знаю, что глупо так говорить об этом, но я хотел бы знать: вот если бы часть вашей личности, которая отвечает за Y, была бы



частью мотора, в каком типе измерительного прибора вы бы нуждались для того, чтобы узнать, что эта часть вашей личности хочет? Это был бы визуальный измерительный прибор? Или это-было бы чувство?

Кэн: Ну. видеть я ничего не могу, я предполагаю, что это было бы чувство.

Билл: Я совершенно уверен в том, что вы можете сказать, когда шины вашего грузовика нуждаются в воздухе, щая это по движению грузовика. Вы ведь знаете, каким образом вы узнаете, когда шины вашего грузовика полны воздуха, а когда нет, просто по способу движения грузовика, не так ли? Кэн: Да, да, я знаю, о чем вы говорите. (Я надеюсь, вы все поняли, что делает Билл, Он использует мою перцеп-туальную реальность, чтобы поставить все точки над 1, которые он хочет поставить. Если у вас есть такой тип гибкости, который позволит вам варьировать ваши слова и примеры так, чтобы они имели смысл в моей реальности, то вы умеете общаться артистически.

Билл: Не думаете ли вы, что после многолетней практики вождения

грузовика вы можете определить минимальные различия в давлении воздуха в шине? Кэн: Да, я думаю, я делаю это хорошо.

Билл: Можете ли вы так же хорошо различать интенсивность того чувства, которое вы получаете от части, управляющей поведением Y. (Билл показывает на желудок Кэна).

Кэн: О, да! Я знаю, что здесь происходит... Без всякого сомнения я об этом знаю.

Бил: А сейчас я хочу, чтобы вы мне сказали, что вы ощущаете, когда это чувство Y меняется?

Кэн: Ну, когда я делаю Y... не хотите ли вы, чтобы я сказал вам прямо об этом, или же вы хотите, чтобы я продолжал использовать эти обозначения: Y и? Билл: Вы можете прямо сказать мне об этом. Кэн: Да, хорошо. Когда я возвращаюсь домой из поездки, я действительно чувствую себя усталым (его плечи поникают), я провожу в дороге от 14 до 16 часов. И первое, что происходит, когда я вхожу в дверь дома, моя жена подходит ко мне и начинает: "Привет, дорогой, расскажи же мне о своей поездке" (он напрягается). Но все, что я хочу сделать прямо в этот момент -- это упасть в кровать и отдохнуть.

И чем больше я стараюсь это сделать, тем больше она хочет говорить... вы знаете... потому что ей интересно, если вы понимаете, что я имею в виду... И вы знаете, что происходит? Она возвращается в школу. Я считаю образование, конечно, очень важной вещью... Билл: Задержитесь, пожалуйста, на секунду: я действительно очень хочу узнать, что она делает, но... Кэн: Да, я скажу вам. Я не... Билл: Но перед этим я хочу задать вам один вопрос. Кэн: Да? Что это за вопрос?

Билл: Когда она подходит к вам и говорит: "Привет, дорогой... что она старается сделать? Что она от вас хочет? Не считаете ли вы, что она хочет вашего внимания, хочет проявления вашей любви? Кэн: Да, да, она хочет моего внимания, моей любви. Да, меня ведь не

было 16 часов (он снова принимает позу гордости и самоудовлетворения).

Билл: Как вы считаете, есть ли у вас способность проявлять любовь до того момента, как она об этом попросит? Достаточно ли вы мужественны, чтобы принять такой вызов?

Кэн: О, конечно! (он выпрямляется и принимает еще более "уверенную" позу)

Хорошо. Это переформирование содержания. Билл не очень беспокоился о том, чтобы следовать стандартной модели шестишагового переформирования. Он просто использовал мои убеждения и мое представление о себе как рычаг для вызывания изменений. Элегантность всей той последовательности событий, которая сейчас произошла, заключается в том, что у Билла имелась достаточная гибкость, чтобы найти в моей реальности такие вещи, которые он мог бы использовать в качестве рычага для того, чтобы я проявил какие-то новые поведенческие реакции. Я дал ему некоторые намеки, и вербальные, и невербальные: "Ну, ведь меня не было 16 часов" -- на то, что я горжусь тем, что я -- "настоящий мужчина". Итак, затем он говорит: "Достаточно ли вы мужественны, чтобы взять на себя контроль над ситуацией? И это будет работать. Билл поступил также весьма утонченно, -- оказавшись в состоянии удержать меня от того, чтобы я рассказывал о своей жене и о том, как она возвращается в школу, что совершенно не имело отношения к тому, что Билл собирался сделать."

Мужчина: Я понял так, что этот гипотетический водитель грузовика просил о том, чтобы изменили поведение его жены, не так ли?

Как у терапевта, перцептуальная рамка, которую вы можете использовать, может быть такова: "Конечно, вы хотите, чтобы она была другой. Но способ, с помощью которого вы можете это получить, --это самому стать другим. Если изменитесь вы, то изменится и она". Конечно. вы можете не говорить клиенту прямо это, вы можете использовать, рычаг, как ") то тг. чько что сделал --

Билл, чтобы помочь этому чслонеку проянить новые понедеенческие реакции...

Конечно, это бы имело влияние и на ее поведение.

Хорошо. Если есть у вас какие-либо комментарии относительно нашей ролевой игры... Заметьте, что это небыло стандартным шестишаговым переформированием. Тем не менее большинство из шагов было в наличии, они были просто экстернали: ирова и ы. После того, как Билл сделал переформирование содержания, я стал частью, которая представляла собой новое поведение. Я больше не выглядел так, как я выглядел раньше, говоря об Y. Когда я стал этой частью, я в действительности сделал себе доступной ситуацию во всех системах. Я увидел мою жену, услышал звук ее голоса и кинестетически ощущал себя так же, как дома. Это имеет отношение к присоединению к будущему. И Билл совершенно не нуждался в том, чтобы спрашивать: "Возьмет ли эта часть на себя ответственность за новое

поведение, возникающее в том же самом контексте?" Экологической проверки еще не было, но я предполагаю, что Билл сделал бы это на следующем шаге.

Альтернативный путь заключается в том, что он мог использовать вторую встречу со мной как экологическую проверку. Вы не должны делать все шаги на одном и том же сеансе, хотя гораздо лучше, если вы все-таки это сделаете.

Женщина: А как насчет проверки? Это хороший вопрос. Как бы вы могли

проверить? Женщина: Сейчас вы пойдете домой или поедете в очередную поездку?

Кэн: Нет, я сейчас пойду прямо домой (Кэн невербально демонстрирует новое поведение). Женщина: Что вы собираетесь делать дома?

Кэн: Никаких дел! В сущности мы ведь с вами уже закончили? Я уже готов идти.

Фред: Но перед этим давайте-сделаем одну очень небольшую вещь.

Кэн: Что именно?

Фред: Сейчас ваша жена дома, и у вас есть дети, не так ли?

Кэн: Да, но они сейчас в школе.

Фред: Сейчас сделаем проверку из экологических соображений.

Упражнения

А сейчас я хочу, чтобы каждый из вас записал 3 ситуации, с которыми вы часто сталкиваетесь, когда делаете шестишаговое переформирование. Это надо для того, чтобы в конце концов у вас появилось бы больше выборов в этих ключевых ситуациях. Может быть, что вы не в состоянии получить доступ к

сигнальной системе. Может быть также, что вы не знаете, что делать, когда клиент запутался в середине процесса переформирования и говорит: "Я не знаю, что я делаю".

Может быть также, что человек считает, что не может получить доступ к своей творческой части. Или же возможно, что часть, ответственная за нежелательный стереотип поведения, не хочет брать на себя ответственность за реализацию новых выборов, потому что она не уверена в том, что новые стереотипы сработают. Сейчас я дам вам план шестишагового переформирования, чтобы помочь вам идентифицировать те точки, в которых вынуждаетесь в большем количестве выборов.

План шестишагового переформирования

1. Идентифицируйте стереотип X, который вы хотите изменить. "Я хочу приступить делать X, но не могу". Или "Я хочу делать Y, но меня что-то останавливает".

2. Установите коммуникацию, с частью, ответственной за стереотип X. а)

"Будет ли та часть моей личности, которая отвечает за стереотип X, коммуницировать со мной в сознании?" Обратите внимание на любые чувства или

звуки, которые возникают внутри вас после того, как вы зададите себе этот

вопрос внутри себя. б) Установите значение сигнала: "да" и "нет". Пусть

яркость, громкость или интенсивность сигнала возрастает, если имеет место

ответ "да", и уменьшается, если вы получаете ответ "нет".

3. Отделите поведение стереотипа X от позитивного намерения той части, которая отвечает за X. Положительное поведение является всего лишь способом достижения какой-либо позитивной цели. а) Спросите часть, которая отвечает за стереотип X: "Не хочешь ли ты дать мне возможность осознать, что ты стараешься делать для меня с помощью стереотипа X?" б) Если вы получите ответ "да", попросите эту часть пойти дальше и сказать открыто об этом намерении. Если вы получите ответ "нет", оставьте это намерение бессознательным, предполагая, что это существует. в) Приемлемо ли это намерение для сознания?: Хотели бы вы иметь часть, которая бы выполняла эту функцию? г) Спросите часть, которая отвечает за стереотип X: "Если бы вам были известны способы достижения той же самой цели, которые были бы настолько надежны или даже более надежны, чем X, были бы вы заинтересованы в том, чтобы реализовать их?" 4. Получите доступ к творческой части, и попросите ее о том, чтобы она генерировала новые поведенческие реакции для достижения данной позитивной функции. а) Получите доступ к преживаниям креативности и закрепите их с помощью якоря или же спросите: "Осознаете ли вы, что у вас есть творческая часть?" б) Попросите часть, ответственную за стереотип X, сообщить свою позитивную функцию творческой части и разрешите творческой части генерировать новые выборы для достижения той самой позитивной цели.

Заставьте часть, ответственную за х, выдать 3 варианта, которые являются по меньшей мере, настолько же хорошими или лучшими, чем х. Пусть часть Х дает сигнал "да" каждый раз, если она примет какой-либо вариант как альтернативный Х.

5. Спросите часть Х: "Не хочешь ли ты взять на себя ответственность за то, чтобы использовать 3 новых варианта поведения в соответствующем контексте?" Это обеспечит присоединение к будущему. Кроме того, вы можете просить часть Х на подсознательном уровне идентифицировать сенсорные сигналы, которые будут запускать функционирование новых вариантов поведения и полностью переживать то состояние, в котором клиент бы находился, когда бы эти сенсорные сигналы автоматически запускали бы новые реакции, которые протекали бы легко и автоматически. 6. Экологическая проверка. "Есть ли внутри меня какая-либо часть, которая бы возражала против хотя бы одного из этих трех новых вариантов поведения?" Если получен ответ "да", возвратитесь на шаг 2.

С какими бы "препятствиями" вы ни сталкивались, производя переформирование, я хочу, чтобы вы выбрали три из них для того, чтобы у вас в конце концов появилось большое количество вариантов реакций на эти препятствия. Итак, я хочу, чтобы вы сделали это упражнение в группах из 3 человек. В каждой группе будет 3 человека: А, Б и С. А посмотрит на свой список препятствий и будет играть роль клиента, изображая эти препятствия. Б



будет играть роль нейролингвистического программиста и пробовать разные способы реакций на представленную клиентом ситуацию. С будет консультантом и должен будет удерживать Б от того, чтобы впасть в содержание, и ориентировать его в процессе.

Например, если вы -- А, вы скажете, например, вот что: "Вы установили со мной раппорт и установили сигнальную систему для части, которая отвечает за Х. Вы находитесь на третьем шаге: вы просто можете спросить часть, будет ли она в состоянии сказать мне о своем позитивном намерении, так чтобы я это осознал.

Реакция, которую я получил, состоит в том, что я вообще перестал испытывать установленный сигнал, но при этом появилось два других сигнала."

Таким образом, А организует ситуацию, начиная именно с той точки, в которой он нуждается в большем количестве выборов. В этом случае Б использует один из методов реагирования на данную ситуацию так, чтобы продвинуть А на следующий шаг переформирования. С будет наблюдателем или мета-программистом, и в его задачу входит оценка того, является ли эффективным прием, который применил Б. Затем я хочу, чтобы С спросил бы о том, каковы могли бы быть два других приема, с помощью которых он мог бы эффективно действовать в этой ситуации, а затем реализовать эти приемы в той же ситуации. Разрешите мне привести пример того, как бы я хотел, чтобы вы действовали, выполняя это упражнение.

Допустим Бэт будет клиентом, Скотт --

программистом, а Ильф будет мета-комментатором, консультантом. Вы должны, Ильф, в частности наблюдать и слушать все то, что происходит между Скоттом и

Бэт. В любой момент я могу подойти к вам и попросить: "Скажите мне

что-нибудь о связи тональностей голосов программиста и клиента" или

"На каком шаге реформирования они находятся?". Таким образом ваша работа состоит в том, чтобы знать все, . что происходит, что обычно невозможно, так что старайтесь делать все, на что вы способны.

Второе, за что отвечает Ильф как мета-комментатор, представляет собой нечто более конкретное. Каждый раз, когда программист колеблется или ему кажется, что он запутался, вы прерываете его и говорите: "Остановитесь, на каком шаге реформирования вы находитесь?" -- "На втором". "Какого конкретного результата вы сейчас пытаетесь достигнуть? Каков следующий маленький кусочек результата, который вы именно сейчас пытаетесь получить?"

Скотт должен быть способен на то, чтобы ответить конкретно, например:

"Я хочу установить произвольную бессознательную сигнальную систему связи с частью, ответственной за нежелательный стереотип поведения." Тогда Ильф

может сказать: "Как конкретно вы собираетесь делать это?" Скотт может

ответить: "Я собираюсь бихевио-рально получить доступ к этой части таким образом, что сам буду проявлять поведение X, и таким образом, индуцирую это поведение в клиенте. Или же я попрошу его проявить поведение X. Или же я

могу попросить его обратиться внутрь себя, и попросить ту часть, которая отвечает за стереотип X, вступить в коммуникацию и убедиться в том, что сигнальная система работает произвольно.

Каждый раз, когда мета-комментатор прерывает, я хочу, чтобы он добивался не одного, а трех вариантов поведения. Сначала вы определите, к какому конкретному результату стремится программист, а затем вы добиваетесь от него трех вариантов поведения, с помощью которых он мог бы достичь этого конкретного результата. Совершенно не обязательно, чтобы три эти способа все работали, но построение по меньшей мере трех вариантов поведения в каждой точке выбора делает наши действия гораздо более эффективными. Если у вас есть только один выбор, вы робот. Если у вас есть только два выбора, вы начинаете приобретать гибкость поведения.

Именно это я просил сделать вас раньше, когда играл роль клиента. Вы получаете доступ к части, ответственной за нежелательный стереотип поведения с помощью какого-либо одного способа, а я говорю дальше: "А сейчас вернемся обратно к точке выбора и сделаем это с помощью другой способа.

И третье, что должен делать мета-комментатор, -- это прерывать программиста всякий раз, если он не понимает того, что происходит. Если Скотт -- программист и под влиянием стресса он возвращается к старым программам, неэффективным, например: "И как вы себя чувствуете в связи с этим?" -- тогда вы должны прервать его, как мета-комментатор, и задать те

же самые три вопроса:

1. На каком шаге переформирования вы находитесь?

2. Какого конкретного специфического результата вы добиваетесь?

3. Как именно вы собираетесь достичь этого результата?

Если на деле данный прием не ведет к достижению результата, то

мета-комментатор спрашивает: "Каким образом вы можете достичь этого

результата?" Когда программист отвечает, мета-комментатор спрашивает: "Каким

еще способом вы можете достичь того же самого?" Когда у программиста есть 3

варианта, заставьте его выбрать один из них и реализовать его.

Если программист проявляет неконгруэнтность, вы тоже должны его

прервать. В этот, раз как мета-комментатор, вы даете ему конкретную обратную

связь о том, что бы он мог сделать, чтобы быть более конгруэнтным. "Измените

интонацию голоса и темп речи таким-то образом" или "Измените свою позу и

жестикуляцию вот так-то". Все вы здесь должны стать более изощренными

коммуникаторами, чем вы являетесь в настоящий момент: Если в вашем

поведении есть некоторая неконгруэнтность, я убежден, что вы хотите об этом

знать, поскольку быть неконгруэнтным -- это разрушать себя. Если вы

программист, ваши 7+-2 элемента сознательного внимания направлены на

коммуникацию с клиентом и на получение от него реакций.

Внимание же мета-комментатора более свободно от этого, и он может

заметить, что происходит, и вы, как программист, можете использовать ту информацию, которую он вам даст. Итак. самое лучшее, что вы можете сделать как мета-комментатор для программиста, -- это прерывать его всякий раз, если вы не понимаете, что происходит, когда он колеблется и проявляет неконгруэнтность своим поведением.

Роза: Таким образом, когда мой мета-комментатор меня прерывает, я вместо того, чтобы принять его как москита и отмахиваться от него, должна воспринять его как генератор нового поведения, который создан специально для меня?

Он будет генератором вашего нового поведения только в том смысле, что он будет стимулировать вас, задавая вам вопросы. Вы же должны действовать, принимая собственные решения. Он не будет выдавать вам решения в готовом виде.

Женщина: Раньше, когда мы делали упражнения, мета-комментатор врывался еще перед тем, как программист мог начать делать этот шаг. Должна ли я в этом случае попросить мета-комментатора действовать помедленнее?

Договоритесь с вашим мета-комментатором о том, какие способы вмешательства приемлемы для вас. Помните, что в этой искусственной ситуации, созданной только для того, чтобы вы научились выбору в ключевых точках, прерывать очень трудно. Тем не менее вы -- человеческое существо, у вас есть свои определенные нужды. Если мета-комментатор вмешивается так часто,

что это вас дезориентирует, скажите: "Эй, мне нужна по крайней мере минута до того, как вы снова вмешаетесь, если только вам не понадобится сказать что-то чрезвычайно нужное". Итак, договоритесь об этом с вашим мета-комментатором. Вы можете также переформировать себя так, чтобы воспринимать каждое вмешательство как возможность научиться чему-то новому.

Если вы играете роль клиента, я советую вам выбрать роль самого трудного вашего клиента. Не ставьте себе каких-либо личных целей. Все равно вы изменитесь метафорически. Вы не должны об этом беспокоиться.

Я снова буду клиентом в этом упражнении, чтобы вы поняли все совершенно ясно. Дорис будет программистом. Я собираюсь сейчас подумать о следующем:

"О, да. У меня есть один клиент, с которым возникают огромные трудности при применении переформирования. Каждый раз, когда я начинаю с ним

переформирование. то вначале все идет прекрасно, но. когда я перехожу к 3 или 4 шагу, сигналы сдвигаются с места, быстро меняются, и я не знаю. что

происходит. Я не знаю, что с этим делать?"  
Итак, я говорю Дорис: "Вы

установили со мной хороший раппорт. Вы помогли мне идентифицировать поведение, подлежащее переформированию, и вы установили коммуникацию с

частью, ответственной за нежелательный стереотип поведения. Сигнал, который я получил, -- это потепление всей руки в качестве "да" и охлаждение в

качестве "нет". Сейчас мы находимся на 3 шаге, и вы собираетесь попросить

меня спросить часть X, не может ли она мне  
дать знать в сознании, что  
позитивного она для меня делает. Вот тут-то и  
начинаются трудности, так что  
давайте начнем с этого места. Я не хочу, чтобы  
вы выполняли всю схему  
переформирования и тренировали те куски, в  
которых нет нужды  
тренироваться, вы не должны сейчас делать  
завершенные куски терапии, вы выполняете  
лишь некоторые маленькие звенья, относительно  
которых клиент хочет иметь  
большее число выборов.

Клиент будет использовать вас как ресурс,  
заставляя реагировать на свои  
трудности.

Хорошо. Дорис, вы -- программист.  
Знаете ли вы, где мы сейчас  
находимся?

Дорис: Значит, температура вашей руки  
возрастает и это означает "да"?

Да, мадам, возрастает. " Дорис: тогда давайте  
попробуем все это снова и  
спросим, уверена ли она, что это "да"?  
Давайте снова проверим и увидим, возрастает ли  
она?

Снова проверить? Вы хотите, чтобы я это  
сказал себе или что?

Дорис: Да, обратитесь внутрь себя и спросите  
часть, означает ли это

"да". Спросить часть, которая заставляет  
делать  
меня X? Дорис: Да.

Хорошо. Итак, что я должен спросить? Дорис:  
Скажите ей, что, если это  
означает "да", сказать "да" сильнее, чтобы вы  
действительно знали это  
наверняка.

Итак, вы говорите просто обратитесь  
внутри себя и сказать ей что...?

Вы видите, что, изображая запутанность, я заставляю Дорис придавать

больше четкости своему вербальному поведению. Если вы небрежны в своих

вербализациях, то это лучший способ испортить технику и зайти в тупик. Дорис

сказала: "Давайте попробуем это снова". Но не сказала мне точно, что я

должен попробовать. Она мне сказала:

"Проверить и увидеть, если это возрастает в то время, как я должен почувствовать сигнал -- потепление руки".

Она сказала: "Спроси эту часть, означает ли это "да", не говоря

конкретно, что такое "это". Если вы используете такие небрежные вербализации, то

ваши клиенты запутаются или уйдут внутрь себя и получают что-нибудь

весьма отличное от того, что вам надо.

Мои вопросы требуют от нее тщательного формулирования своих инструкций.

Самое лучшее, что вы можете сделать для своих коллег, -- это потребовать от

них действительно высокого качества. Если программист небрежно формулирует

свои вмешательства, то вы должны запутываться. Заставьте своего программиста тщательно формулировать инструкции.

Если Дорис-колеблется, ее мета-комментатор должен спросит: "На каком

шаге вы сейчас находитесь? И какого именно результата хотите достичь?" Я

хочу проверить, насколько сильна и отчетлива произвольная сигнальная система.

А именно: стараюсь проверить, действительно ли возрастание температуры

руки означает "да". Тогда мета-комментатор говорит: "Как именно ты

собираешься достичь этого, Дорис?"



Она говорит мне: "Хорошо. Обратись внутрь себя. Поблагодари часть X за ответ. Скажи ей снова нагреть руку, если действительно потепление вашей руки означает ": "да". Итак, я закрываю глаза и делаю это. Затем я возвращаюсь и говорю: "Да, она снова сделала то же самое! Это на самом деле странно!"

Хорошо, Дорис, что вы будете делать на следующем шаге?

Дорис: Сейчас у вас есть очень-сильное "да". Неправда ли, очень приятно, когда кто-то вам говорит "да"? Наверное, когда вы были маленьким мальчиком...

Вот здесь мета-комментатор вмешивается и снова говорит: "Подождите минутку!

Гипнотическая регрессия возраста очень хороший инструмент, но сейчас его применять нецелесообразно". Дорис: Я думаю, что мне надо проверить, чтобы увидеть, каков следующий шаг.

Прекрасно. Это тренировка, так что вы можете сказать: "Задержитесь на минутку!" Или же обратиться к ме -- -- комментатору и спросить: "Как: --будет -- следующиГ ша"?" Тогда mсі -- "комментатор отве -- г. : -- .

Развести намерение и поведение. Хорошо. Сейчас и нахожусь на третьем шаге.

Теперь пусть программиста играет кто-то другой.

Джо: Знает ли эта часть вашей личности, с каким намерением она делает X? Я не знаю.

Джо: Спросите ее и посмотрите, что произойдет с вашей рукой.

Увидеть, что произойдет с моей рукой? Хорошо, я посмотрю на нее. Что же

именно -- вы хотите, чтобы я у нес спросил?  
Джо: Нет, почувствуйте это.

(Он протягивает руку и касается ею руки, которая дол-жна была потеплеть.)

И снова, если вы настаиваете на ясности, ваши коллеги будут вынуждены лучшим образом использовать эту ситуацию. Итак, программист говорит: "Спросите часть, кото- \_ рая отвечает за X, знает ли она, каково ее позитивное намерение.

Если ответ получается положительным, она нагреет вашу руку. Если ответ будет отрицательным, ощу - щение теплоты уменьшается.

Итак, обратите внимание на ощущение в вашей руке". А сейчас я снова вхожу в роль.

Ух, мне кажется, она снова нагрелась, но произошло еще что-то странное: когда я задал вопрос, мое плечо как бы само собой дернулось так, как будто меня кто-то толкнул. Я не знаю, что это такое. И еще я вдруг почувствовал, что в ушах у меня звенит... Я не знаю, что все это значит!

Джо: Но почувствовали ли вы изменение температуры в вашей руке? Да, температура изменилась. Джо: Каким было ваше изменение? Рука стала теплее.

Но я не понимаю, почему произошли и другие роли.

Джо: Я хотел бы, чтобы вы спросили часть, которая толкнула вас в другое плечо, не могла бы она увел. ичи. ть это чувство, если это означает следующее: "ДА, я заинтересована в этом процессе". (Его левое плечо снова дергается). Спасибо.

Хорошо. Вспомните, я человек, который нуждается в большем количестве выборов, чтобы справиться с ситуацией, когда возникает множество сигналов.

Он мне дал пока только один выбор, а именно: сказал мне, прямо, что спросить у той части, которая даала мне сигналы. Как еще можно было поступить с этими другими сигналами.

Элл: Вероятнее всего, другая часть вашей личности хочет сейчас вам что-то сказать.

Так что, именно это сейчас происходит? Элл: Возможно. Не хотели бы вы определить это? Давайте спросим его. Мне кажется, что вы сейчас сказали о двух разных вещах. Готова ли часть, которая толкает ваше плечо, сделать это движение вашего плеча

сигналом? Если онс. готова, пусть она толкнет ваше плечо снова, (его плечо снова-держается). Да, спасибо. Это действительно странно. Элл: Да, и еще у вас есть часть, которая... Что?

Элл: Возможно, у вас есть еще одна часть, которая отвечает за шум в ушах, который вы слышите. Что? Элл: Если шум в ушах станет тише, вы можете... Хорошо. Сейчас он имеет дело с другим внутренним событием.

Знает ли кто-нибудь как можно использовать эти ощущения, если превратить их в сигналы.

Джим: Обратитесь внутрь себя и спросите эти две части, не могли бы ни некоторое время подождать, знал, что я вернусь к ним позже, и знал также, что не консультируюсь с ними, я не произведу никаких изменений.

Прекрасно. Один из вариантов заключается в том, чтобы попросить эти

части дождаться шага экологической проверки.

Рик: А как насчет того, чтобы забыть о нагревании руки, а просто использовать новые сигналы как ответы: "да" и "нет".

Если вы это сделаете, то вы рискуете. В этот момент, вы не знаете,

является ли часть ответственная за новый сигнал, той же самой частью,

которая вызывает нагревание руки. В вашем предположении содержится

предположение, что все эти сигналы одной и той же части. Та часть, которая

шумит, и та часть, которая толкает плечо, могут быть совсем другими частями,

причем возражающими против того, что вы делаете. Вы не знаете, какие части

дают новые сигналы. И не знаете функции этих частей. В чем бы мог

заключаться иной вариант? Сью: Вы можете объединить две части,

которые возражают и попросить их чтобы они выбрали себе общего представителя на какое-то время.

Хорошо. А я вот сижу здесь и выгляжу так, как будто я запутался, потому

что я ничего не знаю. Ни про чьи возражения.

Все, что я знаю, это, что мое плечо дергается, а

в ушах у меня шумит. Разве вы сказали мне о том, что это

возражения.

Сью: Я догадываюсь, что мы этого не знаем. Абсолютно правильно. Вы этого не знаете.

Рик: Быть может, мы можем

установить сигнал типа "да-нет", используя для этого плечо, а затем спросить

у плеча (разрешения для руки продолжать давать ее сигналы "да-нет"? Это очень близко к тому, что предложила Джим. А сейчас разрешите мне

играть роль мета-комментатора и спросить вас, на каком шаге мы находимся, какого результата пытаемся достичь. Рик: Я пытаюсь определить, исходят ли все сигналы от одной и той же части. И если нет, -- то каковы их функции. Хорошо. Однако заметьте, что если вы используете прием, который предложила Джим, вам не надо будет определять это до тех пор, пока вы не перейдете к экологической проверке. А тогда может оказаться, что вам вообще не надо. этого делать. Если вы сделаете что-либо, что позволит вам "задержать" плечо и шум до экологической проверки, вы можете обнаружить тогда, что у них все еще есть какие-либо возражения. Если эти сигналы появятся как возражения, вы будете знать, что они исходят из разных частей.

Если нет, то вы будете знать, что эти сигналы исходят из одной и той же части. Или же, возможно, что новые варианты поведения удовлетворяют не только ту часть, которая нагревает мою руку, но и другие части.

Неопределенность состоит в следующем: исходят ли эти сигналы от той же самой части, или же от других частей, которые надо принять к рассмотрению.

Вы можете ответить на этот вопрос, сказав: "Если движение плеча является другим сигналом, от той же самой части, которая заставляет вашу руку нагреваться, не может ли ваше плечо дернуться еще раз?" Если вы получаете это движение еще раз, то вы говорите: "Хорошо. А сейчас если шум в ушах тоже является сигналом от той же самой части, которая нагревает вашу руку, пусть

шум станет сильнее". Если вы получаете усиление шума, то говорите:

"Прекрасно. Я хочу, чтобы вы поблагодарили эту часть, которая является

настолько могущественной, что может использовать множественные сигналы. Для

того, чтобы вы продолжали оставаться спокойным, и чтобы яснее понимать, что

здесь происходит, я прошу вас, чтобы вы в свою очередь попросили эту часть задержать

эти сигналы в пользу одного старого сигнала, а именно нагревания вашей

правой руки.

Используя этот прием, я превращаю движения плеча и шум в ушах в сигналы типа

"данет", а затем определяю, исходят ли они от той самой части или нет.

Если я получаю ответ "нет", я могу использовать прием, который предложила

Джен.

Предложение Джен очень удачно в смысле эффективности. Джен предложила,

чтобы вы сначала заставили клиента поблагодарить движение плеча и шум в ушах

для того, чтобы придать ответам ценность. Это всегда хороший способ

присоединения. Затем вы заверяете эти части в том, что без их согласия не

будет введено никаких биохево-ральных изменений и что в конце процедуры с

ними обязательно проконсультируются. Если в этот момент у этих новых частей

возникают какие-то несогласия или дополнительные нужды, они должны быть

заверены в том что когда дойдет до них очередь, ими займутся с тем же самым

вниманием и уважением, с которым теперь относятся к той части, которая

нагревает руку.

Женщина: Если все сигналы исходят из одной части, могу ли я вместо нагревания руки использовать движение плеча, так как это просто удобнее, я вижу это яснее?

Конечно же. Если оба сигнала равноправны, но один для вашего восприятия более доступен, попросите об изменении сигнала. Вообще-то вы можете использовать процесс переформирования как возможность мета-настройки себя на восприятие всех тех тончайших изменений, которые сопровождают сигнал "да-нет". Если я не вижу ничего такого, что сопровождало бы рассказ моего клиента о сигнале. который он получил, то это экологически ненадежная ситуация. Мне необходим ясно наблюдаемый сигнал, чтобы я мог проверить, правду ли говорит мне Клиент. Клиент может мне солгать, если он, например, недостаточно заинтересован в изменениях. В этом случае я могу, например, сказать: "Приношу извинения вашему подсознанию. При остроте моего зрения в данный момент я не смог сейчас заметить ответ. Мне нужен прямой доступ к этому сигналу, чтобы быть абсолютно уверенным в том, что я общаюсь именно с той частью вашего подсознания, которая мне нужна. Я прошу вас снова вернуться внутрь себя. Я благодарю ту часть, которая дала вам вот этот сигнал, и в сущности это было все, что в действительности требовалось. Но я прошу и прошу только для себя, для того, чтобы ваше подсознание могло меня эффективно инструктировать, пусть оно покажет мне что-то, достаточно отчетливое, чтобы я мог заметить

это. И я уверяю вас, что для меня это будет очень ценно.

Я объединяю себя с частью, с которой я работаю, и потом прошу

подсознание выдать мне более отчетливый сигнал.

Мужчина: А можно было спросить часть, отвечающую за движение плеча: "Не

можете ли вы объединиться с другой частью и вместе с ней произвести изменения?"

Проблема состоит в том, что вы предполагаете, что "движение плеча как сигнала исходит из другой части, и при этом у вас нет базы для этого предположения. Если вы спросите это, то можете все запутать. Если все сигналы исходят из одной части, как можно вообще ответить на этот вопрос? Вы должны всего лишь установить сигнал типа "да-нет" так, чтобы исключить возможность попадания части, с которой мы работаем, в запутанную ситуацию.

Конечно, существуют случаи, когда надо исключить определенные возможности, используя для этого предположения, но только не в этот раз.

Продолжайте упражнения в течение часа, меняясь позициями. Используйте столько ситуаций, сколько успеете. Играя упорных, сопротивляющихся клиентов, обеспечьте себя живым опытом для того, чтобы справиться в ситуациях такого рода.

Такая форма упражнений позволяет добиться утонченности в использовании любой техники. Заставьте кого-либо играть роль наиболее трудного клиента, о каком вы только можете подумать, а затем испытайте разные способы достижения



тех реакций, которые вам нужны. Если в какой-то момент вы не сможете создать

3 выбора и мета-комментатор не сможет вам помочь, обязательно зовите кого-либо из нас.

Дискуссия

Вы тренировались в применении шестишагового переформирования с вариациями и обратной связью от наблюдателя.

Но я хотел бы быть уверенным в том, что вы тренировались в применении рефрейминга, понимая при этом нашу отдаленную цель. Наш конечный результат должен заключаться в том, чтобы эта схема и ей подобные в конечном итоге совершенно исчезли из вашего поведения.

Любая схема -- это костыли, и ни в коем случае. она не заменит вам: 1.

полной гибкости поведения; 2. сенсорного опыта и 3. знания того результата,

к которому вы стреми -- тесь. Если у вас как у профессионального

коммуникатора есть все 3 эти способности, то вам больше ничего и не надо.

Те исследования, которые мы провели на таких комму-никаторах, как

Милтон Эриксон, Вирджиния Сейтер, а также на многих людях бизнеса, дали нам

возможность создать специфические образующие схемы. Эти схемы являются

костылями, или трюками, или способами, которые могут дать вам возможность

заметить, что происходит на сенсорном уровне, и варьировать свое поведение,

чтобы достичь определенного результата. В настоящее время я никогда не делаю

переформирование по полной схеме, за исключением того, когда преследую обучающие цели на семинарах. Рефрейминг

составляет любое другое действие, которое я  
произвожу, я никогда не работаю  
без рефрейминга. Каждая работа, которую я  
делаю, заключает в себе  
переформирование как одну из составных частей.  
И только на семинарах я делаю рефрейминг  
пошаговым способом. А пройдя через семинар, вы  
будете знать,  
что вы профессионал, и в конце семинара вы  
откроете для себя, что  
неопределенности больше нет: вы знаете, что  
совершите изменения, к которым вы  
стремитесь.; Однако вы не будете знать, как  
производите эти изменения до тех  
пор, пока вы не остановитесь и не спросите себя,  
что из всего, что вы  
делаете, вы делаете систематически. И это будет  
естественным результатом того, что  
вы. уделяете определенное время и тратите свои  
усилия на то, чтобы  
использовать эти схемы пошагово и систематически,  
пока они не станут  
использоваться так гладко, что превратятся в  
автоматизмы, подобные пожатию  
рук или вождению машины. Они превращаются в  
рефлекторные реакции на  
определенные контекстуальные стимулы, и таким  
образом, ваше поведение всегда будет  
адекватно и будет эффективно приводить к тем  
результатам, которые вам  
нужны. ЭЕсть ли у вас ко мне  
вопросы?

Мужчина: Допустим, вы просите клиента  
обратиться внутрь себя и спросить часть,  
ответственную за поведение X, сказать,  
будет ли она коммуницировать с ним в сознании. Он  
обращается внутрь себя,  
возвращается и говорит: "Ничего не произошло."  
Что вы делаете в этом случае?

Одна из возможностей заключается в том, чтобы сказать: "Опишите, пожалуйста, ваши чувства, которые вы испытываете прямо сейчас, как вы ощущаете себя кинестетически?" После того, как он или она предлагает описание, вы можете сказать: "А сейчас начните проявлять поведение X." Тогда клиент либо начинает проявлять поведение X, либо начинает чувствовать себя так, как будто это делает. Как только вы увидите изменения, которые сможете зафиксировать, скажите: "Стоп. А сейчас снова опишите ваши внутренние ощущения." Между двумя описаниями будут различия. Любое из этих различий вы можете использовать как сигнал. Рефрейминг радикально отличается от обычных психотерапевтических техник, так как в этом случае я являюсь консультантом, а клиент является собственным психотерапевтом и гипнотизером. При обычных условиях я являюсь психотерапевтом и гипнотизером и я беру на себя ответственность за получение доступа к переживаниям и за вызывание реакций. В случае же рефрейминга клиент сам берет на себя ответственность за то, чтобы это делать. Я действую, как консультант его сознания. Если он не может установить коммуникации, я прошу его стать той частью своей личности, которая делает X. Физиологические различия между его обычным состоянием, которое имеет место, когда он делает X, повлекут за собой именно те физиологические изменения, которые он сможет использовать как сигналы. Когда

люди проявляют поведение, которое им самим не нравится, они обычно ощущают

изменения в напряжении мышц, температуры кожи и т.д. Любое из этих изменений

может послужить вам сигналом, и будет -- испытываться клиентом тогда, когда

вы просите его проявить поведение X. Иногда вам просто надо научить

человека различать оттенки своего внутреннего опыта. Вы просите клиента

описать свое состояние в данный момент.

Затем вы просите его попрыгать в течение 2 минут и затем снова описать свое

состояние и его изменения. Иногда человек настолько закрепил

помощью якоря свое состояние, что каких-либо изменений достичь очень трудно.

Попросите его попрыгать или же сделать еще что-нибудь, что отличалось бы

значительно от его текущего состояния, и это может несколько изменить

первоначальное состояние.

Херб: Когда я впервые познакомился на семинаре с рефреймингом, полное

его выполнение занимало у нас от получаса до часа времени. В своей практике

в настоящее время я заметил, что весьма часто оно занимает у меня несколько сеансов.

Прекрасно. Это весьма небесполезное замечание. Я уже слышал это от других. Растяжение во времени является

следствием вашего более близкого знакомства с этой техникой и имеет отношение

также к вашей чувствительности по отношению к клиенту. Иногда

переформирование представляет собой настолько значительную реорганизацию личности, что на

это требуется по меньшей мере 3

или 4 сеанса.

Сейчас я могу сказать, что могу сделать рефрейминг за 3 минуты, но только тогда, когда я элиминирую сознание клиента. Таким образом, я предполагаю, что вы обращаетесь прямо к сознанию клиента. Оно выделяет сигналы и предлагает ответы. Без вовлечения сознания рефрейминг можно сделать в 10 раз быстрее и достичь тех же самых результатов. Но я думаю, что вовлечение сознания является весьма ценным свойством этой модели, поскольку, вовлекая сознание, мы даем нашему клиенту возможность стать автономным по истечению некоторого периода времени. Клиент вовлекается на правах партнера на сознательном уровне в процесс производства изменений, и поэтому в дальнейшем для него будет легче использовать этот процесс самостоятельно.

Сам по себе рефрейминг -- действительно сложная задача, Он включает в себя диспозицию между сознанием клиента и частью, ответственной за нежелательный стереотип поведения. Если вы переформируете себя, вам нужна еще третья часть -- программист, который следит за тем, что происходит, и таким образом, мы имеем трехуровневую задачу. Если же сначала вы производите переформирование с другими, вы можете сделать сам процесс рефрейминга автоматическим. Тогда рефрейминг себя сводится к двухуровневой задаче, то есть такой задаче, которая разрешима для большинства людей.

Если вы легко создаете галлюцинации, вы можете производить рефрейминг таким образом, как будто вы видите себя сидящим напротив в другом кресле,

Тогда вы задаете себе вопросы и замечаете ответы, которые получаете. Этот вид открытой визуальной диссоциации между частью вас, которая является клиентом, и той частью, которая действует как программист, поможет вам легко классифицировать свои поведенческие реакции. Рефрейминг самого себя включает в себе еще и другую проблему. Вы используете свои собственные ограничения для того, чтобы что-то сделать с теми же самыми ограничениями., что может нередко завести вас в тупи

Как это сказано в уловке 22: "Если у вас перед глазами летают мошки, вы не видите мошек перед глазами". Производя рефрейминг с другими людьми, у которых имеются иные ограничения, чем у вас, вы достигаете успеха в снятии ограничений и от этого становитесь более вооруженными для того, чтобы справиться со своими ограничениями. . Несмотря на все проблемы, которые я упомянул, существуют многие люди, которые себя успешно рефреймировали и достигли высоких глубоких и устойчивых изменений.

Если вы успешно занимаетесь рефреймингом с другими людьми в течение месяца, скорее всего вы обнаружите, что при этом рефреймируете себя. Если вы действительно стремитесь к некоторым личностным изменениям, рефрейминг срабатывает для вас успешно. Мужчина: Один из моих клиентов был очень вербализованным и концептуальным, и он очень хотел пройти через эту процедуру, и я произвел ее совершенно невербально и подсознательно.

Прекрасно. Это действительно чудесный вариант. Мужчина: Должны ли все те минимальные изменения, которые мы берем с самого начала за сигнал, оставаться постоянными в течение всего процесса рефрейминга?

Да. Единственное исключение, которое я знаю, допустимо тогда, когда первоначальный сигнал очень неприятен клиенту, тогда вы должны преобразовать или изменить сигнал прямо в этот момент, но новый должен быть постоянным.

Джим: Один из моих клиентов получил как первоначальный сигнал определенное ощущение в ноге, но дальше мы с ним никуда продвинуться не смогли. Тогда я попросил его поискать другой сигнал и получил очень сильное изменение в мимике.

Я догадываюсь, что вы могли начинать с любого из этих сигналов либо же использовать любой из них. Вы должны были принять во внимание вашу собственную остроту восприятия, а также то, что ваш клиент мог реагировать на процедуру переформирования идиосинкразическим образом. Каждому клиенту подходят какие-то определенные сигналы.

Женщина: Встречались ли вам клиенты, которые говорили: "Я не способен изобрести никаких новых вариантов"? Да. В этом случае вы можете использовать любую технику типа "Я не знаю". "Ну, хорошо, а если бы вы знали, что бы-это было?" "Отгадайте, что это могло бы быть?" "Сегодня это вам приснится, а вы завтра мне об этом расскажете".

"Подумайте о ком-то, кто в данной ситуации ведет себя

эффективно. А сейчас посмотрите и послушайте, как он себя ведет, что он делает?"

Большинство из вас живет в определенных пространственно-временных ограничениях, например, на каждого клиента у вас приходится не более часа.

Если время у вас кончается, а вы не можете сдвинуться с места, то вы можете прореагировать на это различными способами. Пошлите клиента в мир, и пусть он найдет там реальную модель. "Найдите кого-либо. кто знал бы, как вести себя эффективно в данной ситуации и в данной области. Понаблюдайте за ним, послушайте, что он говорит". Милтон

Эриксон часто поступал так со своими клиентами.

Если вы знаете какую-то книгу, или какой-то фильм с изоморфной ситуацией, вы можете клиенту дать задание просмотреть фильм или прочитать книгу. Или же можно дать задание спросить своего друга о том, как бы он поступят в этой ситуации. Другим вариантом является программирование сновидений. "Обратитесь внутрь себя и спросите ту часть вас, которая пыталась создать творческие решения вашей проблемы, возьмет ли она себя ответственность во время периода сновидений сегодня ночью создать новые варианты поведения и проявить их сегодня в сновидениях". Получите ответ "да", а затем спросите, "Возьмет ли часть X ответственность за выбор из всех новых вариантов трех наилучших и за применение их в соответствующей ситуации?"

И клиент уходит от вас с запрограммированными сновидениями, видит эти сновидения, и проявляет это



новое поведение. Когда через две недели он снова к вам, то можете сказать о тех изменениях, которые произошли. Джил: Я обнаружила, что многие клиенты негативно реализуют на слово "ответственность" на шаге 5, но если я говорю: "Спросите часть X, не хочет ли она сделать выбор из всех новых вариантов, созданных творческой частью?"

Тогда все идет гладко.

Прекрасно. Держите в уме результат, к которому вы стремитесь и используйте любые слова, которые ведут к достижению этого результата.

Скипп: Когда я дохожу до экологической проверки, получаю сигнал, и проверяю, является ли этот сигнал возражением, то мне непонятно, почему в этом случае я должен возвращаться на второй шаг, когда и могу вернуться на 4.

Да, вы вполне можете вернуться на 4. Скипп предполагает, что если вы делаете экологическую проверку, то вместо того, чтобы дать возражающей части новые способы достижения своей цели, вы можете просто вернуться на 4 и найти для части X другие варианты поведения, против которых возражающая часть возражать не будет. Это превосходный вариант и часто он будет гораздо лучше, чем стандартный, тогда, если часть, с которой вы работали первоначально, выбирает такой вариант решения проблемы, как суицид.

Мужчина: Одна женщина, с которой я работал, хотела оценивать каждый из новых вариантов отдельно. Мне это показалось правомерным. И она сделала все именно так.

Прекрасно. Рассмотрение каждого варианта по очереди ведет к большей точности и эффективности процесса, нежели сваливание всех вариантов в одну кучу. Некоторые из людей нуждаются действительно в большей точности в процессе обработки информации. Таким людям вы должны подавать информацию более точно, и разбивать ее на более мелкие куски, чем обычно. В случае, который вы описали, то что вы сделали, было не только желательно, но и необходимо для того, чтобы приспособиться к личностному стилю этой женщины.

Женщина: А я всегда делаю экологическую перед тем, как сделать присоединение к будущему. Почему мы должны сначала делать присоединение к будущему, если сначала можно пересмотреть новые варианты, улучшить их, а уже затем присоединить их к будущему? Вы вполне можете поступать так, и часто вы преуспеваете в этом. Но есть важная причина для того, чтобы сначала производить присоединение к будущему.

Присоединение к будущему помещает новое поведение в определенный контекст, проверяя его в воображении. И остальные части могут понять, что у них есть возражения только тогда, когда вы уже присоединили новые реакции к будущему, и поместили их в определенный контекст. Если вы будете делать присоединение к будущему в последнюю очередь, то возражения будут возникать заново, и вы об этом не узнаете, если не будете внимательны в этот момент к признакам неконгруэнтности.

Женщина: Что вы делаете, если клиент говорит: "нет, это не то, чего бы"

мне хотелось?" (Она утвердительно качает головой вверх и вниз).

Мы будем поступать так, как всегда поступаем с не-конгруэнтностью. Я

обычно отвечаю: "Да, я действительно согласен с вами" (Он отрицательно

качает головой из стороны в сторону). И тогда у нее наступает "короткое

замыкание", она впадает в состояние растерянности, и в этот момент, я могу сделать все, что угодно.

Но я мог бы и просто утилизировать ее реакцию и вернуть ее ей. "Я не думаю, что это так". (Кивает головой утвердительно). "Однако, давайте предположим, что это так". Поступая

таким образом, я валидизирую и сознательную и бессознательную реакции, как

если бы я сказал: "Я осознаю, что и то, и другое присутствует здесь". После этого я продолжаю устанавливать

и встраивать те веденческие реакции, которые ее подсознание согласно

иметь. Общей стратегией, которой я рукооствуюсь при получении конфликтных

сообщений, подобных этому, состоит в том, что я всегда взаимодействую с той частью

сообщения которая находится вне сознания, поскольку делая это, я всегда

выигрываю. Именно ее подсознание управляет всем этим делом в любом случае.

Она просто не способна осознать это, да это ей вовсе и не нужно. Именно с этой проблемой столкнулись в

Симонтоне, работая с пациентами, больными раком.

Они могут принимать только тех

клиентов, которые сознательно согласны принять утверждение, что это они сами

создали себе раковые опухоли.

Это исключает большой процент раковых пациентов. В сущности, большинство пациентов, больных раком, имеют систему убеждений, которая устраняет принятие ответственности за свою болезнь. Большинство раковых пациентов убеждены, что они не должны открыто просить о внимании или помощи и вообще иметь какую-либо вторую выгоду от болезни, именно это убеждение делает необходимой саму болезнь. В нашей культуре нездоровье и болезни рассматриваются как "непроизвольные реакции", за которые человек совершенно не отвечает. Таким образом, болезнь становится прекрасным способом получения внимания и помощи, причем это происходит бессознательно, непроизвольно, и вы за это не отвечаете. Болезни, психические и соматические являются весьма модными способами получения реакций от других людей, причем сам получающий не несет за это никакой ответственности. В Симонтоне настаивают на том, чтобы клиенты брали на себя полную сознательную ответственность за то, что создали себе опухоли, и это замечательный способ подхода к лечению этих заболеваний. Но крупным недостатком этого подхода является то, что в этом случае помощь становится доступной очень небольшому числу пациентов. Женщина: Но вы же можете работать с популяцией, которая сознательно убеждает в том, что они не несут никакой ответственности за болезнь, попросив их при этом оставить на некоторое время в стороне свои убеждения.

Верно. Попросите их просто предположить. Вы можете даже согласиться, что они не несут никакой ответственности, но сказать, что вы открыли такой-факт, когда при некоторых "психологических" преобразованиях люди оказываются способными излечить болезнь, физическую по своей природе.

Затем вы идете и делаете шестишаговое переформирование точно такое, как вы делали бы с человеком, который говорит: "Я уверен в том, что я сам у себя это вызываю".

Я даже не знаю, чья система убеждений является "правильной". Я знаю толк, что с помощью переформирования можно устранить соматические симптомы.

Мужчина: Не предполагаете ли вы, что можно использовать систему

Симонтона, весь их подход на бессознательном уровне?

Да. Единственное, что вам надо сделать, это использовать шестишаговый

рефрейминг на полностью бессознательном уровне. И позитивное намерение и новые варианты поведения могут -- быть бессознательными.

Когда подсознание отказывается проинформировать сознание о содержании позитивного намерения, Я обычно поворачиваюсь к клиенту и говорю: "Не хотели бы вы просто поверить в то, что ваше подсознание благонамеренно даже тогда, когда оно не хочет сказать вам, что же такого хорошего оно хочет сделать для вас с помощью данного стереотипа поведения?" Если я достигну раппорта, клиент соглашается. "Хорошо. Я хочу попробовать." Если получаю ответ "нет",

то я спрашиваю, не хотят ли они просто предположить это. Или вы можете сказать: "Посмотрите, разве вы в действительности имеете выбор? Вы уже сделали предположение, что часть вашей личности, которая заведует стереотипом, от которого вы хотите избавиться, является плохой частью личности, вы провалились полностью. Давайте предположим, что имеет место обратное, и поддержим это предположение в течение двух недель, а в конце этого срока вы скажете мне, какой способ оказался более эффективным."

Женщина: На конференции, которая состоялась недавно, я слышала, что в Симонтоне очень благодарны вам за то, что они взяли от вас. Они приводили примеры, касающиеся продолжения репрезентативных систем, которые они добавили к своей технике визуализации. Да. Они получили хорошие результаты, предлагая пациентам визуализировать, как лейкоциты пожирают раковые клетки. Если вы на этот визуальный образ: наложите. конгруэнтное звуки и ощущения, то это станет гораздо более ощутимым. А говорили ли они там о различии между сознательными и бессознательными убеждениями? Женщина: Они говорили там о том, что разницу они осознали, но не могут понять, что им с этим делать? Именно в этом месте мы остановились. Я работал с ними достаточно долго, чтобы почувствовать, что они ясно, четко и крепко усвоили понятие репрезентативных систем и их наложения. Они пришли к выводу, что изложение

произвести очень легко, и это им сильно понравилось. Они также поняли, что у рефрейминга больше преимущества просто с точки зрения необходимого разнообразия, но у них не было времени, чтобы приобрести достаточный опыт и внедрить его в свою систему. Если бы они использовали шестишаговое подсознательное переформирование, количество их пациентов резко увеличилось бы, поскольку в их число вошли бы те, которые сознательно не хотят принимать убеждение в том, что они отвечают за свою болезнь.

Женщина: Можете ли вы работать одновременно более чем с двумя частями личности?

Да. Иногда мне случалось работать одновременно с 12-15 частями.

Женщина: Итак, у вас может обнаружиться 6 возражающих частей. Они что-то будут говорить друг другу и той части, которая ответственна за нежелательный стереотип поведения? Да. Я устраиваю среди них собрания, но в каждый отдельный момент я говорю только с одной частью, кроме тех случаев, если я перед тем попросил их выбрать одного представителя, который будет говорить за всех, сразу. Я говорю: "А сейчас вы, как представитель всех остальных, пойдите к части А и узнайте та-та -- та". А затем я могу сказать: "А сейчас представитель других 5 частей и та-та -- та". Время никогда не является настоящим ограничением, поскольку вы всегда можете сказать: "Хорошо. А сейчас мы прервемся. Давайте здесь снова встретимся завтра в 8 часов вечера". Единственное реальное

ограничение состоит в том, со сколькими частями одновременно вы как программист можете иметь дело. Я могу иметь дело сразу с очень большим количеством их, потому что у меня есть большой опыт. Вы можете определить каждый для себя, как много вы можете запомнить. Если вы начнете говорить так: "Ох, это же не та часть... Это было... Нет это другое... Ах...", то скорее всего вы запутаете вашего клиента окончательно.

Мужчина: У меня была клиентка, которая давала своим частям имена и названия. У нас была сексуальная богиня, потом была леди в белых перчатках, и у нас было что-то с гениталиями. Она всегда держала ноги скрещенными и другие части, которые она легко могла идентифицировать, говорить о них и заставлять говорить о них меня. Да, многие из них имеют имена, а если не имеют, вы всегда можете быстро назвать их сами.

Существует много способов, которые помогут вам уследить за ними, но вы должны также следить за каждым высказыванием, за тем, какая из частей сказала это, и за тем, кто говорит сейчас. У некоторых людей все части говорят одним голосом, у других -- разными голосами. Суть заключается в том, за каким количеством Явлений вы сами можете уследить.

Мужчина: Как я могу использовать переформирование для собственного личностного роста?

Первое переформирование, которое я бы здесь произвел, касалось бы того, чтобы вы использовали другое слово, а не "рост". Существует определенная



опасность, когда вы развитие личности описываете при помощи слова "рост".

Люди, которые, действительно изменяясь, "растут", имеют склонность

обнаружить у себя бородавки, опухоли и тому подобные вещи. Как гипнотизер,

вы должны понимать, что здесь вы имеете дело с языком органов. Вы

действительно всегда можете произвести сознательное переформирование с самим

собой, но один из лучших способов сделать это заключается в том, чтобы

построить такую часть вашего подсознания, которую вы можете назвать

мета-частью, и ее обязанностями будут следующие: когда вы будете засыпать,

проанализируйте прошедший день и выберите две важные. вещи, которые стоит

переформировать. И производите

переформирование каждой ночью после того, как вы засыпаете. Раньше на семинарах мы

проделывали это с каждым, и люди при

этом изменялись просто фантастически.

Женщина: Вы даже не программировали эти две вещи? Вы просто оставляли это в подсознании?

Да. Мы погружали человека в глубокий транс и обучали его подсознание или какую-то часть модели

переформирования. Мы говорили: "Хорошо,

подсознание. Сегодня мы собираемся построить определенную часть, которая бы занималась

переформированием. Я хочу,

чтобы ты, подсознание, выбрало что-либо, что не понравилось тебе в

сознательном поведении в течение сегодняшнего дня. Сначала идентифицируй

это, а затем..." Мы очень тщательно и

систематически проводили

подсознание по всем 6 шагам. Мы не

говорили просто: "Сделай это -- . Мы тщательно проводили по всем шести шагам. Сознание человека в этот момент было отключено, он реагировал, находясь в трансе, при этом мы использовали пальцевые сигналы, а также другие сигналы "да", "нет", либо же делали это вербально, если клиент оказывался хорошим вербальным коммуникатором. Сначала я это делал с подсознанием систематически. А затем попросил подсознание выбрать второй объект переформирования и сделать это самому и взять меня в помощь, если возникнут трудности. Я буквально обучал подсознание человека шестишаговой модели, пока через некоторое время оно начинало делать это четко и гладко. Затем я говорил: "Итак, на каждую ночь после того, как он уснет, идентифицируй и переформируй две вещи, которые тебе не понравились в сознательном поведении в течение сегодняшнего дня. Сначала идентифицирует это, а затем..." Мы очень тщательно и систематически проводили подсознание по всем шести шагам. Через месяц я проводил проверку того, что было сделано подсознанием. Эти люди изменились как сумасшедшие. Подсознание одного студента рассказало мне, как каждую ночь оно видело, его, стоящего перед доской, и он писал на этой доске список всего того, что ему не понравилось его поведении в течение данного дня. Затем все части обсуждали каждое из обнаруженных явлений, затем голосовали и выбирали два из них. А затем подсознание эти два явления

переформировывало. Затем все части обсуждали результаты предыдущих переформировании и читали протоколы прошлых переформировании. Он был очень организованным парнем.

Этот механизм работал очень хорошо примерно в течение трех месяцев у каждого из наших студентов, а затем требовалась новая процедура построения такой части. Люди изменялись настолько сильно, что автоматического запуска хватало не больше чем на три месяца. Женщина: Почему вы должны были обучать подсознание шаговым образом?

Если человек переформировывает других, то подсознание знает об этом гораздо больше, не так ли? Весьма и весьма важно убедиться, что подсознание делает это четко и методично, сказав: "Подсознание это знает", вы предполагаете больше, чем я хотел бы предположить. Подсознание некоторых людей не знает об этом, у других оно осведомлено. Но я не хочу рисковать. Я хочу построить часть, чьей обязанностью является каждую ночь появляться и говорить: "Сейчас время для переформирования!" Вы всегда можете сознательно переформировывать себя, однако, гораздо более целесообразно является построение такой части, которая занималась бы этим пока вы спите. Разрешите нашим частям действовать самостоятельно. У себя такую часть установить трудно. Хорошо бы кого-то попросить погрузить вас в транс и сконструировать такую часть.

Билл: Вопрос, который меня мучает, заключается в том, какие сигналы

использовать в ходе переформирования. Одни рекомендуют использовать сигналы

"да-нет", другие говорят о том, что можно обратиться внутрь себя, задавать

вопросы и смотреть, что в ответ на них появится. Вчера вечером вы провели

меня через переформирование типа договора между частями личности, не тратя

времени на то, чтобы выделить конкретные сигналы.

"Ах", у меня были сигналы "да-нет". Вы реагировали специфическим

образом, и это я заметил. Билл: Хорошо, у вас были сигналы типа

"да-нет". Но в нашем собственном опыте

переформирования самих себя, как я думаю, единственное, что мы можем использовать в качестве сигнала, -- это

показательная реакция, в которой мы отдаем себе отчет. Ответ, который я получил,

находясь в моей предполагаемой репрезентативной системе, это был знакомый

мне "внутренний голосок, который я всегда слышу, и которому я научился

недоверять, звучи он во мне или моих клиентах.

Как мы можем доверять сигналу, если он появляется в предполагаемой репрезентативной системе? Действительно, это противоречие. Вы спрашиваете: "Какой сигнал может появиться в

наиболее предполагаемой

репрезентативной системе, который был бы подсознательным сигналом?" Самая

предпочитаемая репрезентативная система -- это осознаваемая система. Лучше получить

такой сигнал, который бы не находился под контролем сознания. Если вашим

сигналом является диалог, и вы ему не доверяете, тогда единственная

возможность у вас остается -- это

получение произвольного сигнала в кинестатической и визуальной форме. Вы получаете произвольный сигнал типа "да-нет" и это не поднятие пальца, и ни что-либо другое, что может появиться при сознательном контроле.

Билл: У меня возникла такая же путаница, когда вы говорили о пальцевых сигналах. Каждый говорит о том, что он гипнотизирует людей, используя пальцевые сигналы. Большинство людей, с которыми я работал, могут делать это сознательно. Какая польза может быть в том, что вы заставляете человека давать вам такой сигнал, который может быть взят под сознательный контроль.

Они могут сознательно шевелить пальцами, но они не могут делать сознательно бессознательные движения. Можете ли вы различать сознательные и бессознательные движения? Билл: Да, но беспокоит меня здесь вот что: человек может давать мне всяческие сигналы, говорящие мне о том, что он находится глубоко в трансе и я вижу массу произвольных изменений, а вот пальцевый сигнал выглядит как сознательное движение. Должен ли я тогда интерпретировать это как сознательное движение?

Нет, не должен, но я всегда интерпретирую. Я бы сказал: "Не с помощью этой психики", или что-то такое же тонкое. Я всегда хочу проверить. Лично я не использую пальцевые сигналы как сигналы. Я их использую для того, чтобы отвлечь клиента, и при этом установить какую-нибудь иную сигнальную систему.

Билл: А как конкретно вы устанавливаете эти другие сигналы?

Ну, например, я делаю колибровку. Я говорю: "Ваше подсознание может поднять этот палец, и это будет означать ответ да". Затем я наблюдаю и вижу, что еще происходит естественным образом, когда палец поднимается. "А вот этот палец -- чтобы ответить нет". Я фиксирую невербальное различие между двумя этими сигналами. Если я в чем-то неуверен, я повторяю это хоть десять раз, пока не получу уверенность. Я могу сделать еще и другое: пред тем, как вводить клиента в транс, установить крупные сигналы сказав: "Смотрите, сейчас вы войдете в транс. Мы собираемся установить сигнал "да" (поворачивает голову влево) и сигнал "нет" (поворачивает голову направо), и это будет уже системой коммуникации. Затем, когда человек входит в транс, вы получаете от него эти крупные сигналы. Это его голова будет поворачиваться налево и направо. Конечно же, вы можете использовать любые движения, чтобы установить сигнал. Это может быть поднятая бровь, расширенные ноздри, все, что угодно, что он может выделить сознательно. Если он не выполняет сигнального движения, вы можете потребовать чего-нибудь другого. Вы можете сказать: "Если все не идет так, как я этого хочу, я с презрением поднимаю брови". Используя скрытые команды для того, чтобы убедиться в том, что брови поднимаются. Вы можете делать совершенно --очевидные вещи, его сознание ничего не заменит. Иногда я устанавливаю сигнал типа "данет", используя движение ноги человека, движение одной ноги для

"да", движение другой ноги -- для "нет". Я могу сказать: "Если вы на что-то реагируете позитивно, вашу левую ногу выставляйте вперед... И вы знаете, какая нога будет правильной... И в этом случае... Не так ли?" Он демонстрирует это невербально. Важная вещь заключается в том, что я всегда проверяю, задавая безобидные вопросы. Вместо того, чтобы непосредственно переходить к тому материалу, который меня интересует, я начинаю задавать вопросы, на которые я знаю ответы, чтобы убедиться в том, что правильный сигнал стоит на правильном месте. Я могу сказать: "Итак, вас зовут Билл, и вы знаете, что это так, не так ли?" Если я получаю ответ "нет", то я говорю:

"Ага! Кому-то я это говорю?" Подробнее об этом вы можете прочесть в книге "Формирование транса".

Женщина: Когда мы работаем с собой, и появляется такая часть, которую мы не можем идентифицировать, или же такая часть, которая просто отказывается выйти и сказать, что она такое или кто она такой, и вы действительно не можете получить доступ к этой части...

Это подобно тому, если бы вы сказали: В моей семье есть такой человек, с которым я не могу поговорить." Это всегда является функцией вашей коммуникации. Иногда человек обращается внутрь себя и говорит: "Ничего не произошло, тогда вы можете сделать следующее, например..."

Да, я знаю, что в течение многих лет вы были не в ладах со своей

частью. Вы ее оскорбляли и боролись противное. Если бы вы так обращались со мной, то я бы вам тоже ничего не сказал. И поэтому я вам рекомендую обратиться к ней, и извиниться перед ней и сказать, что до сих пор вы неправильно понимали ее намерения. И сейчас искренне хотели бы действительно поговорить с ней. После того как человек обратится внутрь себя и извинится, в девяти случаях из десяти он получит ответ. Иногда человек обращается внутрь себя и говорит: "Ах ты, дрянная отвратительная часть", конечно же эта часть отвечает: "Если ты хочешь получить ответ, говори по-другому. Нс хочешь, чтобы я усилила свойот-вет?"

Ваша коммуникация с вашими собственными частями должна быть настолько приятной, или же гораздо более приятной нежели ваша коммуникация с другими людьми.

Женщина: Вчера вы упомянули, что могут быть части, в которых по-видимому нет функций. Что вы делаете тогда? В принципе это довольно легко.

Поскольку какая-то часть не имеет функции, вы можете ей просто приписать позитивную функцию, с которой она согласится.

Практически, если вы поступаете так, то это создает некоторое замешательство.

Года четыре назад я работал с женщиной, которая сказала мне, что когда она остается одна, она не может решить, что ей делать. Она начинает нервничать и ходить туда-сюда. Когда дома ее муж, она может сидеть и читать журнал, пойти в гости. Но когда она остается одна, она не может сидеть и



читать журнал

Я сказал ей: "Похоже на то, что вам приносит много беспокойств то, что вы нервничаете оставаясь одна, не можете ли вы мне сказать, как именно вы нервничаете каждый раз, когда остаетесь одна?" Она уставилась в пространство, потому что я ей задал такой странный вопрос. "Я не знаю, я никогда об этом не думала". "Для меня очевидно что какая-то часть вашей личности заставляет вас делать это. И мне кажется очень глупым, что эта часть делает это без всякой причины. Должно быть она старается для вас сделать что-то полезное. И мы должны определить, . . . что же именно.

Итак, мы приступили к шестишаговому переформированию. 6 или 7 раз мы прошли через фазу, когда сигналы исчезали и снова появлялись, наконец, поскольку я не мог перейти к следующему шагу, я заставил его снова обратиться внутрь себя: "Спросите у той части, знает ли она, что полезного она делает?" Она не получила никакого ответа. Тогда я сказал: "Если она не знает, что она делает для вас что-то полезное или нет, заставьте ее ответить "да", "нет". Она снова ушла внутрь себя, и снова спросила, и в ответ получила: "да", "нет", "да", "нет" несколько раз. Она выглядела растерянной потому что на одном уровне она получала невербальные сигналы, а на другом она не знала, что они означают. Тогда я сказал, обращаясь к этой части:

"Не хотела бы ты ей сказать свою функцию для того, чтобы она сказала об этом мне?" Если она скажет мне

твою функцию, я пообещаю тебе, что именно я буду оценивать ее полезность, я.

а не она. согласишься ли ты рассказать о своей функции в таком случае?" В

ответ я получил совершенно воодушевленное "да" даже без того, чтобы она

обратилась внутрь себя. Потом она закрыла уши руками и на ее лице появилось

странное выражение. "Что она вам сказала?" "Ну, я действительно не хочу говорить это вслух".

"Но вы должны сделать это, вы же знаете, я же обещал, а я держу свои обещания". Логика

этого утверждения была совершенно искаженной, но она заставила ее

сказать мне, что она услышала от своей части. Эта часть сказала нечто

метафоричное: "Ты всегда одна, когда вокруг тебя люди, а когда ты одна -- ты в толпе".

Я подумал, что это может означать, примерно в течение минуты, но не нашел в этом особого смысла. Но мне показалось, что эта часть старается заставить ее использовать лучше то

время, которое она проводит с людьми. Затем я задал несколько вопросов, и

обратился к той ее части: "Не обстоит ли дело так, что, если она находится

среди людей, она по-настоящему с ними не разговаривает, а просто сидит и

чувствует себя в безопасности?" А когда вокруг никого нет, она проводит свое

время, стараясь решить, с кем бы она хотела сейчас быть и что делать.

Может быть, вы стараетесь полнее использовать ресурсы, которые ей доступны?

Не так ли?" И снова я получил непосредственный и одушевленный ответ:

"Нет". Потом я снова попросил ее

обратиться внутрь себя и спросить: "Если не это, так что?" Часть ответила: "Я

не знаю ответа на этот вопрос. То, что вы сказали до этого, звучит хорошо.

Это звучит так, что мне захотелось бы сделать это, ведь я так раздражаюсь,

когда не знаю, что делать". "Как вы используете свое раздражение?

Какова цель вашего раздражения?"

"Я не знаю".

"Какое намерение скрывается за вашим раздражением?"

"Видите ли каждый, кто сомной находится, раздражается, если я ничего не делаю".

"И что? Если рядом никого нет, вы раздражаетесь на них?:"

"Я догадываюсь, что это именно так. Я не знаю". Это звучит по-прежнему

неубедительно, но как-то приемлемо. "Но хотели бы вы делать что-либо

иное?" "Да, если бы у меня было какое-нибудь дело, я бы не раздражалась и не тревожилась".

И затем я дал этой части некоторые способы решения относительно того,

чем стоило бы заняться. Похоже, что эта часть не знала своей цены. Насколько

мне удалось понять, когда она была с другими людьми, то она раздражалась,

когда она ничего не делала, так что она всегда что-нибудь делала. Когда

вокруг никого не было, она раздражалась и тревожилась, но ничего не делала.

Это повторялось систематически и, похоже, не представляло собой никакой

полезной функции, которую мне удалось бы выделить. Это было похоже на

замкнутый мотивационный круг, на путь, который никуда не ведет.

Мэри: Я сейчас думаю об одном человеке, с которым. работают, наверное, 10 человек из присутствующих здесь... Десять из вас работали с одним человеком? Да это первое, что мне хотелось прекратить. Это кого угодно све -- дет с ума.

Мэри: У этой женщины были сильная тошнота и рвота, и никаких соматических причин этому не было. Мне известно множество причин, по которым она держала свою тошноту. Ну, конечно, подумайте, если бы у нее не стало тошноты, она потеряла бы 10 друзей. Это первое, что приходит мне в голову.

Мэри: Если бы у этой женщины не было тошноты, она должна была бы вступить в сексуальные отношения со своим мужем и потеряла бы много выгодных сторон своей жизни. Я проводила с ней переформирование, но она возвращалась ко мне каждые два месяца, говоря: "Но у меня опять это появилось, и я думаю..."

В данном случае иметь дело с тошнотой, насколько мне удалось это понять, совершенно неправильно. Единственная вещь, которая делает возможным для нее существование столь устойчивого симптома, -- это отсутствие позитивных сексуальных отношений с мужем и отсутствие всех -- остальных выгодных сторон ее жизни. Итак, я совершенно не собираюсь связываться с этой тошнотой. Я нашел бы все те причины, которые делают возможным существование тошноты. Если бы у нее были хорошие сексуальные отношения с мужем и все то,

что у нее не было в жизни, то тошноты не было бы. Именно на это направлено

все переформирование, на определение того, что еще должно произойти для

того, чтобы клиент не нуждался в симптомах.

Мэри: Она сопротивлялась всему, что мы с ней делали, мы хотели, чтобы пришел муж, он пришел к нам, но она все равно сопротивлялась. Она не собиралась бросать его, хотя его ненавидела... поскольку он обеспечивал ей безопасность.

Клиенты не сопротивляются, Мэри. Это очень важно. И я хочу, чтобы вы это поняли.

Клиент демонстрирует, что вы не понимаете.

Мэри: Я думаю, что часто сопротивляются... Нет, частично не

сопротивляются, ни одна часть человеческой личности не сопротивляется

психотерапевту. Все, что они делают -- это демонстрирует, что вы находитесь

на неправильном пути. Это единственное что они делают. Я никогда не видел

клиента, который сопротивлялся. Все, что клиенты делают, так это говорят:

"Эй! Не здесь! Это там!" Вы говорите: "Я провела с ней переформирование", но

совершенно невозможно проводить переформирование и не иметь дело с базисом того, что вы называете сопротивлением". В модели переформирования встроено

то, что вы не ищите изменений, а ищите, части, которые возражают. Это

встроено во все модели переформирования.

Мужчина: У меня есть 14-летний сын, и у него мигрени-неподобные головные боли. -- Могу ли я здесь провести переформирование?

С мигренями справиться очень легко. Те из вас, у кого есть клинический опыт относительно мигрени, скажут мне, в какой репрезентативной системе обычно специализируются клиенты, страдающие мигренью. Я хочу сейчас, чтобы вы подумали о клиентах, которые обычно приходят с жалобами на мигрень. Какой репрезентативной системой они в основном пользуются?

Страдающие мигренью визуально ориентированы. Проверьте это на своем

клиническом опыте. Я предполагаю, что как и любой другой физиологический

симптом, мигрень является способом, которым пользуется определенная часть

личности для того, чтобы привлечь внимание человека. Симптом является

способом заставить его делать что-либо иное, позаботиться о чем-то, в чем он

нуждается. Подумайте о боли. Болевые нервные окончания дают вам знать, когда

организму наносится вред. Если бы у нас этого не было, то мы могли бы

зарезать себя или истечь кровью еще до того, как мы заметим, что произошло.

Боль -- это всего лишь здоровая нервная реакция, которая говорит нам: "Эй,

обрати внимание, что что-то надо сделать, на что-то обратить внимание". Вы

можете интерпретировать все симптомы как сигнал, а затем использовать их,

чтобы определить на что человек реагирует мигренью. Все это надо для того,

чтобы предложить той части личности, которая отвечает за мигрень, другой

способ реагирования. В каждом случае, когда я имел дело с мигренью,

оказывалось, что у человека наблюдается весьма высоко специализированное

визуальное состояние сознания. Единственным способом, с помощью которого его тело может дать информацию о том, что появилось нечто, требующее его внимания, являются раскалывающиеся головные боли. Мигрени очень быстро и легко поддаются переформированию. Женщина: Я помню вы что-то говорили о параметре времени. Что-то вроде того, что надо проверить результат в течение 6 недель. А затем, если какая-то часть не будет удовлетворена, договор будет заключен снова. Ну, это происходит в любом случае. Женщина: Если это происходит автоматически, почему тогда мы об этом говорим? Потому, что, если вы об этом не скажете, человек подумает, что он потерпел неудачу. Ведь сознание человека не знает, что можно заключить договор заново. Я смотрю на клиента и говорю: "Я хочу, чтобы ваши части постарались это сделать в течение 6 недель. Если это будет работать, то прекрасно, вы на правильном пути. Если одна из ваших частей вдруг обнаружит, что это не работает, то она проинформирует вас следующим образом: заставит вас вс-сти себя так, как вы не хотели себя вести. Это будет указанием на то, что снова следует сесть и заключить новый договор".

Это означает, что во всем мире не нашлось бы способа, с помощью которого клиент может провалиться. Я думаю, что клиент имеет на это право, кстати; это и переформирование, и присоединение к будущему. Одна из медвежьих услуг, которую оказывают терапевты пациентам, -- это неправильное

использование только этого переформирования. Я всегда делаю симптом

барометром изменения. Когда симптом снова появляется, клиент не думает: "Ох, вот еще одна терапевтическая попытка. И все-таки ничего не происходит".

Вместо этого он думает: "Ах, это означает, мне снова надо сделать

переформирование". Сила симптома растворяется с течением времени, поскольку

пациент уделяет ему внимание как сообщению. Скорее всего симптом всегда был сообщением, но пациент об этом никогда не

думал. У него начинает появляться механизм обратной связи; даже если

переформирование не работает, он вдруг понимает, что время от времени данный сигнал

он должен получать. Например, кто-то приходит с жалобой на мигрень, и я

делаю переформирование, и все части личности его счастливы. Проходит 2

недели, и все идет прекрасно. И вдруг в

определенной ситуации головная боль возвращается. Эта головная боль вызывает мысль о том, что заключенный

договор не был адекватным. И он возвращается внутрь себя и спрашивает:

"Кто здесь несчастлив?" Часть отвечает: "Ты снова не защитил себя от

нападков, то есть не -- выполнил обещание, которое мне дал". Тогда человек

оказывается перед выбором: иметь головную боль или защитить себя от нападков. Мужчина: Таким образом, вы построили

этому человеку часть, которая давала ему возможность делать что-то иное

вместо того, чтобы иметь головную боль.

Да, совершенно точно. Во всех моделях переформирования содержится одна



и та же вещь: все они меняют внутреннюю реакцию. По другому об этом можно сказать так: "Я построил часть, ее функцией является напоминание ему о том, что у него есть новая реакция. Неважно, как вы будете это описывать".

Мужчина: У меня вопрос относительно переформирования частей, которые функционируют при фобиях. Допустим, я работаю с фобией и делаю двойную визуально-кинестетическую диссоциацию. Как я могу узнать, что я не вмешиваюсь в интересы другой части, которая функционирует в иных контекстах жизни данного человека?

Нет, вам не обязательно об этом знать. Я человек очень практичный. Если кто-то действительно страдает от тяжелой фобии, я считаю, что стоит рискнуть и испортить что-то в другой области ее жизни, занявшись ею подробнее. Я осознаю, что это не так элегантно, как бы мне хотелось, но как правило, я действую именно так.

Разрешите мне привести пример, который скажет вам о том, когда нужно быть особенно осторожным. Однажды мы лечили женщину с фобией высоты. Чтобы проверить ее реакцию, мы послали ее на балкон. Она вернулась назад с широкой улыбкой, ее спросили: "Как чувствовали вы себя на балконе?" Она ответила: "Я чувствовала, что я хочу спрыгнуть и танцевать на рельсах".

Самое важное в ее ответе, что она на самом деле не танцевала на рельсах! Это говорите том, какое сверхобобщение она делала прежде всего.

Важно понять, что фобическая стратегия является примером стратегии,

направленной на защиту человека от чего-либо, но она сверхобобщена.

Тогда вы меняете реакцию на фобические стимулы, убедив в том, что

новая реакция полезна, так, чтобы человек не был вынужден после вашего

лечения прыгать на рельсы и танцевать на них либо делать что-либо еще столь

же опасное. Однажды я лечил леди, которая боялась птиц, и спросил ее: "Как

бы вы себя чувствовали, если бы стояли передо мной и на вашей руке сидел бы

орел?" Она ответила: "Я не думаю, что бы мне это понравилось". Я ответил:

"Хорошо". Визуально-кинестетическая диссоциация стирает сверхобобщения, и вы должны быть убеждены в том, что она не стерла всю осторожность.

Переформирование встроено в технику визуально-кинестетической

диссоциации, в самое ее начало. Когда вы говорите что-то такое, как,

например: "Я знаю, что та часть личности, которая пугает вас, защищает вас

от чего-то весьма опасного," фобия всегда имеет важную функцию, то, что

психиатры называют "вторичной выгодой", мы же называем это результатом.

Именно поэтому вы говорите: "Вы сейчас научитесь чему-то важному", когда вы

делаете визуально-кинестетическую диссоциацию. Скорее всего клиенты дойдут

до этого сами, если нет, то вы об этом позаботитесь, особенно если

впоследствии не забудете их проверить. В конце процедуры

визуально-кинестетической диссоциации я всегда внушаю, что часть энергии,

которая освобождается в процессе лечения фобий, будет использована для того,

чтобы охранять человека в те моменты, когда он будет исследовать новые для него способы поведения. Тот, кто раньше боялся высоты не знает, как вести себя в соответствующих ситуациях, чтобы оставаться в безопасности. Если девушка избегает сексуальных отношений, потому что в детстве с ней грубо обошлись или изнасиловали, то у нее нет никакой идеи о том, что такое нормальное сексуальное поведение. Когда вы используете эти техники изменения, все барьеры вдруг обрушиваются, но вы должны быть при этом уверены, что ваш клиент защищен. На этот счет я могу привести вам прекрасный пример из Эриксона. Он работал с молодой женщиной, которая хотела выйти замуж. Но, поскольку она получила интенсивное религиозное воспитание и в ее семье были очень строгие правила, она опасалась, что в сексуальной сфере у нее возникнут трудности. Она была очень привлекательна. Ее жених ее очень любил, но она знала, что после того, как они поженятся, у них возникнут сексуальные трудности. Эриксон провел переформирование и снял все барьеры, в результате чего она достигла полной сексуальной раскрепощенности и была готова реализоваться в этой сфере. Потом он ей сказал, чтобы она до замужества, встречаясь со своим женихом, имела рядом кого-либо из членов своей семьи. Сразу после того, как она вышла замуж, она пришла поблагодарить Эриксона. Она была достаточно сообразительна, чтобы понять смысл ограничения, наложенного на нее

Эриксоном. Ибо, как она потом заметила, она была готова выбежать из кабинета

Эриксона, схватить своего жениха, сорвать с него одежду и немедленно

приступить к делу. Учитывая ее воспитание, было более целесообразно, чтобы

она подошла к новой для себя сфере отношений постепенной осторожно.

НЛП представляет собой набор очень сильных техник. Даже простые якорные

техники могут помочь в осуществлении весьма значительных изменений. Учитывая

могущество этих техник, очень важно, чтобы вы весьма осторожно действовали,

сохраняя уважение к себе и своим клиентам. Если вы будете так поступать, у вас не будет

получаться в результате таких диких вариаций поведения, которые являются

экологически необоснованными. Это часто происходит при тренинге самоутверждения,

когда трусливый кролик превращается в зубастого тигра. Все реакции

флюктуации поведения говорят о том, что вы потерпели неудачу в конституализации

новых поведенческих (привычек) реакций.

Мужчина: В сущности, когда мы делаем визуально-ки-нестстичскую

диссоциацию, мы переформировываем полезное защитное намерение и сохраняем

его ненарушенным.

Неважно, что вы делаете, вы делаете переформирование в том смысле, что вы всегда

меняете реакцию. Однако когда вы применяете стандартную модель переформирования,

работая над фобией, то вам приходится очень трудно, потому что клиент входит

в контакт с частью личности, отвечающей за фобию,

используя фобическую реакцию в качестве сигнала, а когда человека одолели неприятные чувства, он уже не может функционировать хорошо.

Переформирование -- прекрасная модель, с его помощью можно справиться

со многими проблемами. Однако нужно учитывать и другие вещи, одна из них --

это сильные неприятные чувства, другая -- это множественные части, или

временная неконгруэнтность. Когда вы работаете с множественной личностью, вы

можете вылечить от фобии, но у Марты попрежнему будет фобия, об этом мы

будем говорить завтра после обеда. В процессе психотерапии всегда имеют

место определенные элементы, присутствие которых обязательно. Другие

элементы тоже могут встречаться, но вот эти, которые я сейчас назову,

присутствуют всегда. Вторичная выгода всегда должна быть учтена в любом

терапевтическом изменении. Манипуляция частями тела будет очевидна в каждом

терапевтическом изменении. Вы должны либо изменять поведение части, либо создать

часть, либо заключить договор между частями.

Обобщение может быть сделано

или разрушено, обобщения могут объединяться в пару, либо одно обобщение

может расколоться надвое. Эти три процесса:

вторичная выгода, манипуляция

частями и изменение процесса обобщения -- будут присутствовать в каждом

терапевти

## ГЛАВА 5

Переформирование систем пары, семьи, организации

Сущностью переформирования является понимание того, что поведение и результат, который с помощью данного поведения достигается, можно отделить друг от друга. Психологи осознали это много лет назад и изобрели для этого термин "функциональная автономия". С помощью этого термина описывалось поведение, которое продолжается после того, как его результат достигнут и его полезная функция для личности исчерпывается. Психологи не знали, что же с этим можно поделать, но все-таки обосновали это. Они не знали, что они могут непосредственно определить результаты, а затем выбрать или собрать поведенческие реакции, которые позволяли бы достигнуть того же самого результата.

И другим свойством переформирования, которое обуславливает то, что оно работает так легко и эффективно, является его экологичность. Мы убедились в том, что новое поведение не будет мешать осуществлению других объектов функционирования данной личности. Каждая возражающая часть является союзником в процессе выбора новых поведенческих реакций, и, таким образом, новое поведение гармонически вписывается во всю систему поведения данной личности. Тут мы имеем дело с внутренней экологией личности, но совершенно не учитываем экологию интерперсональной системы, в которой данная личность нуждается.

Иногда, когда вы изменяете личность человека, он прекрасно функционирует, но другие члены семьи обнаруживают, что у них появилась масса

проблем. Когда вы производите реформирование, части часто возражают, потому что осознают, что определенные новые поведенческие реакции будут отрицательно влиять на людей, близких этому человеку. Однако тут предполагается, что у человека, с которым вы производите реформирование, есть такие части личности, которые могут заметить, как на него реагируют другие люди, а ведь таких частей у человека может и не быть.

Убедиться в том, что вы действуете в соответствии с экологией той системы, в которой находится данный человек, можно только тогда, когда у вас есть возможность наблюдать эту систему непосредственно. В этом состоит одно из преимуществ семейной терапии над индивидуальной терапией. А сейчас мы хотим продемонстрировать применение реформирования в тех ситуациях, в которых у вас есть возможность наблюдать систему, в которой находится человек в непосредственном с ней контакте. Изменения, которые являются крайне полезными для индивидуума, иногда могут быть разрушительными по отношению к семье или организации, в которой человек работает.

Уф обучал метамоделю медсестер, одной государственной больницы.

Непосредственным результатом этого было уменьшение срока лечения пациента.

Они стали выздоравливать быстрее и выписываться.

Но задачей администрации было поддержание заполненности больницы. А у

них стали появляться пустые койки, а затем и пустые палаты.

Когда администрация в ответ на все это начала увольнять медсестер и они увидели соответствующие приказы на стенках, то постепенно средний срок пребывания больного в больнице снова увеличился и все потекло по-прежнему.

Изменения, позитивные для каждого отдельного пациента, оказались невыгодными всей больнице в целом. Чтобы сделать такое нововведение экологичным для больницы, следовало бы найти способ поддержания и сохранения экономического статуса больницы: нужно было, например, позаботиться о новых пациентах, которые заполнили бы пустые койки, или сделать что-либо еще.

Многие, приходя на психотерапию, начинают изменяться, а кончают тем, что разводятся. Это происходит потому, что не учитываются реакции жены или мужа на изменение пациента. Конечно, впоследствии вы можете сказать, что "пациент перерос свой брак" и что его супруг или супруга "не хотели изменений" -- это вы можете говорить, если хотите скрыть свою некомпетентность. Но если вы примените реформирование ко всей семье, как системе, то вы можете сделать действительно чистую работу. Работа с семьей будет более легкой, а результаты более устойчивыми, потому что другие члены семьи не будут сводить на нет то, что вам уже удалось достичь.

Чтобы успешно реформировать систему, вы должны учесть потребность в желании всех членов семьи. Это база для того, что мы часто называем "терапией результатов". Я считаю, что вы сможете сделать все, что вам надо в



семейной терапии или на семинаре, используя всего лишь один стереотип.

Первое, что вы должны сделать, -- это заметить сообщение, которое вызывает у других членов семьи или группы негативную реакцию, будь то взаимодействие членов семьи или сотрудников в организации. Затем вы просто узнаете у того, кто послал сообщение, соответствует ли реакция тому, что он намеревается передать.

Другими словами, тут мы применяем старую формулу: "Посылаемое сообщение вовсе не обязательно совпадает с полученным сообщением".

Разрешите мне продемонстрировать пример "терапии результатов". Сейчас мы покажем вам, как мы делаем реформирование в супружеских парах. Бэт и Том, поднимитесь, пожалуйста, сюда. Я хочу, чтобы вы сейчас изобразили из себя пару. Я вас попрошу взаимодействовать следующим образом: Бэт, вы что-то делаете или говорите, а вы, Том, реагируете депрессивно.

Бэт: Привет, Том, как поживаешь? (Он начинает медленно опускаться на стул и говорит монотонно). Хорошо, я не знаю в точности, какой именно фрагмент поведения Бэт заставил Тома разговаривать именно так, но, что бы там ни было, я могу видеть, что она получает в ответ такую реакцию, которая не является полезной, и я прерываю взаимодействие и беру на якорь реакцию Тома. Если бы Бэт задала мне такой вопрос, я попросту ответил бы на него, но этот же вопрос произвел на Тома глубокое и однозначное впечатление, что позволило

мне узнать от Тома, что происходит что-то важное.

Мой следующий шаг заключается в том, чтобы повернуться к Тому и спросить: "Знакомы ли вам эти чувства?" И при этом нажать на якорь, который я установил минуту назад.

Том: О, да. Каково было значение сообщения, которое вы получили от Бэт, когда она сказала: "Привет, Том, как поживаешь?" Именно она это сказала? Том: "Уходи прочь".

Уходи прочь. Так. Задержимся здесь на минуту. Бэт, входило ли в ваши намерения передать ему сообщение "уйди прочь"? Бэт: Нет. Что вы хотели передать?

Я просто хотела узнать, как он себя чувствует. Хорошо. Итак, это был просто прямой вопрос, вы хотели узнать, как он поживает?

Теперь поворачиваюсь к Тому и спрашиваю: "Вы слышали, что сейчас спросила Бэт?" Том: Да.

Сейчас я понял, что вы получили другое сообщение, нежели то, которое хотела передать Бэт. Понимаете ли вы, что она не хотела передать то, что вы получили?

А сейчас, Бэт, вы действительно берете на себя обязательство четко передать именно то сообщение, которое вы хотите передать? Бэт: Да.

Этот шаг, касающийся обязательства, совершенно необходим... Здесь я устанавливаю рычаг, в котором я позже буду нужд-аться, если она будет возражать против изменения своего поведения, необходимого для того, чтобы

получить реакцию ту, которую она хочет. А сейчас я спрашиваю Бэт: "Было ли когда-нибудь так, что вы приблизились к этому человеку, спросили его, как он себя чувствует, и он при этом не проявлял таких глубоких депрессивных реакций?" -- Да. --

-- Вернитесь в свое прошлое и вспомните, что вы тогда делали для того, чтобы получить от него ту реакцию, которая вам необходима.

Если Бэт может найти пример того, как она эффективно действовала, передавая свое задуманное сообщение в прошлом, тогда я попрошу сделать то же самое здесь и определю, будет это работать или нет.

Бэт приближается к Тому, легко прикасается к нему и тихим голосом спрашивает: "Как дела". Том реагирует позитивно.

В этом случае все прошло прекрасно. Если бы она не могла найти примера (в своем собственном прошлом) я бы попросил ее подумать о женщине, которую она уважает, и спросил бы, как поступила бы эта женщина. Она могла бы использовать эту женщину как модель и попытаться вести себя так же.

Если бы нельзя было найти новой реакции в опыте с Бэт, тогда я получил бы эту реакцию от Тома. Я бы повернулся к Тому и спросил бы: "Случалось ли вам получать сообщение "Эй, как поживаешь?" и при этом понять, что этот вопрос является просто проявлением интереса и заботы?" Том: Да.

Не могли бы продемонстрировать сейчас для Бэт, как это сообщение было

бы передано, для того чтобы она точно знала сейчас, как передавать новое сообщение, которое она намерена передать.

Том: " Ну, она подошла бы тогда поближе и положила бы руку мне на плечо вот так, и..."

Спасибо, хорошо. Сейчас можно было бы попытаться заставить Бэт попробовать сделать так и смотреть, сработает ли это. Если это не сработало бы, я мог бы спросить Тома, что в ее действиях еще должно измениться, или бы я спросил его, что она могла еще сделать такого, что ей удавалось раньше.

Хорошо.

Мужчина: Мне не кажется, что это очень реалистичный пример. Я не представляю, чтобы так было на самом деле, что Бэт зашла бы и сказала:

"Привет, как поживаешь? ", а Том бы впал в депрессию.

Однако такое встречается крайне редко в супружеских парах: то, что кажется весьма невинным, вызывает очень сильную реакцию. Стимул может быть совершенно неочевидным, незаметным, но реакция Тома весьма заметна, и она дала мне возможность узнать, что происходит что-то важное. Может быть, интонация Бэт или же ее взгляд на Тома связываются у него с какими-либо крайне неприятными переживаниями из прошлого, о котором я ничего не знаю.

Стимул, который вызывает неприятную реакцию у кого-либо, может быть обнаружен вами с большим трудом именно потому, что выглядит он тривиальным и безобидным. Однажды я работал с подростком -- шизофреником и его матерью.

Все, что я наблюдал, заключалось в следующем: каждый раз, когда женщина указывала пальцем на свою другую руку, ее сын впадал в неистовство.

Оказалось, что эта женщина во время войны была в нацистском концлагере.

Каждый раз, когда мать хотела получить от сына определенную реакцию, она

показывала пальцем на свою руку, где был вытатуирован лагерный номер. Я не

знаю, как именно она построила якорь, что он имел такое огромное влияние на

ее сына, но каждый раз, когда она так делала, он реагировал быстрее, чем

возникает рефлекс. Сын начинал вести себя совершенно неистово, а стимулом к

этому служило ее совершенно незначительное движение, которое большинство

людей не заметило бы.

Когда вы используете эту схему, вы предполагаете, что люди хотят вступать в

коммуникацию так, чтобы

получать результаты, к которым они стремятся, и при этом они хотят уважать

интегрированность и интерес людей, с которыми они взаимодействуют. Это

предположение может быть и неверным, но оно очень полезно, потому что даст вам

возможность сделать нечто очень эффективное. Если вы сделаете такое

предположение, вы всегда сможете найти новое решение (но не компромисс) которое

удовлетворяет обе стороны.

Каждый раз, когда вы обнаруживаете различие между сообщением, которое

человек хотел передать, и той реакцией, которую он получил, вам надо сначала

научить человека, посылающего сообщение, осознавать, что он не получил

ответа, на который рассчитывал. Вы объясняете человеку, что намерение, с

которым он передал сообщение, отличается от полученной реакции. "Что за

реакцию вы вызвали? Опишите ее. Заметили ли вы, что вы ее вызвали? Хорошо."

Это позволяет выстроить койцептуальную стратегию, которая позволит

человеку быть более сенситивным к реакциям, которые он вызывает. Следующий

вопрос таков: "Этой ли реакции вы добивались?" "Входило ли это в ваше

намерение?" При неэффективной коммуникации я никогда не видел, чтобы имело

место соответствие намерения и реакции. Затем вы учите человека, посылающего

сообщение, собирать информацию, полезную для того, чтобы варьировать свое

поведение с целью получить желательную для него реакцию.

Это простейшая схема переформирования в супружеских парах и парах

вообще. Сейчас я хочу, чтобы вы про ISfi P.

Няндлер, Д. Гриндер

"Рефречминг." верили, как работает эта схема, и для этого разделитесь на группы

по 4 человека. Двое будут изображать пару с проблемным взаимодействием.

Третий будет программистом, а четвертый -- метакомментатором, который

будет следить за всем, что происходит, и за тем, на каком. \_шаге вы

находитесь, и давать обратную связь -- программу.

ПЛАН 1. Идентифицируйте и прервите ловушку "стимул X -- реакция Y".

2. Спросите реагирующего человека: а)

"знакомили вам эти чувства?" (Y);

б) "что за сообщение вы получили, когда он делал X?" 3. Спросите человека,

чье поведение является стимулом: а) "является ли это тем, что вы намеревались получить, делая X?" б) "что вы намеревались передать?" 4.

Спросите человека, чье поведение является стимулом: "Действительно ли вы берете на себя обязательство передать именно то сообщение, которое вы задумали?"

5. Найдите способ сделать сообщение, переданное соответствующее сообщению полученному: а) найдите этот способ в опыте человека, чье поведение является стимулом: "Получали ли вы когда-либо такую реакцию, какую хотели? Что вы тогда делали? "; б) -- найдите этот способ в опыте реагирующего человека: "Как он(она) должен себя вести, чтобы вызвать у вас эту реакцию? ": в) выберите модель или представьте, что вы знаете, как вызвать эту реакцию.

6. Заставьте человека, чье поведение является стимулом, попробовать новую поведенческую реакцию, чтобы определить, достаточно ли хорошо она работает.

А сейчас, когда вы уже определились для себя, как действовать по этой схеме, внесем некоторые вариации, Давайте опять поиграем в ролевую игру.

Рита и Джо, . сыг-райте, пожалуйста, для меня. Это начинается так: Рита, я

хочу, чтобы вы вербально нападали на Джо, а Джо пусть реагирует так, как

будто он чувствует себя плохо. Рита: Ты пресмыкающееся! (Джо напрягается) .

Я прерываю это и беру на якорь реакцию Джо. Я спрашиваю: "Знакомы ли тебе эти чувства, Джо? ( -- Да). Хорошо, какое сообщение вы получили?" Джо:

Она сердитая на меня.

Рита, намеревались ли вы дать ему знать, что вы на него сердитесь?

Рита: Черт побери, вы правы!

Итак, на этот раз посланное сообщение совпадает с полученным

сообщением. Я говорю: "Хорошо. Я вас позд -- равляю. Вы общаетесь очень

эффективно." Это валидизирует их коммуникацию и их намерения по меньшей

мере на том уровне, на каком они мне это описывают. Однако оба они находятся

в состоянии, которое для них неприятно, и скорее всего это состояние не

помогает им прийти к удовлетворительному решению их трудностей.

Поскольку в данном случае полученное и отправленное сообщения

совпадают, но не являются удовлетворительными, я должен внести

вариации в нашу схему. Я могу определить "метасообщение", соответствующее

сообщению Риты, и достичь при этом большей гибкости.

Рита, что вам дает то, что вы можете дать ему знать, что вы на него

злитесь? Чего вы стараетесь этим достигнуть?

Рита: Я хочу, чтобы он действительно слушал меня, обращал на меня внимание.

Хорошо. Что он будет делать для вас, если он будет обращать на вас внимание?

Рита: Тогда я буду знать, что он обо мне заботится. Хорошо. Итак, когда



вы повышаете голос и начинаете кричать, этим вы говорите: "Проклятье, я здесь, потому что ты не обращаешь на меня внимание. Если мы находимся в таких отношениях, я хочу, чтобы ты обращал на меня внимание, потому что я хочу здать, что ты обо мне заботишься". Итак, Джо, хотя вам может показаться это противоречивым, потому что вы находитесь сейчас в таком неприятном для вас состоянии, но она пытается сказать:

"Продемонстрируй мне, пожалуйста, что ты ко мне внимателен, что ты обо мне заботишься, потому что для меня это очень важно". Заинтересованы ли вы в таком сообщении?. Джо: Да. Рита, а вы готовы принять на себя обязательство передать такое сообщение, вы готовы, не так. in? Рита: Да.

А сейчас я просто заставлю его и ее искать альтернативные формы поведения, которые являются подходящими и приемлемыми для них обоих.

Вы можете использовать такие вариации каждый раз, когда посылаемое сообщение не ведет к позитивному результату. Итак, что будет, если Джо

узнает, что Рита на него сердится? Он узнал, но это, по всей видимости, не завершает взаимодействия таким образом, чтобы обе стороны остались

удовлетворенными. Я спрашиваю: "Что это вам даст, если Джо узнает, что вы на него злитесь?" "Что вы хотите этим достичь?" "Согласны ли вы остановиться здесь и оставить все так, как есть в данный момент, или же вы стремитесь к чему-либо другому?" И Рита найдет другую цель. Если у нее ее еще нет, то она

найдет сейчас, она делает это для нас, и эта цель будет ей более полезна.

Заметьте, что, когда я задаю эти вопросы, я получаю, так сказать, результат

результата, или намерение намерения. Я могу задать подобные вопросы

несколько раз, 4 или 5 раз, пока я не найду такой результат, который

удовлетворяет обе стороны. В сущности я ищу такое сообщение или такой

результат, в котором заинтересованы обе стороны. Когда я его нахожу, то я

знаю, что 75% всей работы уже сделано.

Когда найден результат, с которым конгруэнтно

соглашаются обе стороны, все

остальное уже является вопросом варьирования их поведения, пока они не найдут

конкретный способ достижения этого результата.

Хорошо. Итак, Рита хочет передать сообщение: "Я хочу, чтобы ты показал, что ты обо мне заботишься", и Джо

заинтересован в том, чтобы получить такое

сообщение! Сейчас я нахожусь в точке

выбора. Я могу начать получать альтернативные

поведенческие реакции либо от

нее, либо от него. Я использую

Риту для того, чтобы создать новое поведение, я могу спросить е. е: "Рита,

вы провели вместе много времени, вспомните, пожалуйста, тот период вашей

совместной жизни, когда вам удавалось сделать так, чтобы Джо проявлял к вам

внимание и заботу, чего сейчас он по отношению к вам не проявляет. Помните

ли вы, когда вы были способны на это?" Это то же самое, что и четвертый шаг

шестишагового реформирования, создание альтернативных поведенческих

реакций. Сейчас она исследует свою личностную историю и найдет такой эпизод,

когда у нее это успешно получалось. Я должен заставить ее в (.: помнить это

конкретно и детально. "Вы должны увидеть себя очень ясно в тот момент когда

вы это делаете, послушайте, как вы при этом говорите и т.д. Когда вы увидите

и услышите то, что вы тогда делали, попытайтесь то же самое сделать и

сейчас, и мы проверим, сработает ли это здесь и сейчас?

Если Рита скажет: "Мне никогда это не удавалось так хорошо, как я бы

этого хотела, то я попрошу ее выбрать модель. Кто получает внимание и заботу от Джо? Что они для этого делают? А сейчас попробуйте сделать это сами".

Я могу сказать: "Ну, а сейчас придумайте или же просто сотрите.

Попробуйте действовать так, как если бы вы. знали, что надо делать" Если у

меня самого возникает какая-либо идея, я могу ее проинструктировать. "Почему

бы вам не сделать X, Y и Z, и сделать это именно вот так?" Тут применимы все

методы, которые позволяют создать новые поведенческие реакции, а затем надо

проверить их прямо здесь. Надо определить, что теперь посылаемое сообщение

соответствует сообщению принятому. Одно из преимуществ того, чтобы заставить

Риту искать новые способы поведения в своем прошлом, заключается в том, что

она знает, что в прошлом эти способы она использовала успешно, и они к тому

же конгруэнтны ее личностному стилю. Если вы ей предлагаете что-либо, это

будет конгруэнтно вашему личностному стилю, но это может не соответствовать

ее или его личностному стилю.

Джаннет: Когда Рита думает о новых поведенческих реакциях, закрепляете ли вы ее состояние с помощью якоря? Нет, я не обязательно должен это делать, но на семинарах я, перестраховывая себя, делаю это. Каждый раз, когда я могу поставить якорь, я делаю это.

Джаннет предложила, чтобы я использовал якорь именно в этот момент, и она абсолютно права. Пока Рита ищет и находит пример, я могу закрепить ее состояние с помощью якоря, а затем сказать: "Хорошо. А сейчас попробуй сделать это". И я держу якорь, чтобы стабилизировать то состояние, с которого она получила доступ к поведению, которое раньше вело к успеху.

Другая возможность заключается в том, чтобы использовать Джо как реактивный ресурс для того, чтобы найти альтернативные глособы поведения, которые Рита может использовать для того, чтобы реализовать свои намерения.

В любом случае важно сначала сделать так, чтобы она взяла на себя обязательство варьировать свое поведение для достижения результата, потому что этот результат ей достаточно важен. "Рита, вы серьезно настроены по отношению к тому, чтобы передать четко свое сообщение? Вы действительно хотите, чтобы он был к вам внимателен? Это важно для вас? (да). Очень важно заметить, конгруэнтны ли при этом ее высказывания. всем невербальным аналогам. В данный момент мы видим, что она берет на себя это обязательство совершенно конгруэнтно.

Рита, я знаю, что вы настроены весьма серьезно. Это действительно нечто такое, что очень важно для вас как женщины. А сейчас, Рита, ответьте на вопрос: "Достаточно ли для вас это важно, чтобы вы помнили свое поведение для того, чтобы достичь того результата, который вам нужен?" (Да).

А сейчас я поворачиваюсь к Джо и говорю: "Я считаю, что это большой комплимент вам, Джо. Она хочет вашего внимания, Сейчас вы знаете, чего она от вас хочет." Она говорит: "Джо, я хочу твоего внимания!" Вы это понимаете?

До этого вы получили не такое сообщение, но сейчас-то вы понимаете, что она хотела сообщить. Вопрос состоит в том, можете ли вы сейчас

проинструктировать ее, что конкретно она должна сделать такого, чтобы вы поняли ее намерение и отреагировали на него соответственно? Что она должна сделать, чтобы вы проявили к ней внимание, причем позитивное внимание?

Подумайте о том, как она себя вела тогда, когда вам действительно хотелось уделить ей внимание? Что она тогда делала? А сейчас я должен сделать так, чтобы он специфицировал ее поведение для того, чтобы он мог отреагировать на него положительно. Рита уже готова менять свое поведение, Она взяла на себя обязательство принимать от него инструкции о том, как вести себя, чтобы добиться его вни -- мания.

Действительно, кто лучше знает, чем он сам, как добиться его внимания?

Я хочу подчеркнуть, что здесь чрезвычайно важна последовательность.

Сначала она должна взять на себя обязательства. Если я этого не сделаю, у нее появится множество возражений против любых изменений: "Он меня контролирует. Он хочет много командовать". Сначала я должен закрепить то, что ее желание для нее важно, и настолько важно, что она хочет изменить свое поведение, чтобы его удовлетворить. Формулируя необходимость изменений в терминах ее желаний, я добиваюсь того, что она не сопротивляется изменениям.

Для него я сформулирую по-другому. Я скажу ему, что его реакции важны для нее, и настолько важны, что она согласна приспособить свое поведение и изменить его таким образом, чтобы ему было легко реагировать так, как она хочет.

Женщина: Не могли бы вы поподробнее остановиться на вопросе о последовательности? Я считаю, что это очень важно, я хочу знать об этом больше.

Мы синтатики. Если бы вы сказали, что мы в этом просто академичны, то были бы правы.

Синтаксис означает: "Что происходит, где происходит и в каком порядке".

Визуально-кинестетическая диссоциация эффективна при работе с фобиями прежде всего потому, что там существует определенный порядок ваших действий.

Один человек, пройдя наш семинар, решил использовать этот метод "творчески", потому что он не хотел быть роботом. И сначала он заставил клиента переживать травму, а потом он проводил диссоциацию. Если вы будете делать это в таком порядке, то человек будет вынужден испытать очень

неприятное переживание, и все остальное станет очень трудным. Если вы

сначала делаете диссоциацию, а потом проводите его через неприятные

переживания, то клиент не должен испытывать дискомфорта. Это делает весь

процесс очень легким и элегантным. Методы НЛП позволяют достигать результата

так быстро прежде всего потому, что мы, будучи очень практичными,

определили, что и в каком порядке надо делать, а не просто говорили: "Ах, я

не могу сделать X!", бросались и делали это.

В каждой книге, которую мы когда-то издавали, говорится: "Собирайте информацию!

Выделяйте систему... Закрепляйте изменения". Это общая модель.

Но мы подчеркиваем: "Собирайте информацию", потому что это почти все

пропускают. Большинство коммуникаторов гипнотизируют то, что они делают, и

когда появляется что-то новое, они просто забрасывают свою технику. Но часто

та же самая техника будет работать, если прежде, чем ее применить, вы

сделаете что-либо еще.

Женщина: Именно поэтому я задала вопрос. Допустим, у меня уже есть информация, а как вы решаете, что делать и в какой последовательности? Что происходит у вас в голове, прежде чем вы начнете что-либо делать?

Ну, я задаю себе вопрос. Я обращаюсь внутрь себя и говорю: "Привет, я.

Какого же результата я хочу достичь, и как я его могу достичь?" Я работаю,

так сказать, с конца, начиная с результата.

Например, я работал с семьей, с матерью и дочерью, а мать была

профессиональным социальным работником. Она знала, что будет хорошо для ее дочери, а что -- нет, поскольку она была экспертом. Дочь говорила матери:

"Не лезь в мои дела!" Мать отвечала: "Но посмотри же, я действительно единственный человек во всей семье, который в этих вещах разбирается."

Несмотря на то, что моя дочь не хочет меня слушать и отмахивается от меня, я знаю, что для нее будет самым лучшим." Для начала вы могли бы поколебать ее убеждение в том, что она знает лучше. Но это было бы очень трудно сделать.

Если бы вы начали поступать так, вы бы начали с ней бороться. Результатом, к которому я стремился, было восстановление коммуникации между ней и дочерью. Я сказал матери:

"Действительно ли вы убеждены в этом?"

Я говорю серьезно, сарказма в моих словах нет совершенно. Действительно ли вы убеждены в том, что у вас есть хорошая информация о том, что может помочь вашей дочери?" Мать сказала: "Абсолютно".

"Да, я вам верю, потому что вы говорите серьезно, и не просто говорите."

Я знаю, что вы можете сделать очень много полезного. Действительно ли вы серьезно настроены?"

"Абсолютно! Я говорю буквально то, что думаю. Я очень честный человек" ..

Хорошо. Значит, если я найду способ, чтобы вы могли передать эту информацию вашей дочери так, чтобы она от нее не отмахивалась, то у нее тогда будет эта информация. Но готовы ли вы использовать другие способы



коммуникации, которые могут отличаться от всего, что вы делали до сих пор?

Достаточно ли важно для вас передать эту информацию вашей дочери, чтобы вы сделали что-то подобное? "Абсолютно!" И в этот момент она оказалась в моих руках, потому что она не могла уже вернуться назад: реальность, которую я построил, была конгруэнтна системе убеждений матери.

Затем я повернулся к дочери и спросил: "Как ваша мать должна обращаться к вам, чтобы вы действительно ее слушали и учитывали то, что она говорит?"

"Вы можете целЯ-ь или не делать то, что хочет ваша мать, но по край -- ней мере вы способны выслушать, что она говорит?" У до -- чери на лице заиграла улыбка чеширского кота, и она ответила:

"Ну, она должна обращаться ко мне как к личности".

"А как она обращалась с тобой, как с карандашом?" Это один из способов заставить ее конкретизировать что значит "обращаться как с личностью". Если вы скажете что-то совершенно неверное, она уточнит свое высказывание.

"Ну, она не должна кричать, не должна быть..." "Нет, нет. Я не хочу, чтобы вы говорили, что она не должна делать. Скажите, что она должна делать?"

На что это должно быть похоже? На что должен быть похож ее голос?" Затем

дочь продемонстрировала, как бы она хотела, чтобы мать с ней говорила, каким именно голосом. И я сказал: "Хорошо. Давайте попробуем это. И если это не

сработает, знаешь ли ты, что это будет означать? Это будет означать, что ты

лгунья, а твоя мать совершенно права, когда говорит, что ты не будешь ее слушать".

Затем я повернулся к матери и сказал: "Выберите что-то такое, что, как вы считаете, ваша дочь должна знать, и постарайтесь сказать ей это так, как она вам это показала". После того, как она сказала несколько предложений, я прервал ее и спросил дочь: "Так ли она говорит, как ты просила?"

"Ну, ее голос все-таки немного хнычущий".  
Затем мы помогли матери

выбрать тон голоса и начали все снова. Дочь сидела, слушала, а потом сказала: "Я сделаю это". Мать была в шоке!

"Ты сделаешь?" До этого момента дочь в основном не только не делала того, о чем просила ее мать, но даже и не слушала, что она говорит, потому что реагировала на тон ее голоса.

Очень важным признаком контекста, который я создал, является то, что каждая из них не могла отвечать мне по-другому. Дочь не могла обвинять мать и не слушать ее. А мать совершенно определенно не могла сказать: "Да, это все очень важно, но недостаточно важно для того, чтобы я изменила свой голос". Она не могла так сказать, потому что уже поклялась на Библии, что передать эту информацию дочери для нее важнее всего на свете. Выделяя и фиксируя их готовность к коммуникации до того, как я начал реконструировать коммуникацию, я совершил важнейший синтаксический выбор. Если я буду делать все в другом порядке, то это закончится конфликтом. То же самое вы делаете,

применяя шестишаговую модель. Вы спрашиваете часть, ответственную за нежелательное поведение, готова ли она к коммуникации, а затем определяете ее позитивное намерение еще до того, как начнете вводить изменения в поведение.

Ключевой вопрос заключается в следующем: "Что даст мне возможность произвести изменение, которое мне нужно?" "Какова предпосылка изменения, которое я хочу произвести?" Если вы прямо и непосредственно начнете стремиться к изменению, то это будет иметь два отрицательных последствия.

Первое: ваша работа станет похожей на копание канав. Это будет очень тяжело, потому что вы собираетесь бороться с частями личности. И во-вторых, если вы будете слишком прямо и непосредственно стремитбся к изменению, вы можете нарушить систему стратегий клиента. Терри дала нам хороший пример того, каким образом может произойти нарушение системы стратегий. Если бы я был благонамеренным психотерапевтом, система убеждений была бы примерно такой: "Каждый должен быть способен генерировать переживания". И когда я сказал: "А сейчас пришло время, чтобы каждый конгруэнтно солгал", вместо того чтобы разрешить Терри выйти из комнаты, я должен был бы сказать: "Вы должны остаться и научиться этому". Если бы я сделал это, я бы разрушил ее стратегию и сделал бы ее сумасшедшей. Она сидела здесь и говорила: "Если я это сделаю, то я сойду с ума!" И это ее утверждение было совершенно

точным. При данных стратегиях, которые у нее  
имелись, это было абсолютно  
истинным. Таким образом, я должен был найти те  
предпосылки, которые  
позволяли бы ей сделать то, что я от нее  
хотел.

То же самое верно относительно той ригидной  
матери, о которой я  
рассказывал, или относительно парня, который  
считал, что женщины его  
контролируют. То же самое верно относительно  
любого изменения, которое вы  
производите. Мне нужно знать адекватную  
последовательность действий, которые  
я собираюсь предпринять или просто решить, что  
я знаю все и мне известен  
путь, как эти знания применять. Люди  
предъявляют возражения очень элегантно.

Насколько мне известно, их возражения всегда  
валидны, и люди всегда говорят  
вам все, что вам надо знать. Если вы  
игнорируете их возражения, то это  
представляет реальную опасность для ваших  
клиентов. Если вы не можете  
кому-то передать какую-либо идею, то это  
происходит только потому, что он  
организован определенным образом -- Он в  
данный момент структурирован так,  
что не может делать определенные вещи, если вы  
сначала не предпримете  
определенных действий.

Когда я приступаю к работе с  
пациентом, я уже имею в голове хорошо  
сформулированный результат, я снова  
возвращаюсь обратно и спрашиваю себя: "Что  
сделало возможным, что он, клиент, попал  
в эту ловушку?" Если я что-то пробую и это не  
работает, я всегда возвращаюсь  
назад и спрашиваю: "Так, если

не в этом причина, что еще может сделать это положение вещей возможным?"

Когда я отвечаю на этот вопрос, то получаю информацию, на основании которой могу продолжать свои действия. Женщина: Мне встречалось множество пар, в которых дело обстояло так: когда женщина достигала с помощью психотерапии того результата, к которому стремилась, состояние мужчины ухудшалось. Как вы справляетесь с этим?

Обычно возражения вызывает определенное поведение, а не результат. Если результат вызывает раздражение, то следует переходить к метарезультату. Вы определяете, какое именно изменение скрывается за намерением, которое вы уже констатировали. Рита, что вам дает внимание мужа?

Рита: Это заставляет меня чувствовать себя хорошо, я чувствую себя желанной женщиной.

Хорошо. Есть ли у вас другие способы, чтобы почувствовать себя желанной и хорошей?

Женщина: Допустим, что ее намерение заключается в том, чтобы обратить на себя его внимание, а он считает, что она может добиться этого только тогда, если в сексуальных контактах будет вести себя весьма нестандартно, что для нее неприемлемо.

Во-первых, я хотел бы указать на то, что это пример конкретного неприемлемого поведения, а не неприемлемого результата. Если бы он так ответил, я бы мог ей сказать: "А каким образом вы могли бы обратить на себя его внимание? Какие еще способы вы можете использовать?":

Женщина: Я не скажу, что преуспела в том, чтобы найти какие-то другие способы.

Хорошо, тогда попробуем моделирование. "Не могли бы вы вспомнить примерно о 6 женщинах; которым удастся добиться от мужа внимания и отметить, по крайней мере, исходя из того, что вы можете наблюдать на людях, какими способами они при этом пользуются?" Если она не знает таких женщин, пусть она поищет их.

Другой вариант -- это ввести ее в глубокий транс и использовать технику, которая называется "псевдоориентация во времени". Вы можете заставить ее перепрыгнуть через 3 месяца в будущее: "Вспомните, что 3 месяца назад вы пришли ко мне. Я недавно разговаривал с женщиной, которая находилась в том же положении, что и вы 3 месяца назад, и я вспоминаю, что вы действительно не могли тогда добиться внимания своего мужа, если только вы не начали вести себя нестандартно при сексуальных контактах, что было для вас тогда неприемлемо. Поскольку такое сексуальное поведение было для вас морально и этически неприемлемым, вы предложили ему тогда нечто другое, что его очень удивило, точно так же, как это удивило вас. Но Я в точности не помню, что точно вы предложили, Не могли бы вы описать мне сейчас, что вы сделали?"

В этой точке выборов у вас есть много вариантов, но вы должны уважать при этом экологию системы. Вы можете также определить, сможете ли вы сделать

для нее нестандартное сексуальное поведение приемлемым? "Если бы вы делали в сексуальных контактах все, что он требует, что в этом такого неприемлемого было бы для вас?" Возможно, что вы сможете иметь дело с ее возражениями.

Существует много способов произведения удовлетворительного изменения. Вы должны уважать и ее и его интйгрированность и определить и его и ее намерения и найти эффективные способы объединения.

Женщина: Хорошо. Я думаю, что вы определили бы его намерения, что он получил бы, если бы она в сексуальных контактах вела себя нестандартно.

Вы можете поступить и так. (Он оборачивается к Джо). "Если бы она вела себя в сексуальных контактах так, как вы хотите, что бы это вам дало?"

Джо: Я бы почувствовал интенсивное возбуждение. Хорошо. Что еще в вашей жизни позволяло чувствовать вам себя сильно возбужденным?

Джо: Когда мы только что познакомились с моей будущей женой, я чувствовал себя именно так. А теперь я могу получить доступ к этим переживаниям и определить различия между тем, что было тогда и что есть сей час.

Вы можете искать результат, к которому стремится каждый член семьи либо они оба вместе. Вспомните сейчас основную модель переформирования.

Между сознательным и бессознательным существует несбалансированность, и, таким образом, вы должны всегда обращаться к бессознательному, если хотите

достичь гибкости и возможности выбора. Когда вы используете реформирование, работая с несколькими людьми, вы можете сделать предположение о том, что они являются в равной степени гибкими. Если такое предположение сделаете, то в любой точке можете повернуть в любом направлении. Когда он чего-то требует от нее, а она отказывается, вы можете определить, к какому результату он стремится, предъявляя это требование, либо узнать, что дает ей ее отказ. Мне встречались случаи, когда мужчина в паре хочет сделать сексуальную жизнь более разнообразной. Он не удовлетворен своей сексуальной жизнью. Она тоже не удовлетворена этим, но она использует свою неудовлетворенность для достижения какой-либо другой цели. Например, если бы она была сексуально реалетивной по отношению к нему, то, как она считает, это означало бы, что он бы доминировал над ней во всех других областях его жизни. Она становится холодной, чтобы утвердить свою автономию. Но я могу поступить и по-другому. Ведь муж в этой позиции оказывается один. Защита автономии является результатом или тем, что часто называется "вторичной выгодой".:

А сейчас возникает вопрос: "Может ли она назвать иные способы, которые бы обеспечивали ей автономию и независимость, и которые при этом бы принимались мужем?" Когда она определила эти способы, она может себе позволить все то, к чему они оба стремятся, то есть более удовлетворительное



для себя сексуальное поведение. Чтобы это сделать, вы должны отелить понятие независимости и автономии от собственно сексуального поведения. Она должна иметь иные способы для того, чтобы убедить себя в том, что она самостоятельная, способная на выбор женщина, и эти способы должны быть не менее эффективными, чем сексуальная холодность. Когда она такие способы имеет, то это означает, что вы развели результат, то есть независимость, и автономию, и конкретное поведение, то есть сексуальную холодность. Если она хочет нормальных сексуальных отношений и он хочет того же, то теперь они становятся свободными для того, чтобы начать стремиться к этой цели, и при всем при этом она будет оставаться автономной. Таким образом, вы получаете свободу варьирования поведенческих реакций только тогда, когда обращаетесь к контакту, к рамке, к результату, Если вы прямо адресуетесь к поведению, это может быть экологически неверно для них как для пары. Если я выделил намерение, которое соответствует им обоим, они с ним согласны, то на следующем шаге я могу начать варьировать поведенче.

Разрешите привести вам другой пример. Допустим, отец говорит своей дочери: "Если ты не будешь меня слушать и будешь при ходить домой после 10 часов, я на целую неделю запрю тебя дома и та -- та, та-та -- та..."

"Сэм, заметили ли вы, что произошло после того, как вы это своей дочери сказали?" "Марта, что ты почувствовала после того, как услышала слова своего отца?"

"Ох, я почувствовала как будто я --маленький ребенок, и что в каждый момент я должна делать и та-та -- та, и та-та -- та".

А сейчас скажите мне, Сэм, пожалуйста, хотели ли вы передать Марте

такое сообщение, что она маленький ребенок, и поэтому вы должны полностью

контролировать каждый ее шаг, стоя над ней с железным прутом?: "Ну, нет,

этого я не хотел ей сказать". "А что же вы намеревались ей сказать?: "Ну, я

забочусь о ней. Я не хочу, чтобы к ней прицепились хулиганы. Я не хочу,

чтобы она болталась по улице. Там же курят наркотики. Я хочу, чтоб она

сидела дома в безопасности. Она моя девочка, и я хочу быть уверенным в том,

чтобы она выросла такой, какой я хочу," Дочь отвечает: "Это моя жизнь!"

"Хорошо, Сэм, значит, вы знаете, какой вы хотите видеть свою дочь,

когда она повзрослеет. И, наверно, вы хотите, чтобы она выросла также и

независимой? Хотите ли вы, чтобы она стала самостоятельной женщиной, твердо

стоящей на ногах, женщиной, которая сама может принимать, решения,

основываясь на реальных качествах окружающего мира? Или же вы хотите, чтобы

она металась из стороны в сторону в зависимости от разных человеческих влияний?"

Я сделал сейчас следующее: связал его жалобу на дочь: то, что она не делает того, что он хочет, с результатом,

которого он старается добиться, --вырастить дочь независимой. Женщина: Это похоже на сменные линзы

у камеры: Вы ставите другой

широкоугольный объектив, и в кадр попадает большой кусок действительности.

Да, хорошо. Это красивая визуальная метафора для переформирования.

Изменение, начатое само по себе, в изоляции кажется проблемой или

результатом поведения, если же его поместить в более широком контексте, оно

приобретает смысл. Это действительно пример переформирования контекста. Я

помещаю поведение, на которое жалуется отец, в контекст поведения дочери и

приобретения ею независимости. Исследование намерения, которое

скрывается за сообщением отца, дает свободу

варьирования способов выражения этого сообщения, "Помни, ты должна быть дома в 10 часов" -- это не то сообщение,

которое было воспринято. Каким еще способом он может передать свое сообщение

о том, что он хочет видеть ее защищенной и чтобы она выросла

независимой? Как он может убедить себя, причем так, чтобы не задеть дочь, что она вырастет такой, какой нужно?

Конкретное требование того, чтобы она была дома в 10 часов, может быть

совершенно неважным для достижения этого конкретного результата.

Тут мы имеем тот же самый тип ситуации договора, который встречается

при работе с супружескими парами или с представителями организаций, которые

не могут прийти к согласию по поводу того, как достичь какой-то определенной

цели. Сначала вы напомните им, что у них есть общая рамка, внутри которой

они действуют и которую они признают.

Например, вы напоминаете им, что,

какое бы решение они сейчас не приняли относительно внутренней или внешней организационной политики, их цель состоит в том, чтобы увеличить прибыль или поддержать, либо улучшить качество услуг или товаров, которые они предлагают людям. К проблемам бизнеса мы вернемся сегодня попозже.

Женщина: Если вы неточно определили общую рамку, общее позитивное намерение, получите ли вы впоследствии отсроченную полярную реакцию?

Да, обычно именно так и происходит. Если вы имеете дело с содержанием, вы рискуете неверно определить общую рамку. Если вы определили ее неверно, вы все равно можете достичь согласия между ними, поскольку у вас есть раппорт и личностная сила. Но позже все равно вас ждет срыв, полярная реакция.

Существует 3 способа избежать этого. Первый из них заключается в том, чтобы использовать шестишаговую модель реформирования, и тогда у вас не будет необходимости связываться с содержанием, и, следовательно, у вас не будет возможности навязать неадекватное содержание.

Другой способ заключается в том, чтобы отвести определенное достаточное время для сбора большого количества информации. "Так чего же именно вы добиваетесь, требуя столь интенсивно, чтобы она приходила в 10 часов вечера?" "Ну, я хочу..." И вы получите набор слов, которые являются адекватными для данного человеческого существа. И тогда, если вы будете

использовать те же самые номинализации и неспецифические глаголы и слова, тогда будете описывать новые способы передачи информации, вы присоединитесь к тому, что она пытается сделать на бессознательном уровне, равно как и на сознательном уровне. Так вы избежите проблемы камерности.

Третий и действительно необходимый способ убедиться, что ваше переформирование адекватно, заключается в том, чтобы иметь достаточный сенсорный опыт для того, чтобы заметить реакции, которые вы получаете, когда видите, что клиент реагирует конгруэнтно.

Мужчина: До сих пор вы не касались примеров конгруэнтности между намерением и поведением. Встречался ли вам когда-либо случай, когда конфликтность между супругами обусловлена тем, что их намерения различны? Он хочет больше этого, она хочет меньше этого. Если существует база для договора, то существует и рамка, внутри которой они оба могут согласиться с определенным результатом. Приведите мне пример, вероятного отсутствия общей рамки. Мужчина: Она хочет, чтобы их совместная жизнь подчинялась правилам моногамии, он не хочет.

Хорошо. Давайте сыграем в ролевую игру. Джин, вы хотите, чтобы он вступал в сексуальные отношения исключительно с вами, а Джордж не хочет посвящать себя этому. Сначала я попрошу определить метарезультат того, чего каждый из них хочет. "Каково ваше намерение в тот момент, когда вы требуете моногамных сексуальных отношений с этим парнем? Что это вам даст --

моногамное отношение с ним?"

Джин: Ну, это даст мне чувство безопасности и ощущение того, что я --

самая желанная женщина для этого мужчины.

Затем я нахожу метарезультат для Джорджа.

"На чем основан ваш отказ от моногамии? Что это вам даст, если вы откажетесь от моногамии и будете вступать в сексуальный контакт с другими женщинами?"

Джордж: Это позволит мне узнать о том, как я привлекателен для других

женщин, и позволит мне ощутить свою значительность.

Каждый раз, когда я задаю вопрос, направленный на определение

результата, я расшатываю контекст, в котором проявляется данное поведение.

Так я приобретаю большую свободу действий.

Скорее всего, Джордж не будет

возражать, чтобы у вас было чувство безопасности, а она не будет возражать

против того, чтобы он чувствовал свою значительность и привлекательность.

Они возражают против конкретного поведения, а не против результата, не против намерения.

А сейчас я могу использовать эту информацию, чтобы сформулировать общий результат, с которым они оба согласятся.

Итак, я совершенно прав в том, что вы оба хотели бы найти взаимоприемлемое

решение, когда бы вы, Джин, ощущали себя в

безопасности и чувствовали бы, что вы желанная женщина для Джорджа; а вы, Джордж, вы чувствовали бы себя

привлекательным и значительным.

Если Джин и Джордж соглашаются с этим, я получаю общую рамку,

относительно которой они находятся в согласии и могут начать заключение договора. Сейчас я могу приступить к выработке конкретного решения, Я могу спросить Джин: "Как иначе он может повести себя, чтобы у вас возникло ощущение безопасности, к которому вы стремитесь?" А Джорджа я могу спросить:

"Какие другие способы поведения могут-дать вам возможность почувствовать себя значительным и привлекательным?" Мужчина: Допустим, что она говорит: "Нет, это единственный способ". И он тоже говорит: "Нет, это единственный способ".

Я лично в этом сомневаюсь. Я убежден, что за данным поведением всегда скрывается что-либо еще, равно как и другие способы достижения этого "чего-то еще". Но, если они оба убеждены в отсутствии альтернатив, я возьму под сомнение рамку, которую я создал. Видите ли, я не знаю, опираясь на что мы могли бы начать сейчас переговоры. Есть ли у вас двоих такая опора? Давайте будем говорить откровенно. Я не хочу тратить зря свое время, равно как и ваше время и деньги.

Заинтересованы ли вы в том, чтобы потратить определенное количество времени и энергии, чтобы определить, можно ли у вас это изменить так, чтобы пребывание вместе снова вызывало у вас интерес и волнение? Или же вы уже решили делать что-то другое? Если они в этом случае не обнаружат никаких позитивных намерений, может статься, что базы для заключения договора нет. Допустим, что кто-то из них

полюбил кого-то безумной любовью, и вопрос состоит в том, чтобы решиться на развод. Это то, что часто называют "скрытой повесткой дня". Добиться ясности в вопросе о наличии оснований для договора и построения рамки всего процесса сделает явной эту скрытую повестку дня, а это принесет пользу каждому!

Женщина: Если дело обстоит так, и вашей задачей не является сохранить

эту пару, не должна ли она в дальнейшем проработать процесс развода с вами?

Не должна ли она проработать с вами процесс того, как она расстанется с этим

мужчиной и уйдет к другому? Да, если она к этому готова. -- А ему я помогу определить, какие части его личности заинтересованы, чтобы быть ей. Такое открытое обсуждение рамки часто пугает клиентов и тем самым

мотивирует их к тому, чтобы интенсивнее искать взаимоприемлемого решения. Затем я могу перейти к результатам, или метарезультатам, то есть результатам результатов.

"Джин, зачем вам ощущение безопасности?"

"Джордж, зачем вам чувствовать

себя привлекательным по отношению к другим женщинам?"

Оба в конце концов скажут, по всей вероятности: "Ну, тогда бы я стал ощущать собственную ценность, чего сейчас не ощущаю".

Сейчас, таким образом, я еще больше расширил рамку. Чтобы расширить

рамку, я могу перейти от результатов к метарезультатам, или

метаметарезультатам.

"Джин, существуют ли для вас другие способы почувствовать собственную



ценность?" Обычно, чем больше я углубляюсь в намерение, тем больше поведенческих реакций могут удовлетворить данную потребность. И когда вы переходите к настолько общим намерениям, что вы должны делать очень много проверок, поскольку люди действительно хотят знать, будут ли приемлемыми альтернативные поведенческие реакции. Чтобы заключить договор, я прежде всего устанавливаю 3-х месячный мораторий на всякие сексуальные отношения вне супружеских. В течение этого времени у него будет возможность испытать многие поведенческие реакции, с помощью которых он удовлетворит те свои потребности, которые, как он считает, сейчас при моногамии удовлетворить нельзя. Она тоже получит возможность вовлечь все свои ресурсы в поисках способов развития ощущения собственной безопасности до такой степени, чтобы его связь с другой женщиной больше не угрожала ей так, как раньше. Как я и говорил раньше, я могу послать их в мир, чтобы они искали там модели. Я могу спросить жену: "Состоят ли некоторые женщины, которых вы знаете и уважаете, вне моногамных отношений с мужчинами? Каким образом они добиваются того, чтобы испытывать ощущение собственной безопасности?" А мужу я могу сказать: "Известны ли вам мужчины, которых вы уважаете и которые находятся в исключительно моногамных отношениях с женщиной и при этом ощущают себя привлекательными?" Хорошо, я хочу, чтобы вы наблюдали за ними и узнали, как они это делают.

Поиски новых поведенческих реакций можно осуществлять внутренне, используя ваши подсознательные ресурсы и модели. Не бойтесь давать клиентам домашние задания. Заставьте их поискать реальные модели, за которыми они могут наблюдать и слушать их. Женщина: Вы утверждали, что если есть база для договора, то есть и рамка, контекст, в котором возможны изменения. Эти два понятия синонимичны. Под рамкой, контекстом или базисом

для договора Я подразумеваю следующее: "Есть ли какой-либо результат, какая-нибудь общая цель, с которой вы оба согласны? Например, готовы ли вы приложить усилия к тому, чтобы остаться с этой женщиной? Готовы ли приложить усилия к тому, чтобы остаться с этим мужчиной?"

Это может быть единственным контекстом, общим для них, и, конечно, каждый из них может предъявить какие-то требования.

Если вы обнаружили общую цель, то можете переходить к способам ее достижения. "Джордж, существует определенный набор поведенческих реакций, который мог бы удовлетворить ваши потребности, и при этом вы бы остались жить с этой женщиной". "Джин, существует определенный набор поведенческих реакций, который мы должны найти и который позволит вам остаться с этим мужчиной, но все-таки при этом испытывать чувство безопасности, к которому вы стремитесь". И сейчас мы должны определить, каковы эти поведенческие реакции.

Мужчина: А если вы задаете вопрос об общей цели, а кто-то из них

отвечает: "А я не знаю, хочу ли я с ней жить или нет". Как вы действуете дальше?

Тогда я договариваюсь с ними об испытательном сроке, в течение которого они будут проверять эффективность новых поведенческих реакций (стратегий).

"Джордж, готов ли ты на 3 месяца принять ограничение, ведущее к моногамии, хотя оно тебе кажется искусственным?" Или:

"Джин, готовы ли вы отказаться на 3 месяца от своего стремления к безопасности, чтобы найти другой способ, с помощью которого сможете удовлетворить себя, оставаясь с этим мужчиной?"

Здесь нужно быть очень откровенными и выражаться ясно. Если существует честное несогласие относительно какого-либо фрагмента поведения, то вы должны переходить к общим целям и найти такую цель, которая приемлема для обоих. Если вы ее нашли, вы можете продвинуться. Если такой цели нет, вы можете сказать об этом весьма откровенно, чтобы сэкономить и ваше время, и время клиентов.

Нахождение общей цели или рамки согласия между членами пары, семьи или организации -- это очень нужный шаг, который многие терапевты и консультанты пропускают. Они слишком быстро приступают к поискам новых решений, и это вызывает возражения.

Сейчас я хочу, чтобы вы приступили к упражнению, в котором вашей основной задачей будет нахождение общей цели. Если у вас останется время на поиски разумного рабочего решения, то это будет хорошо.

Разделитесь на группы по 4 человека. А и Б будут представлять пару супругов

или членов организации. В будет программистом.  
Д -- будет

мета-комментатором. Я хочу, чтобы В определил контекст, происходит ли это в

организации или в ходе психотерапии. А и Б содержат некоторый конфликт, а

программист В будет делать следующее: ,  
Упражнение на поиск рамки согласия

1. Спросите А и Б, чего конкретно они хотят и снова констатируйте это к

удовлетворению каждого. Это будет присоединение.

2. Спросите А и Б, зачем нужен каждому из них данный специфический

результат (мета-результат), и снова констатируйте это.

3. Найдите общий результат, причем такой, что когда вы его выскажете,

то А и Б согласятся с тем, что это именно то, чего они хотят: "Итак, вы оба

хотите, чтобы..."

Если вы программист, я прошу вас оставаться на таком уровне обобщения, в котором

вы нуждаетесь для того, чтобы найти такой результат, с которым согласятся оба

партнера. Иногда каждый из вас может добиться от них согласия, сказав

следующее: "Вы оба здесь, чтобы найти способ продолжения и сохранения ваших

отношений к вашей общей пользе и удовлетворению".

Определение рамки согласия дает вам возможность сортировать

поведенческие реакции по признаку релевантности в ходе самого процесса

обсуждения. Это особенно важно на производственных собраниях и совещаниях.

Обычно примерно около 80% времени, отведенного для совещания, тратится

напрасно, поскольку люди говорят то, что не имеет о "ношения к результату.

Это происходит примерно так: обсуждается мероприятие X для достижения цели

Y, и Джин говорит: "Ах, вы знаете, вот что, например, мы могли бы сделать,

чтобы достичь цели Z!" Возможно, это прекрасная идея. Она может быть даже творческой, но совершенно иррелевантной в данном контексте.

Если вы отреагируете на первое иррелевантное замечание, вы спустите с

цепи целый поток свободных ассоциаций, которым место скорее на

психоаналитической кушетке, нежели на производственном собрании.

Впоследствии вы потратите еще 10 минут на то, чтобы снова людей

переориентировать на рамку согласия. Если вы с самого начала четко и открыто

определите рамку согласия, цель обсуждения, то у вас будет базис и критерий

для того, чтобы отличить релевантные реакции от иррелевантных. Мы называем

это "вызов релевантности". Когда кто-то высказывает иррелевантное

замечание, вы можете сказать: "Джин, я не понимаю, какую связь ваше

замечание имеет с тем, о чем мы говорим с самого начала-и с чем все

согласились. Почему бы вам не вернуться к вашему вопросу в пятницу?" В

следующий раз, когда он сделает не относящееся к нашему вопросу замечание, я

скажу: "Видите ли, я не знаю, как то, о чем вы говорите, связано с тем, что мы

здесь делаем?" и укажу пальцем на диаграмму. И в следующий раз, когда он

сделает такое же замечание, мне,

по всей вероятности, будет достаточно бросить взгляд на диаграмму, и тогда он остановится.

В организациях, в которых мы установили программы, через некоторое время каждое совещание не продолжалось более 45 минут. Люди на совещании смотрели вперед, ориентировались на цель собрания, поскольку критерии релевантности были четкими и очевидными для всех. Вызов релевантности не очень-то распространен в наших организациях, хотя для того, чтобы эффективно действовать, они в нем нуждаются. Тот же самый процесс проявляется более ярко в ситуациях арбитража. Вот перед вами две группы, они настолько спелись друг с другом в борьбе, что совершенно забыли весь контекст. Целевая рамка полностью забыта, большинство их поведенческих реакций являются иррелевантными по отношению к этой рамке.

Большинство посредников скажут вам, что их приглашают в самое неподходящее время, а именно, когда они находятся в тупике. Лично я думаю, что это самое лучшее время, потому что все точки над 1 четко поставлены и различия между партиями групп очевидны. Вы точно знаете, что надо делать.

Мое первое действие заключается в том, чтобы разделить группы, развести их, а затем я начинаю расшатывать рамку. Я должен установить широкую целевую рамку, и это традиционное понятие базы для заключения какого-либо соглашения. Как только я установил рамку, я тут же получаю базис для вызова релевантности. Я могу теперь отвергать определенные вещи как непродуктивные,

поскольку обе стороны открыто согласились относительно общей цели и выразили готовность прилагать усилия для достижения этой цели.

В этот момент у меня появляется достаточная возможность для нахождения способа балансирования между двумя предложениями и я могу выступить с формулировкой некоторого компромисса. Я буду настаивать на том, что с самого начала обе договаривающиеся стороны вложили в целевую рамку критерии того, какие элементы являются существенными и какие несущественными, бросовыми по отношению к главной цели товарообмена. Перед тем, как действовать, я должен задать себе пространство маневрирования. Если у меня не будет этого пространства, то я зайду в тупик. Мужчина: Иногда в моей работе у меня появляется трудность в установлении рамки согласия. Когда я пытаюсь ее установить, клиенты сопротивляются этому.

Разрешите мне дать вам мою рамку для установления рамки согласия. Смотрите, я профессионал. Я не хочу, чтобы мы здесь вели себя случайным образом. У меня есть определенные критерии для оценки -- моего собственного действия, и, пока мы с вами не определили, что могло бы явиться базисом, чтобы мы начали с вами продвигаться, я не хочу тратить мое время и умение".

Такой подход подвел меня лишь однажды, когда клиент мне ответил: "Нет, я бы этого не хотел делать!" Я ответил: "Прекрасно. До свидания". Я оставляю за собой право выйти из любой транзакции, включая терапевтическую.

Кстати, если существует какая-то категория клиентов, работая с которыми вы испытываете трудности, то позаботьтесь о том, чтобы для начала таких клиентов поступа-ло к вам как можно больше. Работа с ними обеспечит вам возможность развития вашей собственной гибкости. Однако, если вы уже к собственному удовлетворению продемонстрировали, что способны работать с такими клиентами, но они по-прежнему вам не нравятся, не работайте с ними. У каждого профессионала должны быть личные критерии для того, чтобы решать, браться ли ему за работу с данным клиентом или нет.

Но, однако, если учитывать широкий контекст профессиональной психотерапевтической помощи, я рекомендовал бы вам иметь список тех специалистов, к которым вы могли бы послать ваших клиентов для того, чтобы они чувствовали, что им есть куда идти. Это одна из профессиональных обязанностей. Но нет необходимости мучить себя. Некоторое время я работал с наркоманами, употребляющими героин, и убедился, что могу с ними работать, добиваясь успеха, но с тех пор я с ними не работаю, потому что мне не нравится находиться среди них. Женщина: Мне хотелось бы уметь поставить себя так, чтобы слышать и видеть стереотипы общения двух или большего количества людей одновременно. Я стараюсь осознать, как построена система семьи, но мне кажется, что это слишком большой кусок информации, и я бы хотела расширить свои возможности в



этом плане. Не дали бы вы мне какой-нибудь полезный совет?

Когда вы обучаетесь использовать свой сенсорный опыт, вы должны дробить его на такие мелкие куски, какие вы можете в данный момент воспринять. Я могу назвать вам место, где я узнал больше всего о системах, состоящих из большого количества людей. Это рестораны. Сядьте за соседний столик, смотрите на семью, но никогда не смотрите на человека, который в данный момент говорит. Это позволит увидеть реакции остальных членов семьи на говорящего.

Женщина: Мой вопрос касается валидации своих впечатлений. Каким образом я могу различить то, что вижу и слышу, и то, о чем я галлюцинирую?

Когда вы думаете, что это, быть может, является галлюцинацией, используете ли для проверки кого-либо другого, спросив его о том, что он видит или слышит.

Нет, я могу в ком угодно индуцировать любую систему убеждений, так что то, что вы предлагаете, не будет работать. Что, если я смогу убедить кого-либо в реальности моих галлюцинаций? В настоящее время на этом основано большинство терапевтических систем.

Психотерапевт го

ворит: "Знаете, я испытываю чувство X. Чувствуете ли вы сейчас то же самое?" И человек отвечает: "Я не заметил, но когда вы об этом сказали, то я с вами согласился". И вот теперь мы имеем разделяемую галлюцинацию. И мы будем действовать так, как если бы она была основанием для выбора. Это не

будет работать.

Вы должны научиться отличать сенсорный опыт от галлюцинаций, и скорее всего лучше начать с семьи. Вы должны определить, что происходит при последовательно возникающей цепочке якорей. Допустим, вы замечаете, что она начинает оценивать получаемый сенсорный опыт кинестетически, но если он использует другой тон голоса, она оценивает визуально. Когда вы заметили эту связь, то можете проверить это бихевиорально. Конечно, вы всегда можете сделать это, употребляя кавычки. Вы можете сказать: "Если бы Джейн здесь и сейчас сказала вам..." и потом превратиться в Джейн. Когда вы это делаете, то наблюдайте за Ральфом и замечайте, возникает ли

ожидаемая вами реакция. Затем вы можете превратиться в Ральфа и проверить другую порцию калибровки. "Если бы Ральф сказал..." Таким образом, вы всегда можете проверить свои калибровки совершенно открыто, используя цитаты. Или вы можете присвоить себе калибровочное аналоговое поведение, продемонстрировать его и посмотреть, что произойдет.

У меня есть друг мим. Он в совершенстве подражает мимике и голосовым проявлением любого человека. Вот мы разговариваем, и Денни может сказать:

"Ох, знаете, однажды я видел Джимми...", а затем он превращается в Джимми.

Если при этом присутствует жена Джимми, то она начинает реагировать на Денни так, как будто она замужем за ним. Все системы, которые задействованы в

общении между Джимми и его женой, будут сейчас задействованы между ней и Денни. А затем он может превратиться в кого-нибудь еще, нее реакция изменится.

Денни иногда шутит) что, когда в аудиторию входят мои студенты, а он хочет заставить их сделать что-то определенное, он просто превращается в меня. Они реагируют немедленно, поскольку они запрограммированы на меня.

Такую ролевою игру я применяю и в индивидуальной психотерапии. Я превращаюсь в одну из частей личности и работаю так, как я уже описал. Я определяю, как они реагируют на данную часть. Нихевиоральная проверка является единственным надежным способом валидизации вашего сенсорного опыта, если он касается отношений в системах. Вы, я и Линда, мы все можем иметь те же самые галлюцинации, но они не дадут нам базиса, на котором мы могли бы принять решения.

Мужчина: Не могли бы вы продемонстрировать превращение в часть личности? Я уже и так занимаюсь этим два дня! Мужчина: Не могли бы вы обозначить это так, чтобы об этом знало мое сознание?

Я мог бы сделать это, но не буду. Я хочу рассказать вам о семье, с которой я работал однажды, чтобы привести пример того, как следует определять и использовать систему коммуникаций в семье. В этой -- мать была абсолютным монархом. Ее бабушка основала церковь, и в этом городе была улица, названная ее именем. Эта женщина знала имя своей бабушки, которая

давно умерла, но не могла назвать имя дедушки, который еще был жив!

Одну вещь в этой семье я заметил сразу -- каждый в этой семье

реагировал на мать. Стоило ей Лишь только посмотреть на кого-либо из членов

семьи, как тот съеживался от страха. Муж был алкоголиком, старший сын

хулиганом, младшего сына только что выгнали из школы и видно было, что-он

пойдет по стопам старшего. Это типичный стереотип. Однако в семье была и

пятилетняя девочка, очень умная и экспрессивная. Она вела себя так, что мать

реагировала на нее позитивно, что бы та ни делала.

Чтобы совершить эффективное вмешательство в систему коммуникации семьи,

мне надо было определить, как функционирует семья как система. Мне надо было

знать, какова в этой семье натуральная последовательность интеракций. Лучший

способ узнать это заключается в создании кризиса, то есть такой ситуации,

которую тщательно избегают большинство семейных психотерапевтов. Чтобы

создать кризис, я нарушаю большинство табу, существующих в мире семьи.

Научила меня этому Вирджиния Сатир. Многие думают, что Вирджиния этого не

делает, потому что, делая это, она всегда говорит приятным тихим голосом. Но

она говорит обо всем, о чем семья не хочет говорить. Мой стиль ближе к стилю

Франка Форелля, но в результате я достигаю того же самого.

Итак, семья входит, и я говорю: "Ну, что вы здесь делаете? Что идет

плохо!" Мать сразу же отвечает: "Этот ребенок совершенно отбился от рук." Я

могу повернуться к сыну и сказать: "Ты сукин сын!" А затем я снова повернусь к матери: "Что он делает, ругается матом что ли?" И тут же семья попадает в страну сумасшествия и система начинает работать. Я могу сказать: "Ну, и что же вы делаете, если он себя так ведет? Вы, наверное, его никогда не ругаете?" Она немедленно начинает в кавычках: "Нет, я просто говорю ему та-та-та-та." А сын немедленно убирает кавычки и говорит: "Проклятье, отстаньте от меня!" Затем отец говорит: "Могу ли я где-нибудь здесь попить?"

Когда система семьи начинает функционировать, я сижу и наблюдаю, поскольку мне надо знать, как система функционирует без меня. Если взаимодействие начинает становиться менее интенсивным, я вступаю и довожу до прежней интенсивности. Я определяю наиболее чувствительные области для того, чтобы в нужное время запустить систему взаимодействия снова.

Кроме того, это истощает их терпение, что очень полезно. Это делает всю работу еще легче. Я долго учил поступать таким образом моих студентов, но они все время вовлекались в содержание того, что делает семья и с тру -- дом могли остаться вне взаимодействия и разрешить семье взаимодействовать друг с другом так, как они обычно взаимодействуют, и дать себе возможность понять, как это происходит.

Программа в этой семье была очень интересной. Когда мать говорила, ее муж реагировал как сумасшедший. Сын входил в состояние, которое психологи

называют "пассивное отрицание". Он вжимался в кресло и накрывал себя

подушками. Старший сын был сильнее материей рычал в ответ на нее. И чем

сильнее он старался отразить ее удары, тем сильнее она атаковала его. Если я

прерывал поведение матери, сын продолжал нападать на нее, но отец

расслаблялся. Это было очень важно знать: отец не реагировал на сына, он

реагировал только на то, что делает мать.

Женщина: Что вы такого делали, что отец расслабляются?

Я на некоторое время выключал мать. Я просто становился перед ним, и

сын был вынужден рычать через меня. Стоя перед матерью, я загораживал ее от

отца, и он при этом вздыхал и расслаблялся, хотя сын продолжал орать во все

горло. Когда я уходил на свое место, отец немедленно напрягался снова.

Однако вы никогда не сможете провести такую программу, если вы, как

большинство психотерапевтов, будете привязаны к своему креслу.

В этой семье младший сын положительно реагировал на своего старшего

брата. И когда мать нападала на старшего брата, она с тем же успехом

нападала на младшего, поскольку он реагировал именно так, как будто мать

нападала на него. Он полностью подавлял себя своим старшим братом. Если вы

обращались прямо к нему, он всегда смотрел за спину, независимо от того, где

он в этот момент сидел. Он действительно делал это. Я спросил его: "Что ты

об этом думаешь?" Он посмотрел за спину и ответил: "Ну, эх, ну я не знаю."

Выглядело так, как будто здесь его вообще нет. Но он действительно реагировал на то, что делала его мать, даже если она делала это не по отношению к нему, а к старшему брату или отцу. Мать боролась против меня, действуя при этом зубами и ногтями, а надо сказать, что она была почти моего калибра. Она могла открыто выступить против меня, тогда как есть очень немного людей, которые могут это сделать.

Но у меня есть некоторые действительно тайные приемы борьбы. Я могу менять логические приемы так быстро, что я и делал в этом случае, что чуть-чуть опередил ее, но мне для этого пришлось потрудиться. В комнате, кроме меня и семьи, находились еще двое студентов юношей и одна девушка. Она посмотрела на мать и обратилась к ней -- поведение матери совершенно изменилось.

Девушка сказала что-то типа: "Вы так несправедливы к своему сыну", мать повернулась к ней и сказала почти нежно: "Видишь ли, дорогая, через некоторое время ты повзрослеешь, и если окажешься на моем месте..." Это была совершенно другая программа. Если бы мужчина сказал бы ей то же самое, она дала бы ему в ухо.

Программы коммуникаций этой женщины были совершенно разными в зависимости от того, с мужчинами или с женщинами она взаимодействует... Ее дочка вела себя довольно странно во время сеанса: она перебирала мои бумаги на столе, перебивала разговор, шумела. Если сын хоть немного отвлекался от происходившего, она орала на него: "Будь внимателен!", но дочке это не

грозило.

Женщина: И что же, вы ничего не комментировали, вы просто наблюдали за этим? А что бы мне мог дать прямой комментарий? Если бы я сказал обо всем этом, для них было бы легче сохранять свою позицию.

Чтобы проверить то, что мне удалось пронаблюдать, я стал менять свою позицию, действуя по очереди как отец, как сын и как ее дочка и наблюдая за соответствующими реакциями, которые при этом получал от матери. Присваивая себе аналоги поведения ее дочери, я смог получить от нее положительную реакцию на себя. Она начала реагировать на меня некоторой смешанной реакцией, в которой отражалось и то, как она раньше реагировала на мужчин. Ито, как она реагировала на женщин.

Во всем мире не нашлось способа заставить эту мать реагировать агрессивно на свою дочку. Я спросил: "Какой самый худший поступок, который случалось совершить вашей дочке?" Она ответила сладким голосом: "Ох, однажды она что-то пролила и та-та-та." Когда мать обращалась к дочке, вся семья любила эту девочку. Они реагировали на это положительно, поскольку к маленькой девочке мать относилась так, как они хотели бы, чтобы она относилась к ним. Если девочка обращалась к матери, мать реагировала положительно, но если она обращалась к кому-то другому, мать не реагировала вообще. Это было очень важно. Если бы она в этом случае реагировала, я мог бы совершить более изощренное вмешательство. Я мог бы заставить дочку



обратиться к своему брату и получить реакцию матери на это. Но мать не реагировала положительно ни на что из происходящего в семье, за исключением прямого обращения дочери к ней. И каждый член семьи реагировал на мать.

Итак, я должен был определить то, что должна была сделать маленькая девочка для того, чтобы заставить мать реагировать так, чтобы остальные члены семьи изменились так, как они этого хотят. Когда я учил семейную психотерапию, мне говорили, что, если в группе из 3-х людей, ее член номер 1 обращается с членом N2, член N3 обязательно реагирует на эту коммуникацию.

Это не так. Вы можете заставить его реагировать на это, но совершенно не обязательно он уже должен это делать. Все, что я хотел знать про эту семью, это то, что они уже делают, потому что, узнав это, я смог бы использовать то, что уже происходит, для того, чтобы изменить систему. Это важный принцип: Каким образом я могу ввести маленькое изменение, которое направит все интеграции в данной семейной системе так, чтобы заставить эту систему изменить себя"

Если вы в состоянии сделать это, семейная система сама сделает всю работу за вас. Если я хочу, чтобы в этой семье изменилось все, то я должен изменить дочь. Она изменит поведение матери, и все остальные члены семьи с необходимостью изменятся, реагируя на мать. Однако обратное не верно. Если я изменю поведение младшего сына, это не повлияет ни на кого другого,

поскольку в семье на него никто не реагирует. Он настолько приблизился к

несуществованию, насколько это возможно. Вопрос в том, "быть или не быть?" А он "не был".

Выдвигая очень высокие стандарты, мать дала всем членам семьи прекрасную возможность преуспеть в том, чтобы постоянно, о терпеть неудачи. Я хотел, чтобы она снизила свои стандарты и реагировала на членов своей семьи иначе. То, что я сделал, может показаться

очень прямым, но иногда прямой и директивный подход является самым лучшим. Я отозвал девочку в сторонку и сказал ей: "Видишь ли, я нуждаюсь в твоей помощи, я хочу, чтобы ты со мной поиграла в эту игру, и давай это будет наш секрет. Если ты будешь играть в эту игру, то, когда вы все придете сюда в следующий раз, произойдет что-то волшебное." До

этого момента девочка всегда отбегала и пряталась, когда мать начинала критиковать одного из братьев. Я сказал ей: "Тебе не обязательно это делать. Я хочу проверить твою силу, потому что я даю тебе сейчас эту силу, и ты не знала раньше, что она у тебя есть. А теперь она у тебя есть и ты знаешь это.

Если мама закричит на Билли, я хочу, чтобы ты подошла к ней, взяла ее за руку и задала такой вопрос:

"Мама, ты любишь Билли?" И продолжала бы задавать свой вопрос до тех пор, пока не убедилась бы, что мама сказала правду."

Конечно, девочка прекрасно, с этим справилась. Она спросила: "Мама, ты любишь Билли?" И мать ответила сердито:

"Да!" Когда она снова спросила:

"Мама, ты любишь Билли?", мать ответила уже мягко: "Да, люблю". "На самом деле любишь, мама?" -- и дочка продолжала спрашивать еще и еще.

И что должно было произойти в этой семье в результате такого вмешательства? Вся семья была убеждена, что мать -- злая волшебница, и вы, вероятно, с этим тоже бы согласились! Но очень трудно быть злой волшебницей, когда маленькая девочка спрашивает: "Мама, ты любишь Билли?" И вот среди выкриков типа: "Неряха, грязнуля, ты опять не вынес мусор!" Билли слышит: "Да, я люблю его". И это меняет всю игру.

Мужчина: Итак, он получает крайне негативные реакции и реакцию: "Да, мать любит меня".

Да, но получение негативных сообщений становится? возможностью вслед за этим иметь позитивное чувство. Мужчина: "Получение негативных сообщений становится возможностью иметь положительное чувство". Это звучит как программа для кого-то, кто будет сначала вести себя так, чтобы получить негативные реакции для того, -- чтобы впоследствии получать позитивные. Но эти люди не делали ничего такого, чтобы вызвать на себя критику. И после того, как мать отвечала на вопрос дочки, она начинала переходить к объяснениям того, что она делает. "Я говорю ему это только потому, что я боюсь, что не смогу заставить его хорошо учиться, а если я не заставлю его хорошо учиться, он станет таким же трудягой, как и его отец, который

работает в шахте. Я не хочу, чтобы он работал в шахте. Я хочу, чтобы у него была чистая работа". Она стала коммуницировать свое намерение, которое скрывалось за ее поведением. В сущности эта маленькая девочка совершила переформирование поведения матери. Мужчина: У девочки должны были быть какие-то способы защиты, ведь мать могла сказать ей: "Перестань задавать мне эти ужасные вопросы".

Мать бы не сделала этого никогда. Я знал об этом перед тем, как вме.

шался. Мать не могла кричать ни на нее, ни на любую другую женщину.

Женщина: В поведении девочки должен был быть какой-то якорь на любую другую женщину,

Она сама стала якорем. С этого момента каждый хотел находиться рядом с ней. Ведь находиться далеко от нее было небезопасно! Раньше девочку игнорировали.

Игнорируют чаще всего средних детей и детей, которые родились после четвертого ребенка. Если вы решите, что в этом ничего нет полезного, найдите способ сделать ребенка якорем различных позитивных и поведенческих реакций. Это очень мощное вмешательство. Когда семья пришла ко мне снова на следующей неделе, изменение в их коммуникациях было колоссальным. По мере развития новой системы коммуникаций люди начали реагировать на младшего сына, потому что маленькая девочка требовала этого через мать.

Обязанностью этой девочки стало теперь привлечение внимания ко всем членам семьи, и я сказал ей об этом.

Женщина: Это удивительно, ведь вы использовали человека с минимальным нарушением поведения. Другие психотерапевты сказали бы, что у дочери с матерью нет проблем.

Ну, проблемы нет ни с кем. Я не верю в проблемы. Суть заключается в следующем: я не только использую систему, которая уже существует, я использую ее, чтобы сделать новую систему.

Чтобы это сделать, я должен определить, кто в данной системе является таким элементом, который сможет изменить поведение всех остальных членов.

Очень часто это сделать может отнюдь не активная и агрессивная личность.

Люди часто считают, что убеждения двигаются с помощью шума, но это не так.

Убедить можно с помощью упорства.

Очень экспрессивные люди очень нежно поддаются изменениям. Каждый человек со вспышками гнева будет обнаруживать жесткие намеренные реакции.

Слишком часто в семейной терапии терапевт работает с человеком,

которого легко изменить, что, конечно, означает, что семья после

психотерапии изменит его в обратном направлении также легко. Если вы

выбираете для терапии члена семьи с симптоматическим поведением, то есть

того, кто уже и так реагирует на семью и реагирует массивно, то такого

человека семья недостаточно легко приведет в первоначальное состояние. Член

семьи с симптомами должен быть последним человеком, с которым вам захочется

работать. Сам факт, что система коммуникации в данной семье может породить

шизофрению или анарек-сию, означает, что на члена семьи с симптомами легче всего влиять. Если вы сможете повлиять на него так, чтобы он стал нормальным, то семья после возвращения его домой изменяет его точно в противоположном направлении. Таким образом, вы должны подбраться к нему с другой стороны. Вы хотите заняться с тем членом семьи, который является цепким и упорным. Если вы измените его, остальные вокруг него немножко попрыгают, но в конце концов приспособятся к этому изменению.

Мужчина: Не смогли бы вы поместить переформирование семейных систем в контекст бизнеса?

Конечно. По многим признакам организация напоминает большую семью, и соответственно весьма многое из того, что говорилось сегодня о семье, может быть прямо применимо к организации. Однако, для того, чтобы вас приняли в мире бизнеса, вы должны будете изменить свое вербальное и невербальное поведение.

Например, вам не надо говорить о "подсознании", теперь вы не будете говорить о "привычках", и, по всей вероятности вам следует... надеть костюм вместо спортивной рубашки. Вы должны также изменить некоторые свои базовые предпосылки.

Например, в НЛП мы предполагали, что иметь выбор лучше, чем его не иметь. Это не обязательно верно в мире бизнеса. В деловом мире очень мало таких ситуаций, где вы нуждаетесь в вариабельности поведения и в творчестве.

Наоборот, много усилий тратится на стандартизацию, ру-тинизацию человеческих

существовать для того, чтобы сделать их зависимыми. Скорее всего, вы не захотите, чтобы рабочие у конвейера постоянно находились в состоянии выбора новых способов работы, и вы не предложите им, чтобы ради разнообразия они начали делать свою работу с закрытыми глазами.

Работая в мире бизнеса, нужно также осознавать, что в результате конкуренции люди бизнеса подвержены тяге к секретности и параноидальным тенденциям. В психотерапевтическом контексте не существует такой вещи, как "торговый секрет"; если у кого-то возникла новая идея, он спешит ею сразу же поделиться, сказать о ней каждому, чтобы получить признание. В бизнесе же люди тратят массу времени на то, чтобы создавать и развивать новую технику, и, если им это удастся, они держат ее в секрете до тех пор, пока это возможно. Люди бизнеса весьма консервативны по двум причинам: 1. Они не до конца понимают, как функционирует организация. 2. Они обычно имеют тяжкий опыт того, что, когда в организации появляется что-то новое, это переворачивает всю систему. Мы часто видим, что происходит, когда в организации освобождается руководящий пост вследствие выдвижения старого руководителя на более высокую должность или ухода его на пенсию. Как правило, принимается решение искать нового претендента на эту должность вне организации. Это говорит о том, что люди бизнеса не задумываются, какие качества характеризуют хорошего менеджера...

Поскольку они этого не знают, у них отсутствует возможность

выбрать или подготовить руководителя из своей же организации. У них один критерий подбора -- послужной список человека. Обычно на то, чтобы выдвинуть на руководящую должность человека из этой же организации идут очень неохотно. Если бы у них были четкие критерии того, что требует данная должностная позиция от человека, то было бы гораздо выгоднее готовить людей внутри организации.

Даже после того, когда успешный поиск кандидата на руководящую должность вне организации завершен, с приходом его на пост все в организации ухудшается на какой-то период времени. Если новый руководитель способен на эффективные действия, он немедленно реорганизует предприятие и обычно при этом некоторых уволит, а других переместит.

Важнейшим аспектом этого являются внесенные новым руководителем способы нового стиля обработки ин -- формации, которые у каждого человека уникальны.

Одним из признаков стиля руководства является требуемая степень детализации отчетов.

В течение нескольких лет подчиненные учатся понимать, какой уровень детальности отчетов требуется данному руководителю, и приспособляются к этому уровню.

В конце концов их отчеты становятся детализированными настолько, насколько надо руководителю. И если новый руководитель потребует от подчиненных большего или меньшего количества деталей в отчете, они растеряются.

Изменение требовательности к детальности отчета воспринимается



подчиненными, особенно на подсознательном уровне, как вызов их компетентности. "Почему он требует от меня более детального отчета?" "Может быть, это означает, что он не доверяет моим суждениям в данной области?" В результате возникает негативное интерперсональное взаимодействие, которое может принести массу беспокойства. Если руководитель требует меньшего количества деталей в отчете, то это тоже может вызвать проблемы.

Подчиненный предлагает информацию, детализированную на определенном уровне, а новый руководитель отклоняет ее и просит подчиненного выдать более общие суждения. Все, что надо новому руководителю, это ответ "идет", "не идет".

Подчиненный тогда чувствует себя так, как будто его работу не оценили по достоинству. Он чувствует, что информация, которую он так тщательно собирал, не будет никак использована. У него также возникает тревога по поводу того, что теперь он отвечает за принятие решения, в то время как раньше он отвечал только за сбор и предоставление информации. И он может начать сильно нервничать по поводу того, что ему приходится хранить информацию, которую раньше он передавал своему шефу и таким образом избавлялся от ответственности за нее.

Одним из наиболее мощных и прямых вмешательств в этом случае является ознакомление нового руководителя с понятием контроля за качеством информации. Это позволит вам сделать для вербальной информации то же самое,

что сделала новая технология для аэрофотосъемки. Это позволит вам контролировать уровень детальности информации. Вы можете потребовать крайне детализированной информации высокого качества или же можете свести информацию к простому решению: сигналу "идет", "не идет".

Если вы научили этому руководителя, у него возникает чувство, что он способен контролировать качество информации по всей информационной сети, которая ведет от его стола к каждому рабочему месту. Если он не уверен в том, что его планы и решения могут быть переданы, причем при поддержке высокого уровня представления информации через всю информационную сеть, которая должна ответить на вводимые им изменения, то он не будет вводить никаких изменений. Он оставит все, как есть, в налаженном порядке, и именно поэтому мы сталкиваемся с традиционной посредственностью и консерватизмом в бизнесе. Любое изменение заставляет рисковать правильной инвентаризацией информации. Сбой может случиться в каждом звене цепи.

Следовательно, консерватизм весьма оправдан. Если руководитель владеет контролем над качеством информации, он может вводить изменения, будучи уверенным, что его решения будут переданы детально и верно. В этом случае он может ввести новые стандарты высокого качества, которые заменят стандарты посредственности.

Если руководитель в достаточной мере оценил полезность понятия контроля

за качеством информации, он будет достаточно чувствительным в тот момент, когда вступает в новую должность. Он будет осознавать, что его подчиненные, коллеги и начальники имеют определенные требования к качеству информации, которая к ним поступает. Во многих случаях мы можем научить руководителя, вступающего в новую должность, установлению позитивной рамки. Он может это сделать, сказав своему новому персоналу примерно следующее: "Я понимаю, что с этого момента я присоединяюсь к слаженно работающей команде и т.п.", затем он открыто выносит на обсуждение понятие качества информации, и затем он должен выполнить определенные действия, направленные на необходимое приспособление.

"Каждого из вас связывали с моим предшественником важные по значению отношения. У него был свой личный стиль, и вы все научились сознательно и произвольно, а также с помощью простых привычек, как следует предоставлять информацию именно для него. Я -- другой человек. -- Я даже не знаю, чем конкретно отличаюсь от своего предшественника, но я в течение нескольких будущих недель хочу, чтобы вы были особенно внимательны, и я тоже буду внимательным к тому, что будут ситуации, когда мне потребуется очень конкретная детализированная высококачественная информация. Но будут также ситуации, когда я просто спрошу вас, "идет" у вас или "не идет".

Этот способ установления рамки в ситуации перехода является и

переформированием, и присоединением к будущему. Здесь специфицируется результат: развитие адекватного уровня детальности информационного потока.

Это настраивает персонал на то, чтобы произвести какие-то изменения в себе, поскольку между новым и старым, руководителем есть различия. Новый руководитель отнюдь не Бог и не знает, что отличает его от предшественника, поскольку он никогда не сталкивался с теми мерами контроля над информацией, которые использовал его предшественник. Это позволяет персоналу глубоко облегченно вздохнуть и сказать: "Хорошо. Он сказал, что понимает то, что я должен приспособиться, но хочет, чтобы я сотрудничал с ним в достижении результата, нахождении адекватного уровня конкретности в процессе передачи информации." Мужчина: Из вашего примера можно сделать следующий вывод: вы должны тщательно пристраивать изменение и помещать его в такую рамку, чтобы люди, на которых изменение должно повлиять, отреагировали бы на это позитивным образом.

Да, совершенно точно. И это может означать, что на разных уровнях организации и в разных ее подразделениях рамка, в которой подается изменение, должна быть различной. Каждый маневр в организации должен быть произведен так, чтобы он имел смысл внутри перцептивной рамки тех людей, на которых он влияет. Пятилетний план, если его представить в наиболее полном виде, не имеет для конвейерного рабочего никакого смысла. Для него этот план

должен быть представлен в терминах того, что произойдет в результате его реализации сними его работой. Если начать говорить с ним о финансовых собраниях, в результате которых этот план становится тем, а не иным, то это его просто запутает. Это та информация, о которой он совершенно ничего не должен знать. Описание пятилетнего плана на уровне руководителя не является частью перцептуальной реальности конвейерного рабочего. План должен быть соотнесен с перцептуальной рамкой рабочего. У меня был друг, которого в свое время назначили главным управляющим большой фирмы. Он был одним из лучших коммуникаторов в области бизнеса среди тех, которых мне довелось знать. У него была прекрасная чувствительность к невербальным проявлениям и тому подобным вещам. Рабочее время большой группы служащих основных подразделений фирмы фиксировалось с помощью часов-табеля. Рабочие пробивали свои карточки каждое утро, в полдень, после ленча и вечером. У моего друга была философия, согласно которой машины не должны управлять или наблюдать за людьми. Одно из первых его нововведений заключалось в том, чтобы убрать часы-табель. Своим непосредственным подчиненным он объяснил, что не хочет, чтобы в его организации машины управляли людьми. Он сформулировал это утверждение так, чтобы оно было адекватно их пониманию, и затем распорядился убрать все часы в пятницу вечером. А сейчас рассмотрим ситуацию, в которой оказались служащие в

понедельник утром. Они пробивали свои карточки несколько раз в день в течение многих лет. Не важно, что происходило с ними до того, как они пришли на работу или вчера вечером, но звук работы часов был тем, что гипнотизеры называют "сигналом реиндукции". Это был якорь, который вызывал то состояние сознания, в котором имелся доступ к навыкам, необходимым для эффективной работы. Часы-табель представляли собой сигнал, распространяющийся на все репрезентативные системы. Вы видите эти часы, вы заталкиваете туда вашу карточку и слышите звук, когда часы прокалывают в карточке дырку.

Мой друг безвозвратно лишил рабочих якоря, в котором они нуждались для того, чтобы эффективно действовать. Эффективность всей работы организации на следующей неделе упала ровно наполовину. Я случайно оказался там и еще через неделю застал все в жутком беспорядке. Решение, которое я предложил, обернулось все дело к лучшему. Я предложил, чтобы он издал коротенький приказ для руководителей первого уровня, чтобы они передали дальше своим подчиненным в пятницу после, обеда. В этом документе он объяснял свое убеждение в том, что людьми не должны управлять машины. В соответствии с этим убеждением он и убрал часы-табель. Но, когда они придут на работу утром, он хотел бы увидеть, что их непосредственные начальники стоят там, где раньше стояли часы, и рабочие смогут почувствовать себя хорошо, потому что они видят их улыбки, то есть видят нечто, что они раньше

никогда не видели, когда там стояли часы. Начальники должны были говорить рабочим "Доброе утро" и пожимать каждому руку. Это обеспечило прямое соединение замещения часов-табеля начальником во всех репрезентативных системах, уверен, что многие служащие представили на месте улыбающегося начальника гигантские часы-табеля! И это дало непосредственный доступ к тем навыкам и состояниям сознания, которые были им необходимы для эффективной работы.

Таким образом, произведенные изменения были переформированы, и сигнальная функция часов-табеля была при этом сохранена. В результате в организации резко повысилась эффективность работы. Рабочие и служащие сначала несколько снизили ее, но все-таки она оставалась выше, нежели при прежнем руководителе. Люди бизнеса знают, что если имеется какая-то установившаяся практика в организации, то любое изменение ее нарушит порядок вещей. Тем не менее, если вы произведете тщательное присоединение изменения к будущему, тщательно определив при этом цели для каждого, чтобы каждый знал, как он должен будет действовать, то можно снизить нарушение организационных процессов нововведения. Мужчина: Так это переформирование или присоединение к будущему?

Это и то, и другое. Видите ли, если вы производите изменения без установления вокруг него определенной рамки, о которой скажет руководитель то это даст возможность рабочим и служащим создать свои собственные рамки.

Некоторые из них могут, например, подумать: "Так, они убрали часы, они хотят, чтобы я от этого работал плохо, чтобы у них... оявились причины от меня избавиться". Конечно, рабочие.

"обязательно галлюцинировали именно это, суть заключается в том, что рамки, которые они могут выбрать самостоятельно, могут быть такие, в которых данное

изменение окажется ненужным или разрушительным.

Маневр, который я описал, поместил изменение в новый контекст, в котором рабочие могли дать положительную реакцию в соответствующий момент рабочего времени и в соответствующем месте.

Мужчина: Несколько лет я работал химиком в лаборатории. Каждую пятницу после обеда снимал свой белый халат и полностью забывал обо всем, что связано с лабораторией, до того момента, когда я приходил на работу в понедельник утром. После того, как я его надел, я мог бы себя спросить:

"Итак, что же я делал в пятницу после обеда?" Это красивый пример. Представляете, чтобы произошло, если бы все одновременно сняли свои белые халаты! Любое поведение осуществляется в определенном контексте, а контекст является якорем для определенного набора реакций. Рамка -- это другими словами контекст, а замена рамки -- реформирование -- это помещение в другой контекст.

Иногда вы производите реформирование, меняя актуальный внешний контекст. Гораздо чаще вы меняете внутренний контекст (способ, с помощью



которого человек понимает события и вставляет их в определенную рамку), чтобы получить иную реакцию. Когда вы делаете это в системе, вы учитываете способ функционирования всей системы для того, чтобы вводимое вами изменение было экологичным.

## ГЛАВА 6

Переформирование диссоциированных состояний: алкоголизм, наркомания и т.д.

Чтобы шестиступенчатое переформирование было эффективно, необходимы определенные условия.

Если вы имеете дело с резко диссоциированной личностью, то переформирование не сработает. Алкоголики, наркоманы, множественные личности и больные с маниакально-депрессивным психозом представляют собой группу резко диссоциированных личностей. Очень часто сюда можно отнести людей с переизбытком или завышенными курительными привычками. Я буду говорить в основном об алкоголиках, но я хочу, чтобы вы понимали, что я скажу об алкоголиках, то справедливо относительно остальных категорий диссоциированных личностей. Если вы спросите алкоголика в тот момент, когда он трезв, о его переживаниях, которые он испытывает, будучи пьяным, вы обнаружите частичную или тотальную амнезию. И, наоборот, если вы спросите его, когда он будет пьян, о его переживаниях, характерных для трезвого состояния, ему будет трудно предложить вам вообще какую-либо информацию. Это один из основных и

очевидных признаков диссоциации: когда он действует, исходя из одной модели мира, он не имеет никакого доступа к переживаниям и ресурсам, которые он имеет, когда действует, исходя из другой модели мира. Это множественная личность в том смысле, что у нее есть всего два способа оперирования в мире, которые вместе в каждый данный момент в его опыте не встречаются.

Но вы можете построить канал в подсознание, и это основное, что заставляет переформирование работать. Под подсознанием я имею в виду ту часть личности, которая заставляет его вести себя так, как сознательно он не хотел бы себя вести, или не дает ему вести себя так, как он сознательно хотел бы. Переформирование -- это двухуровневая коммуникация, с помощью которой вы можете говорить с любой его частью, которая находится в сознании, и использовать произвольные реакции для того, чтобы обмениваться информацией с частью, которая отвечает за поведение, подлежащее изменению.

Обычно в ваш кабинет алкоголика приводит его трезвая часть. Это именно она заходит в вашу дверь. Однако трезвая часть его личности уже сделала все, что могла, чтобы поддержать состояние его трезвости, и это означает, что с этой частью вам нечего делать. Эта часть глубоко и точно понимает, что пить вредно, но ничего не может с этим поделать. Если вы будете работать с этой частью; то получите совершенно конгруэнтные ответы на вопросы о том, желает ли она изменений. Но, если только он зайдет в бар, он снова выпьет. Вам же

надо получить доступ к той части его личности, которая заставляет его

выпивать, поскольку именно эта-часть управляет всем процессом. Поскольку две

эти части резко диссоциированы, когда он находится в одном, состоянии, вы не

можете коммуницировать с другим состоянием.

Итак, когда алкоголик входит в ваш кабинет в

трезвом состоянии, вам очень

трудно получить доступ к пьющей части, а именно к той, которую необходимо

изменить.

Большинство из человеческих проблем включают в себя неконгруэнтность

или то, что часто называют "конфликт". Эта неконгруэнтность есть конфликт

между той частью, которая заставляет человека делать что-либо, и другой

частью, которая хочет, чтобы он перестал это делать. Обычно неконгруэнтность

является симультантной: бихевиорально человек выражает обе части в один и

тот же момент. Например, кто-то может сказать: "Я хочу быть уверенным в

себе" мягким слабым голосом. Две части диссоциированы, но выражают себя в

один и тот же момент времени. В случае алкоголизма или наркомании мы

наблюдаем иной род диссоциации, тут неконгруэнтность последовательна.

Трезвая часть и пьющая часть настолько разделены, что лишены возможности

выражаться в один и тот же момент времени. Они проявляют себя

последовательно: сначала одна, а потом другая. Шестишаговое переформирование

предназначено для того, чтобы иметь дело с

симультантной неконгруэнтностью. И вместо того, чтобы создавать совершенно

новый подход для того, чтобы справиться с последовательной

неконгруэнтностью, вы просто можете превратить последовательную

неконгруэнтность в симультантную и использовать то, что вы знаете, а именно

"шестишаговое переформирование". Такой подход используется и в других

областях. Хороший математик всегда постарается редуцировать сложную проблему

к более простой, то есть решение которой известно. Если вы возьмете трудную

проблему и превратите ее в более простую, то сможете ее легко решить.

Самый простой способ превращения последовательной неконгруэнтности в

симультантную заключается в использовании якорей. В случае алкоголизма я

получаю доступ к пьющей части и закрепляю этот доступ с помощью якоря. Затем

я закрепляю с помощью якоря трезвую часть. И в конце концов я использую оба

якоря одновременно, чтобы заставить эти два состояния существовать

одновременно. Если алкоголик обращается к вам за помощью, приходит к вам в

кабинет, то трезвая его часть находится прямо перед вами, и ее очень легко

закрепить с помощью якоря. Получить доступ к пьющей части гораздо труднее, и

это потребует от вас большей изощренности. Один из способов заключается в том, чтобы

использовать гипнотическую индукцию, с помощью которой вы можете

регрессировать его, до того момента времени, когда он последний раз напился, собирая у него

детальную, основанную на сенсорном опыте информацию о его переживаниях в состоянии опьянения.

"Вспомните, как в последний раз вы

напились?" "Что вы чувствовали перед тем, как выпить первую рюмку? Как вы выглядели, когда-напились в последний раз? Где вы сидели? Что вы видели? Что вы слышали? Что вы сказали перед тем, как выпить первую рюмку? Что вы выпили тогда? На что был похож этот, напиток? Вы можете сейчас ощутить его запах?

На что в точности был похож его вкус? И как вы узнаете о том, что сейчас вы действительно напились?"

Если вы будете задавать своему клиенту такие вопросы, то вскоре увидите определенные изменения в его поведении. По мере того, как он дает вам эту информацию, он начинает испытывать состояние опьянения. Вы увидите, что у него изменились поза и дыхание, и услышите, что у него изменился тон голоса, темп речи и ее тембр. Вы увидите также изменение его переживания в виде обратной связи, то это изменит его состояние. Когда вы увидите совершенно определенные изменения, вы можете закрепить это состояние с помощью якоря.

С помощью представления о вкусе и запахе алкоголя, вы легко можете перевести человека в состояние опьянения. Получение доступа к обонятельным ощущениям является, по всей вероятности, самым быстрым способом --гессии. Всегда, когда вы хотите, чтобы кто-то заново пережил какое-то прошлое состояние, вам достаточно ставить его вспомнить определенный з:

1пах, связанный с этим состоянием, и этого будет достаточно, чтобы это прошлое переживание развернулось во всех системах. Сами нейронные механизмы

восприятия запаха обуславливают то, что запахи в гораздо большей степени влияют на непосредственные поведенческие реакции, нежели другие любые сенсорные восприятия.

Мужчина: Вы назвали этот метод гипнотической индукцией. Не хотите ли высказать, что каждый раз, когда вы просите человека вспомнить что-либо, вы индуцируете гипнотическое состояние или начинаете его индуцировать?

По-моему, это вопрос семантики, то есть вопрос о том, захотите ли вы назвать это гипнозом или нет. Открыто я не могу так назвать это, потому что это вызовет у клиента сопротивление. Но в моем восприятии то, что я сейчас описал, совершенно невозможно отличить от "официальной" индукции транса.

Глубина может варьироваться, но сама процедура и внутренние стратегии, которые использует клиент, являются идентичными. Итак, одним из способов получения доступа к состоянию опьянения является применение такой индукции.

Как еще вы можете получить доступ к части, ответственной за опьянение?

Мужчина: С помощью наложения. Пусть он создаст образ себя пьяного, а затем приспособит свои кинестетические ощущения к этому образу.

Хорошо. Еще какие способы вы можете назвать? У вас должен быть выбор из шести вариантов. Мужчина: Дать ему выпить.

Тогда у вас появится проблема доступа к его трезвому состоянию.

Мужчина: Пригласить его в бар.

Да. Это использование контекста как якоря опьянения.

Вы можете получить доступ к состоянию опьянения с помощью присоединения и ведения. Отражайте поведение вашего клиента, а затем начинайте говорить, ходить так, как будто вы сами выпили. Можно также дать ему первые инструкции: "Я хочу сейчас, чтобы вы изобразили, как вы выглядите в состоянии опьянения". Он скорее всего ответит: "Именно этого я хочу избежать!". Тогда вы можете сказать: "Да, я понимаю, но, чтобы этого избежать, вы сначала должны уметь это изобразить."

В этом утверждении нет никакой логики, но звучит оно многозначительно, и клиент выполнит эту инструкцию. Как только он начинает изображать состояние опьянения, вы можете контролировать качество доступа к состоянию опьянения с помощью обратной связи. "Да, да, продолжайте. Сделайте свою речь более смазанной. Качайтесь чуть-чуть сильнее и тут добавьте чуть-чуть тремора. Затуманены ли в действительности ваши глаза?" Дайте ему вербальную бихевиоральную обратную связь, чтобы изменить его поведение настолько, насколько это надо, чтобы получить хороший доступ к части, ответственной за состояние опьянения.

Если вы имеете дело с последовательной неконгруэнтностью, то очень важно иметь несколько способов, с помощью которых вы можете получить доступ к состоянию опьянения. Если вас не удовлетворяет доступ, который вы получите с помощью одного способа, вы можете всегда перейти в другой способ. Когда вы получите доступ, закрепите его с помощью якоря, чтобы восстановить это

состояние тогда, когда вам это будет нужно.  
Если у вас уже есть два якоря,  
один для состояния алкогольного опьянения,  
другой для трезвого состояния, то  
вы можете переходить к дальнейшим действиям.  
Вы применяете оба якоря  
одновременно, заставляя оба состояния  
одновременно возникнуть в один и тот  
же момент времени. Я для этого использую  
обычно кинестетические якоря,  
поскольку моего прикосновения он не может  
избежать.

Видимые результаты одновременного  
использования обоих якорей весьма  
замечательны. Одновременное использование  
якорей вызывает изменение  
состояния сознания. Клиенты впадают в  
состояние неясного сознания или в  
бессознательное состояние, которое длится от  
трех минут до полутора часов.

Вы можете увидеть нечто, совершенно  
напоминающее полную растерянность, он  
будет буквально неспособен выдать ни одной  
связной реакции. Иногда он может  
контролировать свои движения, или же его тело  
охватят конвульсивные  
движения. Однажды у меня был клиент, который  
впал в психическое возбуждение  
и пытался во что бы то ни стало оторвать от  
себя мои руки, поскольку знал,  
что то, что он переживает, связано с моим  
прикосновением.

Такие состояния обусловлены тем, что я слил  
два физиологических  
состояния, которые раньше были совершенно  
диссоциированы. Эти чувства  
никогда не появлялись в его сознании  
одновременно друг с другом. Он никогда  
не пытался дышать и как трезвый и как пьяный  
одновременно, или поддерживать



мышечный тонус, характерный для двух этих разных состояний в одно и то же время. В каком-то смысле он всегда был множественной личностью, а вы столкнули обе эти части вместе. Это действительно вид шокового лечения, и некоторые клиенты спонтанно описывают это именно так. Различие состоит в том, что шок не индуцируется извне и достигает только такой интенсивности, с которой человек может справиться. В этом смысле он экономичен.

Когда вы закончили одновременно применение двух якорей, то отнюдь не получили полную интеграцию. Это всего лишь позволило вам построить мост для того, чтобы состояние опьянения и трезвое состояние начали существовать в том самом теле в тот самый момент времени. Эти две части более не исключают друг друга и не являются полностью диссоциированными. Это позволит вам теперь произвести переформирование. Это всего лишь предпосылка для установления эффективного канала коммуникации между трезвой частью и частью, ответственной за состояние опьянения, которая знает о том, что существует проблема выпивки, и о том, какие потребности человека при этом удовлетворяются.

Женщина: А что вы делаете тогда, когда вы держите два якоря, и человек находится в измененном состоянии в течение полутора часов?

Я должен держать эти два якоря до тех пор, пока интеграция не развернется как следует. Тогда я просто должен убедиться, что клиент

находится в том месте, где он не может причинить себе никакого вреда, и это крайне важное условие. Это состояние можно использовать также для того, чтобы ввести множество постгипнотических внушений. В этот момент клиент крайне беззащитен. Но вы должны быть уверенными в том, что постгипнотические суггестии свободны от содержания. Вы можете сказать: "Пока вы продолжаете испытывать эти чувства заметьте, что существует прямая взаимосвязь между тем, насколько интенсивны ваши чувства и тем, насколько быстро вы получите для себя новые варианты поведения, которые вам нужны для того, чтобы решить проблему, связанную с употреблением алкоголя". Поскольку в этот момент клиент совершенно не защищен от ваших внушений, на вас лежит огромная ответственность за формулировки этих внушений. "Вам больше не будет хотеться выпить" -- такое внушение будет самым разрушительным из всех возможных. Вам следует сформулировать позитивное утверждение о том, что произойдет в будущем, а не негативное утверждение о том, чего не произойдет. "Вы сможете найти такие варианты поведения, которые позволят вам удовлетворить себя в той же степени, какой вы достигаете с помощью алкоголя". Это утверждение гораздо лучше. Когда вы говорите об алкоголе, используйте прошедшее время, предполагая, что он не будет его больше употреблять. Здесь применимы все гипнотические формулы, описанные в книгах. Если он скажет: "Но я вас не понимаю", вы можете ответить: "Конечно,

вы меня не понимаете, но чем меньше вы понимаете меня на уровне сознания, тем в большей степени вы будете способны к положительной реорганизации своего поведения".

Мужчина: Когда вы одновременно применяете два якоря для состояния опьянения и трезвого состояния, не рискуете ли вы получить такой результат, что человек будет вести себя, как пьяный, все время?

Да, это разумное возражение. Если вы будете давать гипнотические

инструкции так, как я только что описал, то это послужит гарантией

полезности интеграции, которую вы вызвали одновременным применением двух

якорей. Вы говорите о том, что эти два состояния л могут начать смешиваться

так, чтобы человек усвоил из каждого все полезное и ценное, ничего не терял,

чтобы интеграция могла послужить основанием для более свободного выбора и

т.д. Разрешите мне напомнить вам, что это только предва-рительный шаг. Я

произвольно разрушил барьеры между двумя диссоциированными состояниями и

вызвал измененное состояние сознания. Я буквально совершил насилие над

процессом дискриминации, над внутренним процессом различия, который

алкоголик использовал для того, чтобы эффективно действовать в жизни. После

того, как я это сделал, я должен закончить начатое с помощью

переформирования. Единственное, что я сделал, это создал необходимые условия

для переформирования. Сейчас я имею доступ к части, ответственной за

опьянение, и к трезвой части в один и тот же момент. Я редуцировал сложную ситуацию последовательной неконгруэнтности к такому явлению, с которым я могу работать, а именно: к симульмультиантной неконгруэнтности.

После того, как он приходит в себя и начинает выдавать связанные реакции, я просто начинаю применять шестишаговое переформирование, сохраняя в неприкосновенности цели прошлого поведения и соответственно присоединяя к будущему новые способы поведения. Сейчас вы производите переформирование так же, как если бы Вы это делали на любом другом материале.

Но здесь следует учесть еще одну вещь. Если вы работаете с клиентом, страдающим от алкоголизма, курений или переедания, вы должны убедиться в том, что новые поведенческие реакции не только лучше и качественней достигают той цели, что и старые, но и действуют также быстрее и непосредственно. Будьте очень внимательны к критериям сравнения новых и старых поведенческих реакций. Люди часто выбирают наркотики потому, что они действуют очень быстро и непосредственно. Если ваш новый вариант достижения состояния реакции заключается в том, чтобы взять отпуск, то поймите, что это сделать не так быстро и легко, как, например, съесть кусок шоколада, который уже лежит в холодильнике. Гораздо легче выкурить сигарету, чем начать медитировать или сделать пробежку по пляжу. Если вы находитесь в лифте, то не можете в то же самое время находиться на пляже, но можете выкурить

сигарету.

Вы можете строить критерии непосредственности, находясь на шаге четыре.

"Обратитесь внутрь себя и найдите три варианта поведения, которые являлись бы -- более приемлемыми, непосредственными, доступными, легкими и быстрыми, чем тот способ, который вы используете сейчас". Психотерапевты, производя переформирование, часто об этом забывают. И их клиенты, потому что их новые варианты поведения, которые потребовали длительного времени для своей реализации, у них не сработали. Они нуждались в чем-то, срабатывающем немедленно.

Работая с наркоманами, вы можете делать еще и следующее: превратить ощущение желания употребить наркотик в якорь для чего-либо еще. Человек теперь испытывает это чувство, но оно имеет для него новое значение. Сейчас он интерпретирует это чувство как страстное желание выпить или употребить наркотик, и он начинает пить или колоться. Вы можете погрузить его в транс, и заставить это же чувство означать что-либо еще. Ощущение страстного "желания" может обозначить теперь интенсивное любопытство к тому, что его окружает, например.

Все это: и слияние якорей, и шестишаговое переформирование -- и проводил с алкоголиками и наркоманами в течение одного сеанса. За этими клиентами я наблюдаю уже в течение двух лет и убеждаюсь в устойчивости результатов..

Посте того, как вы сделали переформирование и нашли новые варианты

поведения для удовлетворения вторичной выгоды  
алкоголика и наркомана, вы  
должны проверить эффективность своей работы.  
Мой тест для алкоголиков  
заключается в том, чтобы дать им выпить одну  
рюмку и определить, сможет ли  
он после этого остановиться. Я считаю, что это  
единственный валидный тест на  
полноту и эффективность той работы, которую я  
сделал. В случае наркоманов,  
употребляющих героин, я определяю, какие якоря  
запускают желание уколотся,  
а затем я посылаю клиента в мир для того,  
чтобы он проверил эффективность  
новых вариантов поведения. Лу: Это  
действительно удивительно. Я  
работала в обществе анонимных алкоголиков, а они  
там считают, что  
"Один раз выпил -- снова стал алкоголиком".  
Считаете ли вы, что можно  
вылечить алкоголика до такой степени, чтобы он  
мог пить, но не напиваться? То есть  
они могут пойти в бар, выпить одну рюмку и выйти  
из бара? Без сомнения. Через три месяца  
после того, как я поработал с алкоголиком, я иду  
с ним в бар и заказываю  
ему рюмку алкоголя. Я тщательно наблюдаю за всеми  
его би-хевиоральными  
реакциями (проявлениями), которые раньше были  
признаками состояния  
глубокого опьянения. Так я проверяю  
интегрированность того запуска работы, который  
я сделал. Я хочу определить, может ли он выпить  
рюмку и чувствовать себя  
точно так же, как реагирую я. Я просто выпил  
рюмку. Я проверяю, может ли  
он теперь остановить вовремя ту цепь  
поведенческих реакций, которая  
раньше была компульсивной и

автоматической. Может ли он выпить одну рюмку и остановиться. Алкоголь --

это якорь, и использование старого якоря является хорошим тестом на качество моей работы.

Кстати, я совсем не критикую общество анонимных алкоголиков. В течение десятилетий общество анонимных алкоголиков было единственной организацией, которая могла эффективно помогать алкоголикам. Для своего времени это общество делало прекрасные вещи, но сейчас мы должны продвинуться несколько дальше. У анонимных алкоголиков неинтегрированный подход, и люди из этого общества почти всегда снова возвращаются к выпивке. Они верят в то, "что если выпил один раз послб лечения, то снова станешь акоголиком", и относительно них это действительно правда.

Если кто-то из них действительно садится и выпивает одну рюмку, он не может остановиться, он должен напиться допьяна.

Мои требования могут показаться возмутительными любому члену общества анонимных алкоголиков, равно как и большинству психотерапевтов. Но эти требования вполне достойны доверия, если вы подойдете к проблеме наркомании с точки зрения нейролингвистического программирования. С этой точки зрения

Вам надо сделать следующее: 1. слить якоря, 2. установить вторичную выгоду,

будь то чувство товарищества или что-то еще, которую дает употребление

алкоголя, и 4. найти альтернативные варианты поведения, которые помогут

достигнуть той же самой вторичной выгоды, но без разрушительных последствий,

которые имеет алкоголь. Человек всегда сделает лучший выбор из всех вариантов, которые ему доступны. Если вы предложите ему лучшие варианты поведения, нежели пьянство, для того, чтобы достичь той же самой вторичной выгоды, он сделает хороший выбор. Лу: А как же тогда вы будете взаимодействовать с кем-либо, кто состоит в обществе анонимных алкоголиков? Они твердо верят в то, что с алкоголиками может справиться только их общество, и они не хотят слышать ни о чем больше.

Да. Анонимные алкоголики действительно "истинно верующие". Если выработаете с членами того общества, вы должны принимать это. Вы говорите: "Вы абсолютно правы". Затем вы можете добавить: "Поскольку Вы так убеждены в том, что если выпьете один раз, тосцова станете алкоголиком, то вы без риска для себя можете попробовать сделать. что угодно другое, -- поскольку вы уверены в том, что потерпите неудачу". Если у кого-то крайне жесткая система убеждений, то я принимаю это, а затем ищу способы работы внутри этой системы. Затем я всегда могу индуцировать скрытый транс и прямо запрограммировать то, что мне надо. Ваш вопрос относительно системы убеждений напомнил мне, как один английский врач лечил наркоманов, употребляющих героин. У него была клиника, где он широко применял методов, чтобы избавить наркоманов от абсинентного синдрома. Однажды к нему поступила большая группа наркоманов, и он разделил



их на две группы. Контрольная группа, как обычно, получила методон. Всех членов группы он научил легко входить в гипнотический транс. Обе группы получили методон, но экспериментальная -- группа кроме того, еще должна была посещать его кабинет. Там этот врач гипнотизировал их и внушил, что они употребляют героин. По истечении шести недель ни у одной группы не наблюдалось симптомов абстиненции. И когда он сказал экспериментальной группе о том, что он делал, все ее члены, кроме двух, стали немедленно испытывать синдром абстиненции. Этот случай служит для меня показателем того, что организм способен регулировать химический дисбаланс в том случае, если система убеждений человека этому соответствует.

После того, как я проверил экологичность моих действий, я убедился в том, что новые варианты работают, я обычно даю человеку что-то, что он может буквально держать в руках и использовать как якорь для запуска новых поведенческих реакций. Это может быть монета или что-то еще, что он может положить в карман и носить с собой. Это поможет ему справиться с теми моторными программами, которые связаны с употреблением алкоголя, с курением, т.д. Процесс употребления алкоголя включает в себя ощущение прикосновения руки к стакану и движение руки со стаканом ко рту. Присутствие какого-либо осязаемого физического якоря дает человеку возможность делать со своими руками еще что-либо, кроме этого.

Люди иногда считают членов общества анонимных алкоголиков неприятными

людьми, поскольку они не хотят, чтобы кто-либо с ними рядом пил. Конечно,

они правы в том смысле, что если они увидят, что кто-то пьет, то посредством

идентификации это стимулирует их в том же направлении. Поскольку старые

моторные программы не были включены в новые варианты поведения, это вызывает

у них старое алкогольное поведение. Если такого рода сенситивности вы у

бывшего алкоголика не обнаружите, то это же является признаком хорошо

сделанной работы.

Женщина: У меня вопрос относительно закрепления с помощью якоря.

Обязательно ли сначала закреплять с помощью якоря состояние, когда клиент

заходит к вам в кабинет, а затем получать доступ к состоянию опьянения?

Тут много вариантов. Иногда вы даже не должны брать на якорь трезвое

состояние для того, чтобы получить интеграцию. После того, как вы получили доступ к состоянию

опьянения, вы можете сказать: "Эй! Ты что это ведешь себя в моем

кабинете, как пьяный?" Тогда вы снова получите трезвую часть. Ваш клиент ответит:

"Ах, извините! Я думал, что вы этого хотите. Я просто следовал вашим

инструкциям". А вы продолжаете: "Что! А ну-ка приведете себя в

порядок". Затем вы тут же приводите в действие якорь для алкогольного состояния, то

есть в тот же самый момент, когда говорите: "Оставайся трезвым, будь

внимательным". Женщина: Является ли трезвое состояние

достаточно мощным якорем для

того, чтобы сливать его с состоянием опьянения?

Трезвое состояние и не должно быть настолько интенсивным, как состояние

опьянения. Если вы сольете якоря, но не получите интеграции, а получите

нечто, напоминающее состояние опьянения, то это укажет на то, что надо более

сильно закрепить с помощью якоря трезвое состояние. Надо прекратить

интеграцию и сказать: "Ой, проспись! Вставай же, тебе говорят!" Я полностью

возвращаю его в трезвое состояние. Я поставлю его на ноги, поверну его

туда-сюда, дам ему чашечку кофе и т.д. Когда он снова станет трезвым, я его

спрошу: "Вы знаете, где находитесь? Знаете ли вы, что вы тут делаете? Для

чего вы пришли сюда? Я получу полный доступ к трезвой части, а затем уже

закреплю ее с помощью якоря. Мужчина: Не может ли быть получение

доступа к состоянию опьянения в ряде случаев

опасным, ведь некоторые в состоянии опьянения становятся агрессивными?

В этом случае вы должны принять все меры предосторожности. вы должны использовать

визуальные или ауди-альные якоря вместо кинестетических. Вы можете поставить между ним и собой кресла,

оставив за собой дверь, ведущую из вашего кабинета. Или же вы должны хорошо

владеть искусством борьбы и полностью полагаться при этом на свою

способность защищать себя, как это делаю я.

Вы заслуживаете того, чтобы ваша физическая и психическая

интегрированность была всегда защищена. Вы психотерапевт, и вам платят вовсе не за то, чтобы вы рисковали своим телом или душой.

Женщина: Если мы сначала взяли на якорь трезвое состояние, то ведь мы можем прекратить агрессивное состояние, применив этот якорь, чтобы вывести клиента из состояния алкогольного опьянения.

Конечно. Но не используйте для этого кинестетический якорь. Если вы находитесь достаточно близко к клиенту, чтобы прикоснуться к нему, то он находится достаточно близко к вам, чтобы ударить вас. Якорь, с помощью которого вы можете прервать агрессивное состояние, -- это хорошая вещь, если вы только можете применить ее, находясь на приличном расстоянии от клиента.

Таким образом, вы можете использовать аудиальный или визуальный якорь. Наш студент научил воспитателей детских домов использованию метаактивных якорей для прерывания агрессивных состояний. В зависимости от того, с каким контингентом клиентов вы работаете, вам это тоже может пригодиться. Вы можете забросить якорь с безопасного расстояния, хлопнув, например, в ладоши или сделав какой-либо жест. Вы можете также начать говорить с ним, используя один тон голоса, а когда перейдет в алкогольное состояние, вы переходите на другой тон голоса. Тон вашего голоса становится якорем. И если он начинает входить в агрессивное состояние, вы говорите: "Подождите минуточку" тем тоном, который вы используете для нормального состояния.

Мужчина: Мне очень понравилось ваше замечание о свободных от содержания постгипнотических внушениях, которые надо применить после слияния якорей. Я считаю, что многие программы для лечения алкоголиков были неудачными именно потому, что психотерапевты навязывали алкоголикам специфические действия, альтернативные выпивке. Они говорили алкоголикам: "А теперь все мы будем играть в крикет" или "давайте все шить обувь из кожи". Этот подход совершенно не эффективен. Абсолютно. Крикет или шитье обуви вряд ли могут заменить ту вторичную выгоду, которую алкоголик получит в результате выпивки.

Мужчина: Мне кажется, что для применения этого подхода к алкоголику нам понадобится неограниченное количество времени. Все это трудно успеть сделать за час.

Да, это было бы идеально. Но вы живете в мире, который расписан по часам. С этой точки зрения я не представляю собой хорошую модель практикующего терапевта. Я больше не делаю свою жизнь, занимаясь психотерапией. Я занимался ею для того, чтобы убедиться в том, что я проверил все приемы, которым я вас обучаю по отношению к широкому кругу проблем. И если я вам что-то предлагаю, я знаю, что это работает, я могу продемонстрировать это вам. Но когда у меня была частная практика, я принимал не более трех-четырёх клиентов в день, оставляя между приемами большие промежутки времени, чтобы варьировать время сеанса от десяти секунд,

что было рекордом по краткости сеанса, до шести с половиной часов.

Мужчина: Вы должны обязательно рассказать про этого десятисекундного клиента.

За десять секунд вы можете свободно провести переформирование содержания. Но я сейчас вспомнил о человеке, который пришел ко мне потому, что он не умел взаимодействовать с агрессивными людьми. И как только он мне об этом сказал, я его вышвырнул из кабинета. На эти дни у нас существовала договоренность с некоторыми нашими сотрудниками и соседями, чтобы они взаимодействовали с нашими клиентами определенным образом, как только мы им подадим соответствующий сигнал. И вот, как только я вышвырнул его из кабинета, я крикнул своей жене: "Держи его!" И Джудит Энн направилась к подъезду, из которого выскочил этот человек, и он при этом хныкал: "Он меня вышвырнул вон". И она начала говорить ему: "Ах, нет! Неужели Джон сделал это снова? Неужели он вышвырнул вас без всякого сочувствия, без всякого внимания в ваших потребностях как человеческого существа?"

В этот момент, конечно, у нее был прекрасный рапорт с клиентом. Он ответил: "Ах, позаботьтесь обо мне! Помогите мне!" И она, как друг, случайно здесь оказавшийся, рассказала ему, как справиться с такими ситуациями. Мне понадобилось десять секунд, чтобы получить доступ к проблемному состоянию, а за несколько последующих минут она восстановила его и запрограммировала на дальнейшее поведение.

Если вы работаете не в одиночестве, то у вас есть много возможностей

делать подобного рода вещи. Вы можете обучать ваших клиентов через вхождение

в роль, или это обучение распространится на другие ситуации, если вы хорошо

присоедините новое поведение к будущему.

Но этот прием будет работать гораздо лучше, если вы не будете им

говорить, что происходит ролевая игра.

Вы просто делаете это. Вы можете повести себя так, чтобы создать именно ту

ситуацию, в которой он испытывает трудности, с которыми он к вам отправился,

и тем самым получить полный и чистый доступ к проблемному состоянию. Они не

просто изображают это состояние или думают о нем, и, если у вас есть кто-то,

кто может подхватить клиента, вы с легкостью можете делать поразительные

вещи.

Женщина: Из того, что вы сказали, можно заключить, что алкоголики и наркоманы

испытывают очень диссоции

рованные состояния. Но от диссоциированных

состояний страдают еще

некоторые клиенты с перееданием и курением.

Существуют ли другие признаки последовательной не-когруэнтности?

Я не знаю ни одного абсолютного признака последовательной

неконгруэнтности, но некоторые признаки я все же могу вам назвать. Иногда,

когда, как мне кажется, я сделал совершенно прекрасную работу, на следующей

встрече я обнаруживаю, что я не сделал ничего.

Такое может случиться потому, что я не учел

наличие последовательной

неконгруэнтности. С этими почти

множественными личностями бывает так, что то, что вы сделали, работает, как вам кажется, очень хорошо. Вы получаете соответствующие реакции, выбираете новые варианты поведения, проверяете их эффективность, присоединяете к будущему и т.д. Затем клиент уходит, а когда на следующую главу "11 реформ.

ировани. е диссоциированных состояний этой неделе он возвращается, то вы обнаруживаете, что он с трудом выполняет, что вы с ним делали на прошлой неделе, и не может даже сказать, сработало это или нет. Но вы-то можете во всяком случае сказать, что ваша работа была совершенно неэффективна. Если проблема вашего клиента состоит в курении или переедании, то это будет совершенно очевидным.

Если такое происходит, вы можете подозревать последовательную неконгруэнтность; чтобы идентифицировать ее, я наблюдая клиента в течение некоторого периода времени, пытаюсь обнаружить, нет ли в его поведении каких-либо резких радикальных изменений. Если человек, который переедает, говорит Вам что-то вроде: "Я вдруг обнаружил, что я сижу, уставившись на кучу цыплячьих костей, и испытываю такое чувство, как будто я только что проснулся", то это будет хорошим признаком последовательной неконгруэнтности.

Иногда вы можете подозревать последовательную неконгруэнтность в том случае, если поведение клиента иногда бывает очень странным или если, работая с ним, вы продвигаетесь слишком быстро.



Если я подозреваю последовательную неконгруэнтность, то иногда использую изменение состояния в качестве тестера. Например, у меня была женщина с истерическим параличом ноги. Она пришла ко мне, мы сделали переформирование, и паралич исчез. Но ее тут же парализовало снова, и она на меня страшно рассердилась. "Моя нога прекрасно двигалась, а сейчас снова плохо. Почему вы опять мне это сделали?" Я ответил: "Мне удалось убрать паралич слишком легко. Я знаю, в Вас есть часть, которая через некоторое время сведет этот результат на нет". Тут же в моем кабинете я заставил ее пережить разные жизненные контексты. Ее жизнь была крайне обеднена. Иногда она лежала в больнице, и если нележала в больнице, то выходила только к врачу, а все остальное время сидела дома. Часть, которая возражала против того, чтобы ее нога была здорова, ее именно дома, и я вполне согласился с мотивацией этой части. Эта часть хотела, чтобы муж этой женщины делал бы дома хоть что-нибудь. В сущности ее муж был из тех старомодных мужчин, которые говорят: "Все домашнюю работу должна делать женщина, мужчина же должен ходить на работу и зарабатывать деньги". Но это была действительно особая ситуация! Она была весьма богатая, и он не должен был ходить на работу, но при этом он все-таки продолжал считать, что женщина должна делать в доме все. Если же она этого не делала, он ее избивал. Конечно же, если ее нога была парализована, то он

делал для нее довольно много. Перед тем, как  
убрать паралич, мы должны были  
как-то справиться с этой ситуацией. В ином  
случае, то есть если бы она  
вернулась домой без паралича, она должна была  
снова делать всю домашнюю  
работу?

Мэри: И что же вы сделали? Я изменил мужа. Мы  
вовлекли его в  
"программу реабилитации жены после болезни". Я  
несколько улучшил состояние ее  
ноги, прежде чем отпустил домой.

Мы сказали мужу: "Для того, чтобы программа  
реабилитации была эффективной,  
он должен быть спокойным и выполнять то, что  
от него требуется. Она может  
кое-что делать сама дома, но вы ни в коем  
случае не должны позволять ей  
делать все, поскольку в этом случае паралич  
вернется. И, конечно же, эта  
программа может потребовать многих лет". Если  
бы мы поставили себе задачу научить  
эту женщину взаимодействовать с мужем, то это  
было бы слишком большим и  
нелегким куском работы. Я хочу, чтобы вы думали о  
результатах в плане  
кусков работы. Вопрос, который я себе-всегда  
задаю, звучит так: "Какой в  
данном случае самый большой кусок работы, который  
я бы мог сделать быстро и  
эффективно?" Будет ли это простая якорная  
методика или нечто более сложное? И я  
начинаю с самого маленького кусочка работы,  
который я могу сделать легко,  
а все остальное надстроить над  
этим.

Мужчина: Таким образом, вы производите  
минимальное изменение в системе, получаете  
обратную связь и снова  
производите минимальные изменения,

увеличивая по мере продвижения кусок вашей работы, если вы можете это сделать.

Да. У меня была другая клиентка с ядерными истерическими симптомами.

Обе они принадлежали к одной и той же социальной среде. У одной было оцепенение ноги, у другой был истерический паралич, и у них обеих были

мужья-итальянцы. Я уверен, что не все итальянцы такие, но это были итальянцы из Италии, которые никогда раньше не были женаты на итальянских женщинах. У

этих мужчин была очень жесткая система убеждений, которая не совпадала с системой убеждений жен и не совпадала с американской культурой.

Разрешите мне привести пример другой последовательной неконгруэнтности, где я применил совершенно иной подход. Я отнюдь не всегда сливаю якоря, а затем перехожу к получению полностью интегрированного результата. Существуют и другие способы для того, чтобы справиться с последовательной

неконгруэнтностью. У меня был друг психиатр, у него была секретарша, которая

болела маниакально-депрессивным психозом в самой классической его форме. И

можно было предсказать даже день, когда фазы психоза поменяются местами.

Шесть месяцев она находилась в гипоманиакальном состоянии и все было

прекрасно. Она теряла вес, становилась привлекательной, живой и очень

работоспособной. Но затем 31 июля выходила наверх другая часть. Она набирала

вес, впадала в депрессию, работоспособность снижалась и т.д. И так она жила

уже двадцать лет. Этот психиатр был слишком зачарован ее состоянием, чтобы уволить ее, хотя шесть месяцев в каждом году она была практически неработоспособной. Но он всегда знал, что в определенный момент все изменится, и она сделает все, что не делала в течение предыдущих шести месяцев.

Самое удивительное состояло в том что когда я работал с ней, причем не важно, с какой частью, достигнутые мною результаты, и не только они, но даже простые навыки типа печатания на машинке с другим положением шрифта, не передавались из состояния в состояние. Похоже было, что а ней живут два человека, хотя она и не была множественной личностью в нашем смысле слова. В каждом из своих состояний она все-таки помнила другое свое состояние, она помнила, где она жила и основные события, которые с ней происходили. Но новые или личностные изменения совершенно не передавались из состояния в состояние. Ну и конечно, когда на сцену выходила "верхняя" часть, она много времени проводила вне дома, совершала изменения и достигла хороших результатов в разных областях, а когда выходила "нижняя" часть, она почти все время пряталась дома. Верхняя часть становилась все более и более уверенной в себе и способной, а другая становилась все более депрессивной и неработоспособной.

Когда вы встречаетесь с такими людьми, вы можете делать с ними все, что угодно, но вы должны обязательно интегрировать эти две части. Но, чтобы их

интегрировать, вы должны собрать их вместе в данных

пространственно-временных координатах. Это сделать нелегко, потому что та, другая часть, которая не присутствует в нашем кабинете, весьма и весьма недоступна. Вы можете взять на якорь одну, подождать шесть месяцев, а затем взять на якорь другую. И если у вас действительно хорошие якоря, вы сможете слить их.

У меня лично в этом случае очень хорошо работает такой прием, как "псевдоориентация во времени". Это гипнотический феномен, при котором вы гипнотизируете клиента и продвигаете его в будущее по возрастающей. Затем вы выводите его из транса, и он теперь убежден, что сейчас он пришел к вам не во второй раз, а в шестнадцатый. Прошло уже три месяца, и вы можете спросить его о том, что за эти три месяца случилось. С помощью "псевдо-ориентации во времени" вы можете заставить клиента научить вас проводить терапию. Вы гипнотизируете его, говорите, что вы его уже вылечили, а затем сейчас собираетесь вывести его из транса. Сейчас август, и он пришел к вам в первый раз, и согласился описать, каким образом, с его точки зрения, все эти изменения произошли.

Затем вы выводите его из транса и говорите: "Привет! Как Ваши дела?"

"Ах, чудесно!" Затем вы говорите: "У меня такая плохая память, не могли бы вы вспомнить в точности, что такого существенного я сделал, что заставило вас измениться?" И ваш клиент скажет вам действительно удивительные вещи.

Большинство приемов, которым мы вас обучаем, почерпнуты нами именно от клиентов с помощью псевдоориентации во времени.

Чтобы провести псевдоориентацию во времени как следует, вам нужен действительно гипнабельный клиент, или клиент, прошедший хороший гипнотический тренинг. Псевдоориентация во времени -- сложный гипнотический феномен. Но если вы начали это использовать, он для вас больше не будет представлять сложности.

Кроме того, я делаю еще и следующее: я устанавливаю сигналы для различных состояний. Я стараюсь определить, где лежат полярности. Если полярности лежат во времени, я устанавливаю сигналы для различных периодов времени. Некоторые из полярностей лежат в контекстах, например: дом-работа, отпуск-работа. Если я имею дело с наркоманом, конечно, я устанавливаю якорь, который вызывает состояние наркомании. Если у меня есть якоря для обеих частей, я могу буквально проводить диалоги с каждой из них последовательно. С этой маниакально-депрессивной женщиной у меня был якорь для июньского визита и для декабрьского визита. Я устанавливаю якоря не только скрыто, но и гипнотически, непосредственно: "Если я касаюсь Вашего колена, то это значит, что сейчас июнь", и таким образом я могу ходить туда и обратно между частями и работать с каждой из них.

И если я делаю реформирование, я вызываю одно состояние и говорю: "А

сейчас спросите эту часть... ", а затем я вызываю другое состояние и делаю то же самое. Это напоминает ситуацию, когда я провожу реформирование с двумя людьми одновременно. Раньше я просто собирал группы из десяти-пятнадцати человек и просто ходил от одного к другому, применяя шестишаговую модель реформирования. На первой неделе я всегда работал с содержанием, а на следующей только формально.

Сначала я просил их выбрать что-либо и поговорить об этом, чтобы убедиться, что они умеют отделять от поведения, а затем просто ходил от одного к другому, чтобы убедиться, что все они одновременно находятся на одном и том же шаге реформирования. Мужчина: Но обе части этой маниакально-депрессивной женщины принадлежали одной и той же личности. Как вы привели их к одному и тому же выводу?

Если вы сталкиваетесь с последовательной неконгруэнтностью, например, кто-то сидит на диете, как сумасшедший, а потом набирает вес, как сумасшедший, то эта неконгруэнтность лишь на уровне содержания. На ферментативном уровне обе части идентичны. Обе представляют собой обсессии и обе демонстрируют потерю контроля. Одна из них говорит: "Я уморю тебя голодом", другая говорит: "Я собираюсь съесть все, что вижу". На уровне содержания они противоположны, но на ферментативном уровне идентичны. Такие люди не могут умно сидеть на диете. Они не создают постепенной программы

поддержания веса. Они либо обедают, либо ничего не с." т. Если, вы предложите им анарксию, они это примут, . шенис состоит в том. чтобы дать части, которая передают, некоторые другие способы осуществления ее намерения, чтобы она могла употреблять пищу умеренно. Но и другая часть, которая сидит на диете, как сумасшедшая, тоже должна быть переформирована, потому что в моем случае, когда вы переформируете пересдающую часть, диетическая часть скажет: "Ну, теперь моя очередь!" -- и тогда вы получите колебания в противоположном направлении. После того, как я поработал с двумя состояниями человека, страдающего от последовательной неконгруэнтности, я обычно строю часть, чьей обязанностью будет являться интеграция этих двух состояний, или же я устанавливаю в подсознании программу, которая бы сливала эти периоды времени, когда противоположные части действуют. С этой секретаршей период времени составлял шесть месяцев, и я не стал с ней этого делать, так как это потребовало бы многих лет. Я решил произвести искажение времени: я вошел в ее прошлое и установил программу интеграции, которая началась пять лет назад и закончилась в тот же момент, когда она появилась в моем кабинете.

Все, это не заняло у меня много времени, потому что человек, который таким образом диссоциирован, является прекрасным объектом для гипноза. Я произвел гипнотическую индукцию и появился в ее прошлом как некоторое лицо,



которое она видела пять лет назад. В качестве этого лица я установил программу интеграции в ее подсознании, а затем произвел все необходимые изменения в ее личной истории, чтобы она могла завершить интеграцию спонтанно в моем кабинете через пять лет. В некоторых случаях, чтобы проработать подобные вещи, вы должны создать многие и многие моменты личной истории человека. Женщина: У меня есть клиент, страдающий от амнезии, которая распространяется на все, что предшествовало тому моменту, когда он "очнулся" и обнаружил, что смотрит в дуло ружья и держит палец на курке. Сейчас он не помнит ничего из своей жизни, что предшествовало этому впечатлению. Как вы догадываетесь, он происходит из семьи, где царят совершенно ужасные отношения. У него есть также опыт диссоциации, долгое время он был алкоголиком. Сейчас он успешно членствует в клубе анонимных алкоголиков.

Я считаю, что вы говорите о той же самой ситуации с формальной точки зрения. Что ему надо от психотерапевта?

Женщина: Видите ли, он поставил цель вернуть свою память.

Подобные цели напоминают мне некоторые сказки на ночь, которые я слышал в детстве. Когда я был ребенком, моя няня обычно читала мне сказки на ночь.

Я был самым старшим из девяти детей, и все мы очень любили слушать сказки.

Это был чудесный ритуал.

И один сюжет, который повторялся в сказках, просто сводил меня с ума.

Главный герой шел через лес и вдруг увидел волшебника, борода которого запуталась в ветвях упавшего дерева, отчего тот не мог подняться. Я никогда не мог понять, как это волшебник может быть так глуп, чтобы запутаться в ветвях дерева своей бородой! Главный герой спасал волшебника, тот благодарил его и говорил: "А сейчас загадай три желания". Главный герой всегда соглашался и говорил: "Я хочу быть страшно богатым". И тут все разрушалось и его семья погибала, потому что все вокруг покрывалось золотом.

Подобные сказки метафорически отражают необходимость экологической защиты, которую мы встретили в модели реформирования. Главный герой не подумал о вторичных эффектах, которые могут возникнуть после реализации его желания. Он не определил контекст и процедуру, он просто назвал цель.

Достижение цели может иметь гораздо более разрушительные последствия, нежели их недостижение. Затем главный герой всегда использовал второе желание, чтобы устранить эффекты первого желания. А затем он говорил, например, "Чтоб мне никогда не встретиться с этим волшебником". И таким образом, он использовал третье желание. В результате же он возвращался в исходную точку.

Очень часто сознание людей требует от психотерапевта чего-то подобного.

Люди просят нечто, не оценивая при этом ни свою личную ситуацию, ни свою семейную ситуацию, ни какую другую. В ответ на это вы, например, можете действовать наивно. Я могу действовать так же, как если бы я принимал

требования клиента всерьез и делал так, чтобы он мог выполнить некоторые вещи из прошлого. Сначала я устанавливаю сильный якорь для амнезии. Затем я индуцирую транс, который гарантирует мне возвращение амнезии в случае необходимости. Затем я оставляю его в диссоциированном состоянии, чтобы он мог наблюдать события прошлого извне, не будучи кинестетически заключенным. Затем я прошу его подсознание выбрать три эпизода из его прошлого: приятный, менее приятный и крайне неприятный, чтобы дать ему представление о разнообразии его прошлого опыта. После того, как он эти эпизоды пронаблюдал, я разбуду его и спрошу: "Как вы не реагировали?" Если он хочет продолжать, я соглашусь с ним. Если он не хочет продолжать, я снова индуцирую транс, вызову амнезию на эти три эпизода, а затем продолжу процедуру и поставлю новые цели.

Однажды один психотерапевт привел ко мне свою ученицу, которая хотела, чтобы я ее запрограммировал для того, чтобы она вспомнила кое-что из прошлого. Она считала, что ее старший брат вместе со своим другом изнасиловали ее, когда ей было одиннадцать лет. Она не была уверена в том, что это действительно произошло, и хотела узнать, так ли это на самом деле.

Я спросил ее: "А зачем Вам это знать?" Она ничего не смогла ответить, потому что никогда об этом не думала. И вы можете задать ей такой вопрос.

Женщина: Да, я спросила его об этом, и он ответил, что он хочет помнить

свое прошлое, так как не хочет выглядеть смешным, когда должен был бы нечто знать, но сейчас не помнит. Я чувствую, что он поставил перед собой неразрешимую задачу, так как на самом деле он не хочет знать.

Да, и я тоже с самого начала догадался, что это так. Сознательно он хочет восстановить память и ставит перед собой такую цель, но у него также веские причины для того, чтобы не помнить.

Жаннет: Он лежал в госпитале для ветеранов войны и очень гордился тем, что там на нем использовали садиум центатон и при этом ничего не достигли.

Они также пытались его гипнотизировать, чтобы вернуть его память, но у

них ничего не получилось. Все, что он может вспомнить точно и в деталях, это тот день, когда он очнулся перед дулом ружья.

Я бы скорее перешел здесь к метацели: "Вы хотите восстановить память --зачем Вам это?" "Я хочу знать, как я должен относиться к людям из моего прошлого, с которыми я встречаюсь сейчас". "Ах, вот зачем вам восстановление памяти. Вам, оказывается, нужен способ поведения в тех ситуациях, когда вы встречаетесь с такими людьми, которые утверждают, что раньше они вас знали".

Тут можно было бы научить его маленько

"блефовать". "Ах, как давно это было! Где же это было?" Можно довольно легко научить его приемам, которые позволили бы всю ту информацию, в которой он нуждается, получить заново. Если вы сталкиваетесь с прямым

конфликтом на каком-либо уровне, вы просто перестраиваетесь на другой уровень. Вы спрашиваете о метацели. "Что

вы получите, если достигнете этого? Какой цели при этом Вы достигнете?" Если вы об этом узнаете, у вас появятся более элегантные альтернативные варианты поведения. И вскоре он откажется от своего первоначального требования, потому что возвращение памяти не будет просто выполнять для него никакой функции.

Жаннет: Насколько я могу сказать, его семейная ситуация продолжала оставаться ужасной. Я пыталась сказать: "Ну, хорошо, вы ничего не помните, так почему бы мне не попросить членов Вашей семьи рассказать вам о том, что хорошего произошло в вашей прошлой жизни?" И его семья не могла сказать совершенно ничего!

Другой путь мог бы заключаться в том, чтобы сделать из него хорошего гипнабельного субъекта, что дало бы возможность создать ему новую личностную историю. Можно было бы получить у него согласие на использование гипноза, но не для восстановления памяти, а для построения новой личностной истории.

Если в первый раз вам досталась плохая личностная история, вернитесь назад и сделайте себе лучшую. Каждый действительно нуждался в нескольких историях.

Жаннет: Как же это делается?

Непосредственно. Вы можете сказать: "Смотрите, вы же талантливый парень, но вы же ничего не знаете о своем происхождении. Какое происхождение вы бы хотели иметь?"

Жаннет: Но это простой фермер. Тогда это еще легче. Самые грудные изо всех клиентов -- это изощренные

психотерапевты, потому что они считают, что должны знать каждый шаг того, что с ними делают. У всех у них очень любопытное сознание.

В книге "Необыкновенная психотерапия" описано, как Милтон Эриксон построил для одной женщины ряд переживаний из прошлого. Он создал для нее такую историю, в которой он периодически появлялся, как "февральский человек". Этот случай представляет собой прекрасный источник, по которому вы можете изучать структуру процесса построения альтернативных личностных историй.

Фреэ: Нс представляет ли собой шизофрения еще один пример последовательной неконгруэнтности и диссоциации?

Люди, которым ставят диагноз "шизофрения", конечно же, страдают от тяжелых диссоциаций. Однако эта диссоциация, как правило, симультантна.

Например, шизофреник может слышать голоса и считать, что эти голоса приходят извне. Голоса диссоциированы, но обе части в точности присутствуют здесь в данный момент времени.

Фред: Хорошо. Я работаю с шизофрениками уже довольно давно. Я использовал некоторые из ваших техник, но не настолько эффективно, как бы хотелось. Какие особенные приемы вы бы рекомендовал для работы с так называемыми.

шизофрениками? Из того, как вы сформулировали вопрос, я понял, что вы заметили, что некоторые люди с диагнозом шизофрения отличаются от других людей с тем же

диагнозом. Существует два основных отличия в работе с шизофреником по сравнению с работой с другими людьми, которые, например, находятся в этой комнате.

Первое отличие заключается в том, что люди с ярлыком "шизофрения" живут в реальности, которая не совпадает с той реальностью, относительно которой остальные люди находятся в согласии (большинство людей). Шизофреническая реальность настолько отличается от общепринятой, что от вас потребуются гораздо больше гибкости для того, чтобы войти и присоединиться к ней. Эта реальность радикально отличается от той, в которой обычно действует психотерапевт. Таким образом, первое отличие заключается в особенностях подхода и достижении раппорта. Для достижения раппорта с шизофреником вы должны использовать все техники прямого и перекрестного отражения, оценивая все метафоры, которые предлагает шизофреник, чтобы объяснить свою ситуацию, и отмечая особенности его уникального невербального поведения. Это очень серьезная задача для профессионального коммуникатора. Второе отличие состоит в том, что шизофреники, в особенности если они госпитализированы, обычно находятся под воздействием лекарств. Это действительно огромная трудность, поскольку при этом вы как бы работаете с алкоголиком, который при этом находится в состоянии опьянения. Между потребностями персонала психиатрического отделения и потребностями психотерапевта существует прямая

противоположность. Лекарства обычно используются как средство облегчения работы персонала отделения. Но для того, чтобы эффективно провести реформирование, я нуждаюсь в прямом доступе к тем частям личности шизофреника, которые отвечают за поведение, подлежащее изменению. Пока я не сделаю эти части своими союзниками в процессе изменения поведения, я буду прокручивать весь механизм впустую, обращаясь не к той части личности.

Симптомы выражают ту часть личности, к которой я и должен обращаться, с которой я и должен работать. Но лекарство, применение которого считается нужным и оправданным в больнице, убирает симптомы и закрывает мне доступ к нужной части личности.

Эффективно работать с людьми, которые находятся под воздействием лекарств, очень трудно. Я это делал раз шесть и не скажу, чтобы это мне особенно понравилось. Само по себе принятие лекарств является уже мощным якорем, препятствующим излечению. Разрешите мне рассказать вам маленькую ужасную историю. Один молодой человек шел по улице, возвращаясь с вечеринки. Это был студент, уже почти выпускник университета. Он немного выпил и, может, выкурил сигарету с наркотиками. Он шел по улице не то чтобы совсем пьяный, но определенно нетрезвый. Где-то в три часа его подобрала полиция за то, что он появился на улице в пьяном виде. Они взяли у него отпечатки пальцев, и оказалось, что несколько лет назад он лежал в психиатрической больнице. Когда он там лежал,



ему поставили диагноз шизофрения, но он попал, на счастье, к психиатру, который был хорошим коммуникатором. Вскоре молодой человек выздоровел, вернулся в школу, окончил ее, поступил в университет и ни на что не жаловался в течение нескольких лет. Обнаружив, что он лежал в психиатрической больнице, полицейские решили, что его поведение на улице не было результатом принятия наркотиков или алкоголя, но проявлением психического приступа. И они отправили его в психиатрическую больницу, где его поместили в то же самое отделение и дали те же самые лекарства.

Отгадайте, что произошло? Он снова стал шизофреником. Его подвергли действию тех же самых якорей, и он стал вести себя как сумасшедший.

Именно поэтому я настаиваю на том, что тестом эффективности работы с алкоголиком должно являться воздействие на него химического якоря, который использовался раньше для того, чтобы достигнуть диссоциированного алкогольного состояния. То есть надо заставить клиента выпить. Тогда вы получите возможность пронаблюдать, ведет ли прием алкоголя к радикальным изменениям в состоянии, меняются ли радикально дыхание, цвет кожи и другие невербальные признаки. Если такое изменение наблюдается, то ваша работа еще не завершена, вы должны стремиться к большей интеграции.

Если вы принимаете вызов и начинаете работать с госпитализированными шизофрениками, вы сделаете вашу работу гораздо более эффективной, если

договоритесь с персоналом относительно приема лекарств. Ваша эффективность зависит от вашей способности работать с людьми, которые не находятся под воздействием лекарств, или от вашей способности вызывать гипнотические диссоцииро-ванные состояния, в которых они не зависят от химическо-го воздействия лекарств. Обе эти задачи очень трудны, это действительно вызов вам как профессионалу.

Жаннет: У меня есть клиентка, у которой стоит диагноз шизофрения. Она находилась на фармакологическом лечении, сейчас она лекарств больше не принимает, но снова начала слышать голоса. Это пугает ее. Она очень напугана.

Ну, . во-первых, это ее не пугает. У нее есть физиологическая кинестетическая реакция на эти голоса. Это может показаться вопросом семантики-, но это не так. Существует огромное различие между этими двумя вещами и переформирование вам это продемонстрирует.

Прежде всего я бы сказал этой женщине: "Славу Богу, что голоса все еще здесь. Иначе как бы мы узнали, что делать дальше. Как бы мы могли спланировать что-нибудь?" Одно или два поколения назад человек, который слышал голоса, считался сумасшедшим. Это говорит о том, насколько бедны наши культурные понятия об организации нашего опыта для целей планирования и анализа. Это отличает нас от других живых существ. Итак, прежде всего я бы ей сказал: "Славу Богу! А теперь давайте посмотрим, что эти голоса хотят вам

сообщить?"

Я могу сказать: "Хорошо, разрешите мне тоже тогда с ними поговорить."

Может быть, у них есть для нас какая-то важная информация? Итак, обратитесь

внутри себя и спросите голоса, что они стараются вам сказать?" Жаннет: Как я

должна убить мою мать. "Хорошо. А теперь спросите ваши голоса, зачем вам это

надо?". Вы переходите к метацелям. Если мысль оказывается морально или

культурно неприемлемой, как, например, "убить свою мать," немедленно

переходите к тому контексту, в котором бы такое поведение было бы приемлемым

и адекватным. Это может показаться странным, но в некотором контексте это

будет приемлемым и адекватным. Вопрос в том, сможете ли вы найти этот

контекст? "А что вам даст убийство матери? Спросите голоса, чего они

стараются достичь тем, что заставляют вас убить вашу мать?"

Клиент, конечно, перебьют Вас и ответит: "Я не хочу убивать свою мать!"

Вы можете ответить: "Я не говорю, что вы должны убить свою мать. Я прошу вас

поговорить с голосами." Вам надо поддерживать диссоциацию и вместе с тем

продвигаться по шагам переформирования. "Эти голоса -- ваши союзники. Вы еще

об этом не знаете, но я хочу вам это продемонстрировать. Спросите у них

сейчас, что они хотят для вас сделать?". Бен: Я сейчас работаю с пациентом,

который болеет шизофренией тринадцать лет. И недавно я понял, что,

работая с ним, я подвергаю сомнению эту тринадцатилетнюю карьеру шизофреника.

На последнем сеансе он, в

сущности, сказал, что потратил много усилий, чтобы сделать такую карьеру. И

я поздравил его с тем, что он весьма в этом преуспел.

То, что сказал Бен, очень важно. Он поздравил шизофреника с его тринадцатилетней карьерой. "Как хорошо вы это делали целых тринадцать лет".

Бен: Он носил такое же имя, как один знаменитый человек, и я сказал ему, что он настолько же талантлив как шизофреник, как этот человек в своей области! Он лечился уже тринадцать лет, но с ним никогда не проводили семейную психотерапию. На сеансе семейной терапии он сказал мне, что если он решит свои проблемы и станет самим собой, то мать умрет. Была ли при этом мать?

Да. Я объяснил ему, что если он выздоровеет, она не умрет. В сущности, сказал я ему, она будет очень рада. Но мать действительно была не очень конгруэнтной в своем желании выздоровления для сына. Но как действовать дальше, я не знал.

Я думаю, что мне стоит начать работать с матерью.

Хорошо. Бен работал с шизофреником) а теперь собирается работать с его матерью. Следующий шаг состоит в выборе конкретного способа, с помощью которого он соединит их. Другими словами, мать: "Я не умру, если ты поправишься. Поправляйся. В сущности я очень хочу, чтобы ты поправился (он отрицательно качает головой)". Бен: Я не наблюдал эту неконгруэнтность так четко, но я чувствовал, что это в самом деле так.

Вопрос состоит в том, верит ли шизофреник этому не-конгруэнтному утверждению. Конечно, нет. Шизофреники гораздо более чувствительные, нежели вы и я, вместе взятые, к подобным невербальным сигналам. Чтению этих сигналов он посвятил всю свою жизнь. Один из вариантов дальнейшей работы состоит в том, чтобы получить конгруэнтную реакцию от матери. Вы можете начать выделение частей ее личности, которые хотят и не хотят, чтобы он выздоровел. "Хорошо. А сейчас предположите, что вы хотите, чтобы он болел. И скажите ему обо всех тех причинах, по которым важно, чтобы он болел, продолжал болеть". Она ответит: "Но я не хочу, чтобы он болел", а вы ответите: "Тем легче вам будет придумать эти причины". Потом вы говорите: "А теперь представьте, что вы хотите, чтобы он выздоровел". "Да, но я действительно хочу, чтобы он выздоровел".

"Конечно, тем легче вам будет ему это сказать". Логика здесь, конечно, туманная и неадекватная. Но здесь важно всего лишь облегчить ее реагирование. Если вы хотите увидеть нечто впечатляющее в плане некинестетических якорей, заставьте мать проявить эти две реакции по очереди, а в это время наблюдайте за шизофреником. У него из ушей пойдет дым!

Конечная цель заключается в том, чтобы сделать шизофреника независимым от конгруэнтности и неконгруэнтности матери. "В каком-то смысле зрелость -- это достижение симметричности отношения, которое позволяет родителям быть

настолько неконгруэнтными, насколько они хотят, а ребенок при этом останется самостоятельно определяющим свою ситуацию в жизни.

Независимо от убеждения шизофреника в том, что мать хочет, чтобы он

болел, вы можете, делая переформирование, сказать, что это уважение к своей матери. Цель болезни -- продемонстрировать заботу о матери, заботу о ее благополучии.

Это просто стандартное переформирование.

Я перехожу от поведения в данном случае

шизофренического поведения к его цели. Я вбиваю клин между поведением

"шизофрения" и целью поведения, и я валидизирую результат. "Вы правы! Не надо портить все дело, ведь вы заботитесь о своей матери и демонстрируете ей это, насколько я понимаю, я тоже забочусь о своей матери".

Используйте любые аналогии, уместные для данного пациента.

Затем вы настаиваете на том, чтобы он продолжал оставаться

шизофреником. Пока он не проверит другие способы правильного уважения и

любви к матери. Мать этого, несомненно, заслуживает. Вы настаиваете на том,

чтобы он продолжал болеть шизофренией, пока он определит для себя

альтернативные варианты поведения, которые привели к тому же результату --

проявление уважения и любви к матери.

"Она заслуживает лучшего. Если шизофрения -- это лучшее) вам надо оставаться

шизофреником. Если нам удастся найти для вас лучший способ проявления

уважения и любви к вашей матери, то

вы захотите измениться, поскольку мать заслуживает именно лучшего". Поступая так, вы действуете исключительно внутри его модели мира. И вместе с тем я продолжаю работать с матерью, чтобы сделать адекватным ее поведение.

Иногда мы отказываемся от достижения полной интеграции. Однажды один мужчина привел к нам свою жену, высокую толстую датчанку, которая в нашей стране уже двадцать лет. Он обратился к нам, потому что у нее наблюдались острые симптомы шизофрении. Она слышала голоса, которые делали ей грязные сексуальные предложения и говорили ей непристойные и не до конца понятны вещи. Она не понимала до конца всего, что они говорят, поскольку она была "чистой женщиной".

Эту женщину пробовали лечить уже психиатры. Они объясняли ей, что эти голоса, на самом деле ее голоса, и они звучат потому, что она зла на своего мужа, который десять лет назад ей изменил. Эта женщина была очень религиозна и не могла принять такого объяснения. Ее ярость была для нее неприемлема, и поэтому она проецировала ее в аудиальные галлюцинации. Если бы она поверила, что эти голоса действительно ее, это бы разрушило ее сознательную самооценку. Голоса говорили такие вещи и предлагали такое, что для нее было просто ужасным, как для доброй, чистой религиозной женщины. Пытаясь заставить эту женщину принять это, благонамеренные психиатры упирались в каменную стену.

Эта женщина отказалась посещать психиатров, поскольку они оскробляли

се. И вот муж и дочь привели ее к нам. Проблема стала еще серьезней, потому что она начала нападать на людей, которые, как она считала, делали ей грязные предложения. Она была официантов в ресторане, мужчин на улице и была очень серьезным противником. Еще немного, и ее бы арестовали. Мы поставили себе очень ограниченную терапевтическую цель. Эта семья была бедная и нисколько не была заинтересована в генеративных изменениях. Мама хотела, чтобы ей было хорошо. И все члены семьи хотели, чтобы маме было хорошо.

Она уже была совершенно диссоциированной, это очевидно. В этом случае мы столкнулись с диссоциацией репрезентативных систем. Она была диссоциирована и от кинестетического переживания ярости, и от аудиальной ее репрезентации. Мы использовали эту диссоциацию, просто расширили ее для того, чтобы получить изменение состояния. Затем мы обратились прямо к той части, которая знала, что происходит. На первом сеансе мы удовлетворились тем, что внедряли в ее подсознание одно ложное утверждение. Мы сказали подсознанию, что, если оно хочет сообщить ей какие-то важные вещи, пусть оно говорит на ее родном языке, чтобы она могла понять это полностью. И все голоса заговорили по-датски. В результате этого она не смогла больше нападать на окружающих, поскольку знала, что вокруг все говорят по-английски, а она слышат голоса на датском языке. Это ее очень запутало, но в результате она перестала попадать в ситуации, в которых ее могли побить



или арестовать.

Когда она пришла второй раз, мы снова индуцировали измененное состояние сознания, и меня тут же посетил Бог, и у меня было откровение. Бог сказал мне, а я передал ей то, что сказал Бог. "Бог сказал, что это правильно, и справедливо, и чисто, и та-та-тэ". В этом откровении содержались инструкции относительно того, чтобы перевести все голоса в сновидения. Итак, каждую ночь теперь эта женщина будет засыпать и видеть жесткие сны о том, как она мстит своему мужу, который ей когда-то изменил. В течение дня она чувствует себя прекрасно. Мы строили предохранители для того, чтобы эти сны никак не отражались на ее поведении в течение ночи. Это пример крайне ограниченной терапевтической цели. С тех пор, как мы работали с этой женщиной, прошло пять лет. Она счастлива. И все в ее семье счастливы. Но это не интегративный подход. Она по-прежнему имеет две диссоциированные части. Если использовать алкогольную метафору, то она все еще способна напиться.

Мужчина: Во сне, вы имеете в виду. Да. Но ведь существует еще некоторая возможность того, что эта часть может повлиять и на ее поведение в состоянии бодрствования. Я догадываюсь о том, что если муж снова ей изменит, то все барьеры, которые мы установили, чтобы сделать адекватным ее поведение, разрушатся. Вы всегда можете использовать подобную диссоциацию для того, чтобы привести в соответствие с нормами чье-либо поведение, но Вы должны сознавать ограничения неполной интеграции.

Вы должны выбрать и контекстуализировать поведение так, чтобы Вы могли реагировать по-разному в различных ситуациях. Сверхконтекстуация появляется при экстремальной диссоциации и крайне ограниченном и негибком поведении.

Экстремальная диссоциация может хорошо работать, если человек находится в относительно стабильной среде, но человек быстро становится неадекватным и неэффективным, если условия, в которых он находится, меняются.

Идеально было бы достичь полной интеграции так, чтобы любая

поведенческая реакция была бы доступной в любом контексте. Наша цель

относительно вас и ваших клиентов заключается в том, чтобы вы умели

реагировать на изменяющиеся условия генеративно, путем развития. Чтобы это

сделать, надо интегрировать диссоциацию полностью, чтобы все ваши ресурсы

были доступны вам в любой момент времени и в любой ситуации.

## Содержание

Глава 1. Рефрейминг содержания: изменение смысла и контекста. 3

Глава 2. Договор между частями личности... 49

Глава 3. Создание новой части личности... 64

Глава 4. Расширенное изложение схемы шестишагового рефрейминга... 131

Глава 5. Переформирование систем пары, семьи, организации. 180

Глава 6. Переформирование диссоциированных состояний: алкоголизм, наркомания и т.д...224