

NLP

МАСТЕР

ТРАНСформация

РИЧАРД
БЕНДЛЕР

КАК ИСПОЛЬЗОВАТЬ
ГИПНОЗ ДЛЯ ИЗМЕНЕНИЯ
ЖИЗНИ К ЛУЧШЕМУ

- РИЧАРД БЕНДЛЕР
 -
 - ТРАНСформация
 -
 - Предисловие Гарнера Томсона
 - Вступление
 -
 - 1. Паттерны, обучение и перемены: как зарядить свой мозг
 - 2. Делайте то, что работает: секрет перемен без усилий
 - 3. Представление «реальности»: обретение личной свободы
 -
 - Ограничения на уровне органов чувств
 - Социальные ограничения
 - Личные ограничения
 - Удаление
 - Искажение
 - Обобщение
 - 4. Язык и перемены: мягкое искусство наложения заклятий
 -
 - Сделать диагноз неправильным
 - Искать легкие пути
 - Семантическая плотность
 - Язык в действии
- 5. Направления или результаты: планирование успеха
 -
 - Как уйти от прошлого
- Накопление опыта
 -
 - Шаги к достижениям
 - Безопасное планирование
- 6. Заглянем в черный ящик: ключи доступа, предикаты и стратегии

-
- Как научиться что-либо делать
- 7. Различия субмодальностей: то, что производит реальные изменения
 -
 - Буквальность в описании
- 3. Сила убеждения: розовые пудели и эффект плацебо
 -
 - Память и смена субмодальностей
- 9. Развитие навыков: измененные состояния, гипноз и энергия, необходимая для обучения
 -
 - Обучение вхождению в транс
 - Как работает сценический гипноз
- 10. Гипноз и контроль: успех в измененном состоянии
 -
 - Проблемы сверхобщения
- 11. Внутрь и вниз: паттерны ТРЛНСформации
 -
 - Ритм и тональность
 -
 - УПРАЖНЕНИЕ Изменение тональности
 - Выберите абзац из этой или любой другой книги и прочитайте его вслух:
 - повышая голос в конце каждого предложения;
 - не меняя тональности;
 - понижая голос в конце каждого предложения.
 - А теперь попробуйте провести целый день, сознательно понижая голос в конце каждого предложения.
 - Направление внимания клиента
 - Подстройка под клиента
 - Наложение
- 12. Глубже и быстрее: ускоренная индукция и приемы углубления транса
 -
 - Теперь расслабьтесь. Ощутите удобство. Отдохните,
 - расслабьтесь. Запомните новое. Ощутите безопасность...

- Усиление и углубление транса
- 13. Сохраненный в памяти покой: доступ к предыдущим трансам
 -
 - Пример: предыдущий транс
 - Прерывание паттерна рукопожатия
 - Пакетирование реальностей
 - Вложенные циклы
- 15. Усовершенствованные субмодальности: свобода, веселье и нечеткие функции
 -
 - Работа с эмоциональными реакциями
 - Быстрое избавление от фобий
 - Разница между фобией и тревожностью
 - Оптимизация реакции клиента
 - Постгипнотическое внушение
 - Переход через порог
 -
 - Сложите ладони перед собой, а потом сильно надавите правой рукой. Давите сильнее, еще сильнее и еще сильнее.
 - 18. Изменение паттернов прошлого: магия ложных воспоминаний
 - 19. Структура ТРАНСформации 1
 - 20. Структура ТРЛНСформации 2
 - 21. Процесс ТРАНСформа ц и и 1: страх перед уколами
 - 22. Процесс ТРАНСформации 2: страх перед полетами
 - 23. Транс для полета
- Заключение
- Приложения
 - Приложение 1. Якоря иякорение
 -
 - УПРАЖНЕНИЕ 1 Установка якоря
 - Вспомните момент, когда вы испытывали особо приподнятые, позитивные эмоции, например, радость, счастье, возбуждение и т. п.
 - Воссоздайте тот же опыт максимально живо. Вы должны увидеть то, что видели тогда, услышать то, что

- [Приложение 2. Сенсорные предикаты](#)
- [Приложение 3. Некоторые различия субмодальностей](#)
- [Приложение 4. Несколько слов о метамодели](#)
 -
 - [УДАЛЕНИЯ](#)
 - [ИСКАЖЕНИЯ](#)
 - [ОБОБЩЕНИЯ](#)
- [Приложение 5. Паттерны модели Милтона](#)
 -
 - [ЧТЕНИЕ МЫСЛЕЙ](#)
 - [ПРОПУЩЕННОЕ ПОДЛЕЖАЩЕЕ](#)
 - [Примеры:](#)
 - [ПРИЧИНА И СЛЕДСТВИЕ](#)
 - [Примеры:](#)
 -
 - [СЛОЖНОЕ РАВЕНСТВО](#)
 - [Примеры:](#)
 - [ПРЕСУППОЗИЦИЯ](#)
 - [Примеры:](#)
 - [КВАНТОР ОБЩНОСТИ](#)
 - [Примеры:](#)
 - [МОДАЛЬНЫЕ ОПЕРАТОРЫ НЕОБХОДИМОСТИ](#)
 - [ИЛИ ВОЗМОЖНОСТИ](#)
 - [Примеры:](#)
 - [НОМИНАЛИЗАЦИЯ](#)
 - [Примеры \(курсивом\):](#)
 - [НЕКОНКРЕТНЫЙ ГЛАГОЛ](#)
 - [Пример:](#)
 - [ПОДТВЕРЖДАЮЩИЕ ВОПРОСЫ](#)
 - [Примеры:](#)
 - [ОТСУТСТВИЕ РЕФЕРЕНЦИАЛЬНОГО ИНДЕКСА](#)
 - [ПУТАНИЦА ПОНЯТИЙ](#)
 - [Примеры:](#)
 - [ВСТРОЕННЫЕ КОМАНДЫ](#)
 - [Примеры:](#)
 - [РАЗГОВОРНЫЙ ПОСТУЛАТ](#)
 - [Примеры:](#)

- - [Примеры:](#)
 - [Примеры:](#)
 - [Примеры:](#)
 - [ФАКТИВНЫЕ \(СОЗНАТЕЛЬНЫЕ\) ПРЕДИКАТЫ](#)
 - [Примеры:](#)
 - [ПОЯСНИТЕЛЬНЫЕ ПРИЛАГАТЕЛЬНЫЕ И НАРЕЧИЯ](#)
 - [Примеры:](#)
 - [Приложение 6. Выявление и аннотирование стратегий](#)
 -
 - [Примеры](#)
-

РИЧАРД БЕНДЛЕР

КАК ИСПОЛЬЗОВАТЬ ГИПНОЗ ДЛЯ ИЗМЕНЕНИЯ ЖИЗНИ К
ЛУЧШЕМУ

ТРАНСформация

Бендлер Р.

ТРАНСформация : Как использовать гипноз для изменения жизни к лучшему / Ричард Бендлер ; [пер. с англ. Т. Новиковой].

Новая книга знаменитого Ричарда Бендлера, создателя нейролингвистического программирования, посвящена гипнозу, измененным состояниям сознания, трансу, которые автор называет одним словом — ТРАНСформация. В сочетании с НЛП эти техники превращаются в мощное средство, позволяющее добиваться результатов, невозможных в «обычном» состоянии.

Впервые за более чем 30 лет практики главный гуру НЛП раскрывает свои профессиональные секреты!

В книге подробно и увлекательно описаны принципы и процессы гипноза, возможности и варианты его применения в повседневной жизни, а также интереснейшие примеры сеансов самого Ричарда Бендлера с реальными клиентами.

Вы увидите, как с помощью гипноза практически мгновенно решаются многие проблемы, преодолеваются комплексы и страхи (например, страх перед полетом или прививками). А множество простых и очень эффективных упражнений помогут вам самостоятельно освоить приемы гипноза и тем самым качественно улучшить собственную жизнь и жизнь своих близких.

Даже тем, кто уже знаком с НЛП и гипнозом, будет интересно прочитать эту книгу, потому что не может быть лучших знаний, чем знания, полученные непосредственно от автора метода.

«Эта замечательная книга будет полезна всем, кто решил качественно улучшить свою жизнь. Перед вами — бесценный источник навыков и техник от гения в области изменения личности. С помощью методик Ричарда Бендлера из книги «ТРАНСформация...» вы сделаете свою жизнь ярче и насыщенней. Я читал много подобных книг, и эта — одна из самых замечательных. Она призывает действовать! Она на самом деле изменит вашу жизнь!»

Пол Маккена,

«В течение многих лет каждый, кто хотел изучать и использовать в своей жизни методики Бендлера, мог пойти двумя путями: платить сотни и даже тысячи долларов за возможность посещать его тренинги или довольствоваться материалами книг, вышедших 10—30 лет назад, в ожидании чего-то лучшего. С этой книгой лучшее пришло — и оно превзошло все ожидания!»

Майкл Нейл,

«Если вы хотите стать более счастливыми, успешными и свободными, то эта книга написана для Вас. Если же нет — то я бы оставил ее в покое».

Роберт Холден,

«Книги Ричарда Бендлера становятся все лучше и лучше. В этой книге он подводит итоги своих предыдущих работ, а также добавляет новый материал, где есть простые, информативные и полезные примеры и упражнения. Даже тем, кто уже знаком с НЛП, будет интересно прочитать эту книгу, потому что не может быть лучших знаний, чем знания, полученные непосредственно от автора».

Доктор Роберт Лефевер, Лондон, Англия, тренер по НЛП

Предисловие Гарнера Томсона

Я был глубоко польщен, когда мне предложили редактировать книгу доктора Ричарда Бендлера о гипнозе и нейро-лингвистическом программировании. Жизнь не часто сводит нас с подобными людьми, которые делают невозможное возможным ради блага окружающих. Много лет назад я прочел первую книгу Бендлера «Структура магии. Том 1», и с первой же страницы мне стало ясно, что автор — один из таких людей. С того времени я на протяжении многих лет учился у Ричарда. Его подход и личное внимание, которое он всегда уделял всем вокруг с добротой, щедростью и терпением, принесли мне огромную пользу.

Не буду притворяться, будто редактирование его книг — простая задача. Это трудно не из-за недостатка материала (немногие люди на

нашей планете обладают столь же продуктивным творческим началом, как Ричард), а потому, что невозможно решиться хоть что-нибудь сократить.

Не думайте, что перед вами книга, охватывающая всю деятельность доктора Бендлера. Такой книги просто не существует. Это одна из ряда его новых работ, написанных для того, чтобы лично познакомить новичков с нейролингвистическим программированием и творческим развитием этой и связанных с ней отраслей науки.

В этой книге Ричард возвращается к своим корням — гипноз, измененные состояния, транс... Он решил назвать все это одним словом. Сорок лет назад он познакомился с Милтоном Эриксоном и сразу же глубоко заинтересовался тем, как согласование сознательных и бессознательных процессов может способствовать излечению болезней, которые не поддавались выявлению, устранению глубинных эмоциональных проблем и созданию светлого будущего у тех, кто готов к подобной работе. Ричард хотел найти границы возможного — ограничения, как он их называет, — но это ему так и не удалось.

Принципы, процессы, приемы и упражнения, о которых он пишет в этой книге, могут показаться простыми. Однако они невероятно эффективны. Ричард умеет обучать просто, с чувством юмора. Он заряжает своих учеников поразительной энергией и ставит перед ними очень сложные и амбициозные цели. С ним никогда не работает принцип «что видишь, то и получишь». От него всегда получаешь гораздо больше: больше того, что он, как тебе казалось, дал, и больше, чем ты ожидал.

Книга состоит из трех частей. Первая посвящена структуре, процессу и извлечению паттернов человеческого сознания (т. е. тому, как люди создают собственные уникальные миры, и как мы можем узнать образ мышления другого человека). Во второй исследуются измененные состояния и их роль в ускорении обучения. В третьей части описаны некоторые возможности применения этих принципов, процессов и приемов с целью оптимизации человеческого поведения.

Дополнительные материалы, приведенные в конце книги, предназначены для тех, кто еще не знаком с работами Ричарда. Не желая перегрркать книгу избыточной информацией, мы привели лишь основные сведения, чтобы и рядовые читатели, и новички в области НЛП и гипноза, и опытные практики могли консультироваться по мере

необходимости. Завершают ее два примера работы доктора Бендлера с конкретными клиентами.

Я особенно благодарен Ричарду за его помощь и терпение, с которым он заполнял пробелы в моих знаниях, а также за поддержку в работе над моей собственной книгой «Магия на практике». Ричард многим помог мне в основании «Общества медицинского НЛП», созданного для пропаганды и распространения его подхода к лечению и здоровью. Сотни врачей и людей, занятых в сфере здравоохранения, и их пациенты высоко оценили результаты применения НЛП в медицине.

Надеюсь, чтение «Руководства доктора Ричарда Бендлера по ТРАНСформации» доставит вам такое же удовольствие, какое получил я от редактирования этой книги.

Гарнер Томсон, Лондон, 2008 г.

Вступление

Прошло сорок лет с того момента, когда я начал работать над своей первой книгой «Структура магии. Том 1». В ней я рассказывал о том, как психотерапевты бессознательно пользуются языковыми шаблонами.

В течение этого времени я изучал и моделировал бессознательное поведение не только психотерапевтов, гипнотизеров и специалистов по общению, но и спортсменов, людей, добившихся отличных результатов в других областях, а также тех, кому удалось произвести глубокие изменения в своей жизни с помощью или без помощи психотерапевтов. Я изучал опыт великих просветителей, великих изобретателей, великих новаторов.

Я моделировал поведение этих людей и разрабатывал поведенческие приемы, которые помогали им решать их проблемы и достигать поставленных целей. Эти приемы во многих случаях оказывались весьма эффективными даже в тех случаях, когда другие «специалисты» были бессильны.

В этой работе я частично использовал материал прежних своих книг, в том числе «ТРАНСформация лягушки в принца» и «Структура магии». Я чувствую, что многие описанные мною приемы по-прежнему полезны. Они работали тогда и работают сейчас. Я

предлагаю вам овладеть ими в надежде на то, что вам будут полезны знания, собранные мной за долгие годы.

Следует пояснить, что между моим методом и психотерапией существует огромная разница. Мои знакомые и друзья знают, что мне не нравится, когда меня называют «психотерапевтом». Дело в том, что большинство психотерапевтов ищут что-нибудь «неправильное», а затем пытаются заставить клиента понять, как это исправить. Психотерапевты считают, что волшебный ключ к переменам — это «прозрение». Однако за долгие годы психоанализ не дал людям ничего, кроме дополнительных оснований к тому, чтобы жить, как прежде. Порой состояние клиентов только ухудшалось из-за того, что они мысленно возвращались к проблемам прошлого.

Были и такие психологи, которые хотели «обусловить» отказ от неправильного поведения и подтолкнуть клиента к правильному, по их мнению, поведению. Психиатры считали «медикализацию» психологии значительным шагом вперед. Сегодня многие принимают лекарства, от которых им не становится лучше, но эта проблема никого не беспокоит.

Другие психологи исповедовали чисто механистический подход к человеческому мозгу и его функциям. Они полагали, что сломавшийся механизм можно починить физическими способами. Однажды я разговаривал с нейрохирургом, который сказал, что не верит в существование психологических проблем, не поддающихся решению путем применения «холодной стали». Он специализировался на фронтальной лоботомии. Во время такой операции удаляли часть коры головного мозга. Действительно, после этого люди переставали испытывать депрессию или тревожность, но при этом теряли значительную часть чисто личностных характеристик. Я спросил его, почему он сам и его коллеги выбрали именно фронтальную область головного мозга. Почему бы не удалить весь мозг, чтобы раз и навсегда решить все возможные проблемы?

С того времени ситуация изменилась. В наши дни фронтальная лоботомия применяется редко. Да теперь это и не нужно: появились сильнодействующие лекарства, и если люди выходят из-под контроля, их достаточно накачать химией.

Я никогда не интересовался проблемами своих клиентов. Я не собирался решать их и отсылать клиентов прочь. Я хотел научить

людей решать эти и другие проблемы, с которыми они могут столкнуться после того, как покинут мой кабинет. Увидев, что данные приемы весьма эффективны, я захотел поделиться ими с людьми, занятыми «помогающими профессиями», не только с психотерапевтами, но и с теми, кто чему-то учит других людей. Я хотел, чтобы они поняли: люди вовсе не должны страдать от серьезных проблем всю свою жизнь. К ним не нужно относиться, как к инвалидам. Возможно, у них просто не было других вариантов решения, кроме того, который и породил их проблемы.

Вот почему я всегда верил в нашу способность к обучению. Человек учится автоматически. Мы без усилий овладеваем родным языком, потому рождаемся с врожденной способностью накапливать знания, необходимые для общения с другими представителями нашего вида. Человек — это мощная машина, способная к изучению языков. Но столь же эффективно мы должны усваивать и поведенческие приемы.

Иногда усвоенное поведение превращается в дурные привычки, а иногда — в исключительно полезные. Но тот факт, что мы способны чему-то научиться, означает, что мы можем научиться и другому, более полезному, быстрее и лучше.

Мы знаем, что обучение не всегда занимает много времени и не всегда требует напряженной работы. В действительности наиболее эффективно быстрое обучение. Лучше всего научиться бессознательным действиям, чтобы поведение стало автоматическим.

Конечно, когда мы учимся чему-то новому, сначала возникает неловкость и неудобство. Но мы очень быстро привыкаем к поведению, которое повторяется достаточно часто. Учась ездить на велосипеде, нужно одновременно помнить о равновесии, рулевом управлении, педалях. Сначала такая задача кажется невозможной. Но потом наступает волшебный момент, когда все соединяется воедино, без усилий и на всю оставшуюся жизнь. Даже если мы много лет не подходили к велосипеду, то способны в любой момент сесть на него и поехать.

Будучи оптимистом, я надеюсь, что вы разовьете все то, что узнаете из этой книги. Люди часто называют оптимистами тех, кто считает стакан наполовину полным. Но истинный оптимист смотрит дальше, на то, откуда берется жидкость и как она попадает в стакан.

Мы смотрим на все виды емкостей, которые можно использовать, думаем о том, как их перемещать. Мы рассматриваем все возможности, а потом начинаем понимать, что можем наполнить не только этот стакан, но и любой другой сосуд и поместить его в любую точку мира. Другими словами, мы видим, что можем применить свои знания разными способами. А после этого мы начинаем делать то, чего раньше никогда не делали.

Успешные и творческие люди поступают так естественным образом. Те, кто добился успеха в бизнесе — впрочем, как и в любой другой сфере, — смотрят вперед. Они не ограничиваются решением только одной проблемы. Они не ограничиваются «настоящим», а смотрят дальше, разбираются в причинах, породивших проблему, и способах ее решения, а потом применяют те же принципы для решения других трудностей. Они делают новые вещи и предлагают их как можно большему числу людей.

А теперь настало время научиться ездить на велосипеде нового вида. Этот велосипед даст вам личную свободу. Я всегда любил говорить, что цепи, ограничивающие свободу, существуют только в разуме человека. Ваши страхи и сомнения, ваше смятение, ваши привычки и зависимости — все это лишь побочные эффекты того, *как* вы думаете. Мышление определяет ваши чувства и ваше поведение, следовательно, и всю вашу жизнь.

Вас пугают вовсе не пауки, не необходимость встречи с новыми людьми и не высота. Вы научились бояться высоты, пауков и новых людей. Мы знаем, что дети рождаются всего с двумя страхами: страхом падения и страхом громких звуков. Все остальные страхи являются усвоенными. Таким образом, если вы научились бояться, значит, можете научиться и не испытывать страха. Если вы научились делать что-нибудь одним способом, то можете научиться делать то же самое и совершенно другим, более удобным и полезным образом. Обучение — это путь к личной свободе. Гипноз и НЛП — средства, которые делают этот путь легким и веселым.

Доктор Ричард Бендлер

ПАТТЕРНЫ ОБРАБОТКИ

О том, как люди создают собственную реальность и получают знания

1. Паттерны, обучение и перемены: как зарядить свой мозг

Я написал много книг о гипнозе и НЛП. На моих лекциях по этим предметам побывали сотни тысяч людей. Однако многие до сих пор не могут разобраться в сходстве и различиях между этими понятиями. Надеюсь, эта книга упростит вашу задачу. Я считаю, что в той или иной степени все происходящее связано с гипнозом. Люди не просто входят в транс и выходят из него. Они плавно переходят из одного транса в другой. У них есть рабочий транс, семейный транс, транс вождения, транс родительства и целая коллекция проблемных трансов.

Основная характеристика транса — его стандартность. Это повторяющееся или привычное состояние, способ, которым мы учимся.

После рождения нам необходимо приобрести массу знаний и жизненного опыта. Нам предстоит учиться всему — ходить, говорить, питаться, принимать решения относительно того, как сложится наша жизнь. Человеческий мозг очень быстро учится делать поведение автоматическим. Разумеется, это не означает, что он всегда учится делать автоматическим «правильное» поведение. Очень часто автоматическими становятся такие действия, которые делают нас несчастными и даже заставляют страдать.

Мы учимся путем повторения. Если мы что-либо сделали достаточное количество раз, в нашем мозгу сформировались соответствующие нейронные связи. Каждый нейрон учится связываться и взаимодействовать со следующим. Таким образом, поведение «устанавливается».

Разумеется, сон и сновидения — важные части процесса обучения.

Фрейд считал сны «исполнением мечты». Возможно, для него это так и было, но я рассматриваю их как проявление бессознательного. Если я занят тем, чего никогда раньше не делал, то иду домой, ложусь спать и продолжаю заниматься этим всю ночь напролет. Это одна из функций сна с быстрым движением глаз (быстрый, парадоксальный сон). Быстрый сон — это способ, которым бессознательный разум обрабатывает информацию, собранную в течение дня. Быстрый сон можно считать повторением паттерна обучения на психофизиологическом уровне. При этом очень важно, чтобы имелась

качественная информация и качественный материал для усвоения: если бессознательному разуму не с чем работать, он обрабатывает пустяки.

Планируя контролировать процесс обучения, нужно понимать, что важно не только повторение, но и его скорость. Мозг создан, чтобы распознавать паттерны, и они должны поступать достаточно быстро, чтобы мозг мог адекватно их распознавать.

Многие дети рисуют на полях учебников фигурки, а потом быстро пролистывают страницы, чтобы заставить их двигаться. Вы знаете, что на каждой странице находится статичный образ, но, если страницы мелькают быстро, мозг заметит паттерн, в данном случае — движение.

Мы не могли бы получать удовольствие от кино, если бы это было не так. Вряд ли нам удалось бы понять сюжет, если бы мы смотрели фильм по одному кадру в день.

Видя сон, мы снова переживаем то, чему следует научиться, но делаем это не в реальном времени. «Внутреннее» время отличается от реального, мы можем расширять или сжимать его. Мы учимся с потрясающей скоростью. Восемь часов работы могут спрессоваться в пять минут перед пробуждением. Ученые, занимающиеся проблемами сна, поддерживают эту идею. Выяснилось, что самые длинные и сложные сновидения длятся всего лишь минуты, а то и секунды.

Таким образом, сон — это один из способов, которым мы программируем и перепрограммируем самих себя. Если вы в этом сомневаетесь, попробуйте сегодня ночью проделать следующее упражнение.

Ложась спать, посмотрите на часы и несколько раз твердо повторите, что должны проснуться в конкретное время. Установите будильник, если волнуетесь, но я гарантирую вам, что вы проснетесь за несколько минут или секунд до того, как он прозвонит.

Я сталкивался с этим в различных странах. Некоторые люди «бьются» о подушку головой столько раз, во сколько часов они хотят проснуться. Другие стучат пальцами по затылку или по руке, чтобы «установить» время пробуждения. Но каким бы ни был способ, принцип остается тем же самым: вы каким-то образом «знаете» о своих внутренних часах, которые можно установить с помощью конкретного ритуала. Как бы глубоко вы ни спали, внутренние часы разбудят вас столь же надежно, как любой будильник.

Но если мы способны запрограммировать себя на определенное действие, например на пробуждение без будильника, значит, можно сделать то же самое в отношении других действий. Мы можем решить отправиться в супермаркет. Предположим, нам нужны хлеб, молоко, арахисовое масло и пара пакетов сока. Мы едем пять миль до супермаркета, проходим мимо тысяч продуктов, разговариваем с кем-то по мобильному телефону, но при этом помним о соке, арахисовом масле, молоке и хлебе.

Ученые порой требуют от меня того, что они называют «доказательствами». Они хотят понять, на какой теоретической основе базируются мои приемы. Они желают, чтобы я объяснил им это соответствующими научными терминами. Некоторые даже требуют «точных» ссылок на мои заявления. Но я считаю, что мне вовсе не нужно доказывать или даже понимать все, что связано с работой мозга. Меня не слишком интересует, почему это работает. Я хочу только знать, *как* это происходит, и иметь возможность помогать людям влиять на то, что они хотят изменить.

Дело в том, что, когда мы узнаем, как что-либо сделать, нам становится легко меняться: человек — программируемое существо, сколь бы ни была непопулярна подобная идея в определенных кругах.

Когда я впервые применил термин «программирование», многие злились. Люди говорили: «Вы считаете нас машинами. Мы люди, а не роботы».

Но я говорил совершенно иное. Мы — единственные машины, способные программировать сами себя. Это делает нас «метапрограммируемыми». Мы можем создавать программы, которые будут работать сами по себе, специально сконструированные, автоматические программы, которые избавят нас от скучных, повседневных занятий и освободят для другой, более интересной и творческой работы.

В то же время, если мы будем автоматически делать то, чего не должны, идет ли речь о переедании, курении, страхе перед лифтами или открытыми пространствами, депрессивное™ или прелюбодеянии в библейском смысле слова, то сможем запрограммировать себя на изменение. Это не означает, что мы превратимся в роботов. Нет, мы обретем свободу духа!

Для меня свобода — это способность использовать собственное сознание для направления бессознательной активности. Бессознательный разум обладает огромной силой, но ему нужно придать направление. Позволив ему решать, что делать, вы превратитесь в психически неполноценного человека. В конце концов вы начнете хвататься за соломинку... а потом обнаружите, что и соломинок под рукой уже нет.

2. Делайте то, что работает: секрет перемен без усилий

Семейный психотерапевт Вирджиния Сатир однажды произнесла фразу, которую я запомнил на долгие годы. Она сказала: «Знаете, Ричард, большинство людей считает, что самый сильный человеческий инстинкт — это стремление к выживанию, но это не так. Самый сильный инстинкт — тяга к знакомому».

Она оказалась права. Я знал людей, готовых на самоубийство, потому что после смерти или разлуки с партнером они не представляли себе жизни без этого человека. Даже мысль о том, что что-то может быть по-другому, повергала их в ужас.

Этому есть объяснение. Один из способов формирования модели мира — обобщение. Мы выживаем и процветаем, делая мир знакомым, но тем самым создаем для себя проблемы.

Каждый день вы видите новые двери. Но на практическом уровне вы понимаете, что это просто двери. Вам не нужно разбираться с тем, что перед вами, чтобы открыть

их. Мы пожимаем руки тысячам людей и, хотя каждый раз рука оказывается новой, это не новое для нас действие. Мы способны сделать его «тем же самым». В каком-то участке вашего мозга данное действие зафиксировано как «рукопожатие».

Но если вы окажетесь, например, в Японии, где совершенно другие традиции, протянете собеседнику руку, а он в ответ поклонится, это полностью нарушит сложившийся шаблон. Вам придется обратиться к собственным чувствам, чтобы разобраться с тем, как действовать в новой ситуации.

Но именно так и происходит. Когда мы мыслим правильно, то делаем все вокруг знакомым до тех пор, пока данное действие отвечает

нашим целям. Если же ситуация меняется, мы изменяем способ действий и одновременно пересматриваем образ мыслей.

Но иногда мы привыкаем к чему-либо и не хотим отказываться от этого, даже если данное действие не приносит нам пользы и портит нашу жизнь. Вместо того чтобы пересмотреть ситуацию и выработать новую линию поведения, мы продолжаем поступать по-старому... с еще большим энтузиазмом!

Популярные психологи говорят о «зоне комфорта», хотя более точно ее следовало бы назвать «знакомой зоной». Люди продолжают сохранять исключительно некомфортные ситуации просто потому, что привыкли к ним. Они не сознают, что у них есть выбор: иногда сделанный ими выбор (например, необходимость провести жизнь в одиночестве из-за расставания с партнером, склонным к насилию) настолько ужасен, что они отказываются меняться.

На протяжении многих лет психологи мучили крыс, заставляя их бегать по лабиринтам за кусочками сыра. Эти эксперименты показали очень интересную вещь. Когда ученые меняли положение сыра, крысы всего три или четыре раза шли по старому маршруту, а потом начинали искать новые варианты. А вот когда на месте крыс оказывались люди, они продолжали ходить по старому маршруту снова и снова в надежде на то, что если повторить знакомое действие достаточное количество раз, можно достичь желаемого результата.

Эти эксперименты доказывают не только то, что крысы умнее людей, но еще и то, что люди слишком привязаны к своим привычкам и меняются только под сильнейшим давлением... или умирают, чтобы не меняться.

Все разработанные мной приемы осуществления перемен основываются на одном важном принципе. Я ищу и нахожу то, что работает. Я отсекаю то, что не работает, и замещаю эти сферы новыми состояниями сознания, которые работают лучше. Все очень просто.

Я выделил три этапа осуществления долгосрочных изменений. Во-первых, люди должны устать от наличия проблемы и твердо решить изменить ситуацию. Затем им нужно посмотреть на свою проблему с новой точки зрения, увидеть ее в новом свете. Наконец, следует найти или создать новые, более привлекательные цели и добиться их. Как говорила Вирджиния Сатир, если у людей есть

выбор, они всегда выберут лучшее. Проблема заключается лишь в том, что у них часто нет выбора.

В такой ситуации гипноз оказывается очень ценным средством. Нам нужно изменить состояние сознания, чтобы едe- лать нечто новое. Гипноз не только изменяет состояние сознания, но еще и позволяет минимизировать или устранить влияние прежнего опыта, создать и установить на старом месте новые, более полезные и адекватные состояния. С помощью гипноза мы можем помочь человеку осознать имеющийся выбор и сделать правильный шаг. Поскольку явление, которое мы называем «трансом», характеризуется искажением времени, сделать это можно очень быстро. Обучающий прием измененных состояний позволяет нам познакомиться с новым опытом за малую толику того времени, какое мы потратили бы в обычном бодрствующем состоянии.

Чтобы это произошло, необходимо каким-то образом уменьшить влияние прошлого негативного опыта и проложить путь новым, более полезным, способам познания себя и мира. Мои методы (и приемы, представленные в этой книге) позволяют человеку, который был пленником прошлого, освободиться для важных перемен.

Некоторые описанные здесь паттерны связаны с «оживлением» прошлого в новом свете. Другие заставляют человека взглянуть на прошлое со стороны и почувствовать, что он больше ему не принадлежит.

Но для того, чтобы применять эти творческие приемы, мы должны понять, как люди формируют представление о своем мире и как можно помочь им построить новые, более полезные альтернативы. *Почему* они ведут себя определенным образом, гораздо менее важно, чем то, *что* они делают для формирования проблемных состояний и *как* эти состояния поддерживаются. Когда мы дадим ответы на эти вопросы, можно будет найти решение любой, даже самой трудной проблемы.

В начале своей работы я спрашивал у психиатров, с какой самой сложной проблемой они сталкивались в своей практике. Большинство из них тут же отвечали: «Фобии!»

Это легко понять. Люди всегда реагируют на предмет своей фобии одинаково, и их реакция проявляется немедленно. Они никогда о ней не забывают.

Пациенты часто говорят, что страдают «фобиями», хотя на самом деле их проблема в наличии определенного тревожного расстройства. Люди с подобными расстройствами могут контролировать приступы паники, а те, кто страдает фобией, делать этого не могут. Например, они видят лифт или просто думают о нем, и тут же испытывают приступ страха. Исключений никогда не бывает.

Фобии могут быть либо усвоенными (например, внушенными родителями или учителями), либо приобретенными в результате эмоционально неприятного инцидента. Фобия — это наглядная демонстрация способности мозга очень быстро что-то усваивать. В данном случае это происходит с первой попытки.

Фобии интересовали меня по целому ряду причин. Мне не просто хотелось сделать «невозможное». Я понимал, насколько важно найти средство, которое позволит людям использовать способность мозга к мгновенному обучению для выработки более полезных реакций. Подумайте, как изменилась бы жизнь человека, если бы он научился при виде партнера мгновенно ощущать искреннюю и всеохватывающую радость и если бы подобные чувства охватывали его партнера.

Хотя фобии часто делают людей настоящими инвалидами, люди проявляют невероятную изворотливость для того, чтобы сохранить и развить их. Они придумывают уникальные триггеры, принимают сложные решения — и реакция оказывается буквально мгновенной. Больше времени уходит на то, чтобы о ней рассказать. Если человек боится высоты, он должен точно представлять, насколько «высокой» она должна быть, чтобы вызвать страх.

С одним из самых причудливых проявлений страха высоты я столкнулся в Мичигане. Я опросил триста человек, задавая им вопрос, страдает ли кто-нибудь из них настоящей фобией. Очень достойный мужчина лет пятидесяти поднял руку и сказал: «Я боюсь высоты».

Это не показалось мне чем-то необычным. Я пригласил его подняться на сцену высотой всего пару футов. Но мужчина побледнел и отказался.

Я протянул руку и сказал: «Поднимитесь сюда одним шагом». Мужчина отступил. Я видел, что у него задрожали колени. Передо мной был пример настоящей, абсолютной фобии. Я спустился в зал,

вернул этого мужчину, провел с ним курс избавления от фобии (см. главу 16), а потом спросил, чем он зарабатывает на жизнь.

Он ответил: «Я летчик». Судя по всему, у меня изменилось выражение лица, потому что он добавил: «Я знаю, о чем вы подумали, но в самолете все совсем по-другому».

Мужчина объяснил, что не может подняться даже по самой простой лестнице. Он может пилотировать только самолеты типа «Боинг-747», куда поднимаются по пандусу, а не по трапу. Он рассказал, что во время службы в авиации ему приходилось закрывать глаза, а потом задом подниматься в кабину пилотов. Как только он оказывался на борту истребителя, все приходило в норму. Он не мог подняться в самолет по трапу, но мог летать со скоростью, в два раза превышающей скорость звука, и поливать напалмом вьетнамские джунгли без малейших колебаний.

Его проблема заключалась в определении «высоты». Она не была связана с процессом подъема. Сложность заключалась в том, чтобы посмотреть вниз. Как только этот мужчина оказывался достаточно высоко, все приходило в норму. Он даже сказал мне: «Если я вхожу в лифт и поднимаюсь на восьмой или девятый этаж, то совершенно спокойно могу выглянуть из окна или выйти на балкон. Но стоит мне оказаться на первом этаже, возникают проблемы».

Если бы он поднимался в стеклянном лифте, то не смог бы посмотреть наружу. Он не мог справиться с необходимостью выглянуть в окно первого этажа, но вполне спокойно чувствовал себя в номере на 16-м этаже. Единственное неудобство заключалось в том, что он должен был подниматься в свою комнату спиной к окну, глядя на стену или дверь.

Подобная элегантная фобия сформировалась довольно сложным образом, но это было неважно. Важнее то, что этот человек считал, что пребывание на определенной высоте связано с риском падения. Но если он оказывался гораздо выше, то чувствовал себя в безопасности. Как только он поднимался достаточно высоко, фобия прекращала действовать.

В его мозгу была точка отсчета и точка остановки. Оба состояния были очень конкретными и выражались вне сознания этого человека. Точка отсчета для страха высоты у этого пилота была самой низкой, какую мне только доводилось встречать. Уволившись из армии, он

начал работать в гражданской авиации. Он без проблем летал на «Боинге- 747», но абсолютно не мог подниматься по трапам.

Разумеется, я сделал все, что было в моих силах, чтобы помочь ему справиться с проблемой как можно быстрее. Мне не нравится, когда самолетом, в котором я могу оказаться, управляет безумный пилот. Мне нужен абсолютно уверенный в себе человек, обладающий остротой чувств и четко понимающий, когда возникает реальная опасность.

Интересно, что фобии часто диктуются здравым смыслом. Фобия часто возникает, когда люди в определенных обстоятельствах подвергаются неприятному воздействию. Люди приходят ко мне и говорят: «Я хочу полностью избавиться от страха перед пауками» или «Я не хочу бояться высоты, как бы высоко ни поднялся». В таких случаях я всегда предлагаю им взглянуть на свое желание реалистически. В некоторых странах, например в Австралии или Африке, глупо не испытывать страха перед пауками. Некоторые пауки бывают смертельно ядовиты. Однажды ко мне пришел человек, страдающий страхом высоты, и сказал, что хочет избавиться от своей фобии настолько, чтобы бесстрашно танцевать на перилах балкона четвертого этажа.

При работе с фобией всегда нужно учитывать тот факт, что в мозгу есть участок, эффективно помогающий человеку избегать опасностей. Проблема заключается в чрезмерной реакции. Чтобы измениться, необходимо взглянуть на ситуацию с иной точки зрения.

Когда я только начинал исследовать фобии, все вокруг пропагандировали «верный подход» к психотерапии. Существовали десятки, если не сотни, разных школ психологии, и все считали свой подход единственно верным. Интересно, что ни одна из них не добилась успеха. Никто не смог реально избавить человека от его проблем. Мне казалось страшно глупым, что люди, которые не могут добиться результата, спорят о том, как лучше это сделать.

Психотерапевты находились в плену бессознательного, и это предопределяло их провал. Они всегда изучали *содержание* жизненного опыта клиента. Их интересовал ответ на вопрос «почему?». Они пытались понять, что именно происходит неправильно, а потом найти способ исправить ситуацию. Они уделяли

слишком много внимания попыткам интерпретации того, что *говорили* их клиенты, не замечая того, что они *делали*.

Я подошел в проблеме иначе и дал объявление в газету, что готов заплатить людям, избавившимся от фобий, за то, чтобы они просто пришли и рассказали мне о своей жизни.

Я думал, ко мне придет несколько человек, но оказалось, что множество людей хотели рассказать о себе. Практически все они говорили одно и то же: «Однажды чаша моего терпения переполнилась. Я сказал себе: «Хватит! Этому пора положить конец!». Все они говорили мне: «Я посмотрел на себя и понял, как глупо себя вел. Я начал смеяться над собой...» И все эти люди изменились.

Я отметил черту, объединявшую этих людей. Изменившись, они начали **смотреть** на собственное поведение со стороны. Люди, избавившиеся от фобии, больше не воспринимали свое поведение изнутри. Они в буквальном смысле слова смотрели на него с другой точки зрения — с точки зрения наблюдателя. Сколь бы пугающей ни была фобия, с отстраненной или «объективной» точки зрения она воспринималась совершенно иначе и переставала влиять на людей. Эти люди сами научились диссоциироваться от своей проблемы.

Те же, кто по-прежнему страдает фобиями, глядят на пауков, самолеты и лифты так, *словно находятся в непосредственной опасности*. Они воспринимают ситуацию изнутри. Их мозг считает, что опасность действительно существует, и это повергает их в глубокое состояние паники.

Хотя каждый человек рассказывал мне свою историю, единственное различие, какое мне удалось заметить, заключалось в том, как эти люди *представляли* собственные фобии в своем воображении. Тогда я предложил нескольким из них попробовать «выйти» из этого состояния, т. е. «выйти» из собственного тела и понаблюдать за своим поведением со стороны. Это сработало. Они сумели довольно быстро избавиться от своих фобий. Их мозг понял, как они теперь воспринимают ту же ситуацию, и проблемы исчезли.

Психиатры стали посылать мне пациентов с фобиями. Некоторые из этих клиентов проявляли поразительную изобретательность в поддержании собственных проблем. Например, один мужчина испытывал панический страх перед необходимостью покинуть город Хантингтон, штат Огайо. Он спокойно ездил по городу, но стоило ему

подъехать к его границе, как он сразу жал на тормоза и сворачивал. Этот мужчина не мог покинуть город четыре с половиной года.

Поскольку я всегда искал более простые и быстрые способы получения результата, я предложил ему представить, что он — Супермен. Я предложил ему подняться над собственным телом и взмыть в небо, чтобы увидеть, как он сам ведет свой автомобиль. Он «летел» над автомобилем пару миль, потом заметил, как водитель (т. е. он сам) начал нервничать, давить на тормоз и впадать в панику... *Но при этом он летел!*

Мы проделали небольшой трюк. Мысленно этот мужчина не только спокойно летел, но еще и впервые за много лет покинул пределы города. Поскольку определенная часть его мозга воспринимала этот опыт как реальный, я мог начать соединять имеющийся стимул с желательной реакцией. Мы отправили его прокатиться по городу. Пациент отсутствовал несколько часов и вернулся очень удивленный. Он сказал, что подъехал к границе города, выехал на мост, ведущий из Хантингтона, и все время ждал, что его фобия вот-вот проявится... Но ему удалось спокойно выехать из города.

Естественно, что некоторые психиатры были настроены весьма скептически. Они постоянно твердили мне, что перемены должны быть болезненными и медленными. Я же отвечал: «В моем случае все иначе. Я много раз менялся очень быстро и при этом не испытывал никаких трудностей».

Это под силу каждому. Может быть, вы читали книгу, которая за секунду изменила всю вашу жизнь. Кто-то увидел нечто такое, что изменило не только образ его действий, но и качество жизни. Неожиданно вне сознания человека произошло нечто, что устранило проблему и предложило решение.

Меня всегда удивляло, что среди множества воюющих между собой психологических школ нашей страны находятся психотерапевты, которые все же могут действовать как подлинные агенты перемен. Мне было крайне любопытно, как им это удастся. Я всегда руководствуюсь золотым правилом: если хочешь узнать, как сделать то, чего ты еще не делал, найди человека, который это умеет, и спроси его.

Сегодня такой процесс называется «моделированием». Есть люди, которые сумели сделать его очень долгим и сложным. Но я с удивлением обнаружил, что те, кто добился больших успехов, всегда с радостью рассказывают о том, как им это удалось. Вопросы даже льстят им.

Единственная проблема заключается лишь в том, что они не всегда знают, как достигли желанной цели.

УПРАЖНЕНИЕ Изменение чувств путем диссоциации

Вспомните случай, который вызвал у вас чувство печали или страдания. Вспоминая, переживите ту ситуацию так, «словно» она происходит прямо сейчас. Вы должны увидеть все своими глазами, ощутить все чувства, которые испытывали тогда. Пропустите все эмоции через собственное тело. Обратите особое внимание на звуки. Вспомните, что в тот момент говорили вы или другие участники событий. Воспроизведите внутренний диалог. Отметьте, насколько сильную боль причиняют эти воспоминания.

А теперь представьте себе, что можете отстраниться от ситуации, увидеть себя, словно на экране. Прокрутите весь «фильм» с начала до конца. Обратите внимание на то, как бледнеют краски и становятся менее разборчивыми детали. Отдалите экран как можно дальше, чтобы ощутить изменение своего отношения к происходящему.

Примечание. Если вы не хотите в будущем испытывать тот же дискомфорт, оставьте образ там, где он сейчас находится. Кроме того, можно мысленно запустить его в космос и взорвать.

3. Представление «реальности»: обретение личной свободы

Нейролингвистическое программирование появилось много лет назад, благодаря событиям, которые однажды вечером произошли на семинаре по гипнозу. Участники сумели войти в очень глубокое гипнотическое состояние и демонстрировали весьма впечатляющие гипнотические явления.

Некоторые испытывали ограничения зрения и позитивные галлюцинации. Другие управляли своим кровяным давлением. Одна девушка даже изменила работу зрения так, что стала воспринимать окружающее, словно в замедленной съемке. Без какой бы то ни было подготовки она смогла жонглировать кольцами, как мой друг,

владеющий боевыми искусствами. Ей казалось, что все вокруг замедлилось. А со стороны мы видели, что она движется вдвое быстрее всех остальных.

Разумеется, разные люди способны достигать разных уровней способностей, и это заставило меня задуматься.

Психологи, изучающие гипноз, уже решили, что степень «гипнотизируемое™» можно измерить. Они полагают, что люди поддаются гипнозу в разной степени. Одного человека загипнотизировать легче, чем другого.

Я в это не верю, и меня подобные утверждения не убеждают. Я всегда спрашиваю: «А кто-нибудь видел такую шкалу? У кого-нибудь она есть?»

Психологи опираются на один простой факт. Если приложить одно и то же воздействие к разным людям, они отреагируют по-разному. В случае с гипнозом у одних транс оказывается более глубоким, у других — менее. Я вижу очень простую аналогию: если нанести удар на одной и той же высоте, то одному человеку он придется в голову, а более высокому — в грудь. Возникает вопрос: есть ли нечто такое, что один человек может сделать со своим мозгом, а другой — нет? Мне кажется, что психологи попросту измеряют уровень собственной некомпетентности.

До того вечера некоторые люди уже замечали, что мир, который мы воспринимаем, является всего лишь представлением «реальности», какова бы она ни была. Такие мыслители, как Ганс Файхингер, Альфред Коржибски и Грегори Бейтсон, пришли к аналогичным выводам. Они утверждали, что «наше восприятие реальности не совпадает с самой реальностью». Подобные утверждения присутствуют в ряде древних культур. Тысячи лет назад люди поняли: то, что происходит вне мозга, не совпадает с тем, что происходит в самом мозгу. Чтобы понять это, нужно было долгие годы посвятить медитации, обрести просветление и рассеять «иллюзию».

По для обычных людей проблема сохранилась. Даже если мы признаем, что жизнь происходит в нашем мозгу, что тогда? Что нам делать с этим знанием? Как оно изменит нашу жизнь?

В «Структуре магии» я писал: «Мы как человеческие существа не можем непосредственно воздействовать на мир. Каждый из нас создает представление о мире, в котором мы живем. Мы создаем карту или

модель, на основании которой формируем свое поведение. Наше представление о мире в значительной степени определяет то, каким будет восприятие мира, как мы будем существовать в нем, какой выбор увидим перед собой в процессе жизни в этом мире».

Я считаю, что участники того семинара, которым удалось вызвать позитивные или негативные галлюцинации, проявить избирательную амнезию или устранить ощущение боли в руках, представляют мир иначе, чем те, кому это не удалось. Они изменили способ восприятия мира, свои убеждения. Интересно, что в некоторых случаях *благодаря внушению меняется не только клиентивный опыт, но и физиология человека.*

Таким образом, можно сказать, что гипноз — основной фактор развития НЛП. НЛП появилось, потому что позволило нам исследовать «измененные состояния». Мы смогли раздвинуть границы, получив средство, которое помогло нам начать изучать собственные возможности. Убедившись в том, что некоторые вещи возможны в принципе, мы смогли разобраться, как они происходят и что необходимо для повторения результатов. В этом отношении НЛП можно рассматривать как базовую «структуру» гипноза.

Использовать для помощи в решении проблем психологию не представлялось возможным, так как большинство «специалистов» не только спорили друг с другом о том, чья теория верна, но еще и сосредоточивались лишь на том, почему у людей возникают проблемы, болезни или неудачи.

Однажды я целую зиму провел в доме друга-психиатра. От скуки я прочел все книги, что нашел в доме. Это было удивительно. Сотни книг, написанных известными врачами и учеными, рассказывали все, что нужно знать о том, как люди заболевают или впадают в зависимость. Но ни в одной не говорилось о том, как помочь людям почувствовать себя лучше. Похоже, все эти врачи даже не подозревали о том, что это возможно сделать.

Я снова и снова задавался одним и тем же вопросом: как людям удастся чувствовать себя лучше? Потому что некоторым из них это *действительно* удавалось, иногда с помощью врачей или психологов. Другие справлялись сами.

Но я пошел дальше. Я мечтал знать, как люди добиваются поставленных целей, что делает их исключительными в разных

отраслях. Я не просто желал знать, как они достигли своих целей, а хотел понять, как они достигли совершенства.

В то время были психотерапевты, которые добивались гораздо лучших результатов, чем их коллеги. Они жили и работали в разных регионах страны. У них были разные подходы. Они не знали друг о друге и о методах работы своих коллег. Но те, кто видел результаты работы этих психотерапевтов, называли их «волшебными». И они действительно были волшебными в сравнении с результатами, достигнутыми большинством их коллег.

Их последователи, описывая возможности своих кумиров, говорили о «таланте», «гении», «интуиции». Но в то время никто не понимал, как им удалось достичь таких высот. Даже сами психотерапевты не понимали природы своего успеха.

Будучи математиком, я знал, что здесь должна быть определенная структура, и хотел понять ее природу. Я был уверен: если выявить эту структуру, ее можно будет повторить и научить этим приемам других людей. Каждый может самостоятельно стать волшебником.

Вместе с Джоном Гриндером мы стали очень пристально изучать опыт мастеров психотерапии.

Сначала мы сосредоточились на семейном консультанте Вирджинии Сатир, гештальт-терапевте Фрице Перлзе и Милтоне Эриксоне, дедушке современной гипнотерапии. Мы наблюдали за их работой, но основное внимание уделяли не их действиям, а синтаксису их речи. Как только мы взглянули на их работу под таким углом, сразу же стали заметны паттерны. Они проявлялись повсюду — в задаваемых вопросах, в используемых словах, в жестах, в тоне и темпе речи. Мы стали замечать, что у этих разных людей очень много общего.

Интересно, что все эти психотерапевты действовали интуитивно. У каждого была собственная карта, или модель, терапии. В этих моделях были сходства, были и различия. Зачастую эти люди даже не понимали, почему их действия приводят к успешному результату. Но все они были убеждены, что можно изменить модель мира, сформированную клиентом. Что бы они ни делали и что бы ни думали, каждый из них верил в то, что может помочь клиенту расширить и обогатить его клиентивный опыт.

НЛП исходит из тезиса о том, что в мире нет двух людей, обладающих абсолютно одинаковым опытом. Карта, или модель, создаваемая человеком для ориентации в мире, частично основывается на жизненных событиях и на тех способах, какими человек обрабатывает получаемую информацию.

Таким образом, модель каждого человека в определенной степени отличается от модели, создаваемой другим человеком. Мы в буквальном смысле слова живем в разных реальностях. Порой наша реальность богаче реальности другого человека, а иногда она может быть гораздо беднее.

Это не всегда порождает проблемы. Иногда возникает «согласованная», или «общая», реальность. Это означает, что все мы в большей или меньшей степени соглашаемся действовать в соответствии с одними и теми же галлюцинациями. Это очень полезно. Нам необходимы определенные правила, по которым могут жить все. Нам нужно договориться, что будет «верхом», а что «низом». Нам нужно знать, чем «лево» отличается от «право». Я открыл это различие для себя, впервые оказавшись в Великобритании и обнаружив, что машины в этой стране ездят по другой стороне дороги. Не было смысла действовать в соответствии с имеющейся в сознании картой, поскольку она перестала отвечать реальным условиям. Если бы я, выходя на дорогу, смотрел в ту же сторону, что в Америке, то вряд ли бы уцелел.

Таким образом, если модель адекватно отражает реальность, которую она описывает, ее создатель будет адекватно действовать в своем мире. Но опыт показывает, что большинство людей, испытывающих боль, ощущают себя заблокированными, ограниченными. Им кажется, что у них нет никакого выбора. Другими словами, ограничен не мир, в котором они живут, а созданная ими карта. Именно она и заставляет их испытывать страдания и боль.

Оказывается, что более продуктивно — и просто — изменить карту, которой пользуется человек, чем территорию, на которой он действует. Именно этому и научили нас своим поведением психотерапевты, опыт которых мы моделировали.

Несмотря на то что отдельные люди — как правило, психотерапевты, — считают, что любые перемены требуют много времени и усилий (и то только в том случае, если клиент не

«сопротивляется» гипнозу), успешные врачи и люди, которые «просто изменились», доказали нам, что все можно сделать быстрее и проще. В то время не существовало способов достижения такой цели, поэтому мне пришлось их создать. В НЛП сформулированы принципы, процессы и приемы систематического и простого осуществления перемен. Всему этому вполне можно научиться.

Как я указывал в «Структуре магии. Том 1», восприятие и опыт ■ — процессы активные, а не пассивные. Наш личный, клиентивный опыт формируется из «суеты» внешнего мира. Одна из причин, по которым мы не становимся абсолютно одинаковыми, заключается в том, что наш опыт управляется некоторыми ограничениями.

Определенные ограничения на нас накладывает собственная нервная система (ограничения органов чувств), общество, в котором мы живем (социальные ограничения), и личная история (личные ограничения). Модель НЛП, которой мы в то время пользовались, была слишком упрощенной, чтобы объяснить этот процесс, но все же на протяжении многих лет работала очень хорошо. В ее основе лежало предположение о том, что все мы используем пять органов чувств для обработки поступающей информации не одинаково, а отлично друг от друга. Наши модели зависят от того, какое чувство является для нас предпочтительным, какую информацию мы получаем и какую ее часть упускаем, а также от того, как мы истолковываем то, что осталось.

Вкратце изложу суть данной модели.

Ограничения на уровне органов чувств

Мы получаем информацию о мире посредством органов чувств через пять входных каналов — визуальный, аудиальный (слуховой), кинестетический (ощущение), обонятельный и вкусовой. Не следует думать, что каждый орган чувств имеет равный вес в сравнении с остальными. Каждый человек отдает предпочтение одному-двум перед остальными. Конечно, нам известно, что части мозга, ответственные за обработку информации, поступающей от органов чувств, в значительной степени перекрываются. Однако один или два органа всегда доминируют. Это явление называется «сенсорным предпочтением», или «предпочтительной сенсорной системой».

Социальные ограничения

Будучи членами определенного общества, мы подвергаемся действию целого ряда взаимно согласованных фильтров, самым значительным из которых является родной язык.

Чем более конкретен наш язык и чем больше различий мы способны заметить, тем богаче становится наш жизненный опыт. Это положение считается центральным в практике нейролингвистического программирования и гипноза. Слова обладают силой. Языковые паттерны, о которых вы узнаете из данной книги, помогут увеличить эту силу и вам самому, и окружающим.

Личные ограничения

Как уже ясно из названия, третья категория ограничений проистекает из нашего личного опыта. Все мы рождаемся с определенным набором обстоятельств. Взрослея, мы переживаем все новые и новые жизненные опыты. Благодаря этому формируются уникальные пристрастия и неприятия, привычки, правила, убеждения и ценности. Карты, сформированные на такой основе, могут быть богатыми и полезными или ограниченными и деструктивными. Пока мы не поймем, каким образом формируем свой клиентивный мир, мы будем продолжать жить в смятении и боли.

Люди страдают не из-за того, что у них нет другого выбора, и зачастую кажется именно так. НЛП не считает людей плохими, безумными или больными. Наша точка зрения заключается в том, что они действуют на основании обедненной карты, ограниченной по количеству вариантов выбора, если они вообще есть. Говоря другими словами, они ошибочно принимают модель за реальность. Вот что мы имеем в виду, говоря: *«Карта — это не территория»*.

Богатство или бедность наших карт продиктованы тремя фильтрующими механизмами: удалением, искажением и обобщением. Эти процессы помогают нам справиться с поступающей информацией, не ощутив перегрузки. Проблемы возникают, когда удаляется, искажается или обобщается неверная информация. В таком случае

создаются паттерны, которые либо просто не способствуют нашему благополучию, либо активно ему мешают.

Удаление

Удаление происходит, когда мы уделяем внимание определенным частям нашего опыта в ущерб остальным. Иногда это происходит естественно. Вспомните, как вы разговаривали с приятелем в комнате, где было полно людей. Вы автоматически отключили восприятие разговоров окружающих... до тех пор, пока не услышали, как кто-то на другом конце комнаты произнес ваше имя.

Удаление — необходимый и полезный механизм, который позволяет сделать размер своего мира управляемым. Но в определенных обстоятельствах этот механизм может породить боль и страдание. Например, я никогда еще не встречал человека в депрессии, который мог бы вспомнить момент, когда был по-настоящему счастлив. По мере углубления депрессии человеку начинает казаться, что он всегда был несчастлив. Точно так же и люди, страдающие от хронической боли, часто не замечают тех моментов, когда их боль стихает или прекращается. Есть люди, которые считают, что окружающий мир — враждебная им среда. Они просто не замечают, что многие вокруг них ведут себя бескорыстно и щедро.

Искажение

Искажение — это качество, в значительной степени присущее всем творческим натурам. Нам необходимо уметь менять значение (т. е. искажать) текущей реальности, что- бы создать что-то новое. Великие писатели и художники — большие мастера искажения.

Однако, поскольку нам свойственна привычка к формированию паттернов, мы в той же мере склонны искажать реальность таким образом, что она начинает причинять нам боль и стресс.

Несколько лет назад я был в ресторане и услышал, как ссорилась пара за соседним столиком. Мужчина сказал что- то приятное, он явно

хотел помириться с партнершей. А она буквально отрезала: «Ты говоришь это просто для того, чтобы я почувствовала себя лучше!»

Конечно, он хотел, чтобы она почувствовала себя лучше. Лично я не увидел в этом ничего необычного или неправильного. Но женщина сумела исказить его попытку помириться и превратить ее во враждебный акт. Тогда я наклонился и сказал: «Да, он действительно чужак. Только представьте, он хочет, чтобы любимая женщина почувствовала себя лучше...» Мои соседи были поражены. Потом они рассмеялись, и их разговор стал более доброжелательным...

Обобщение

Третий механизм — обобщение. Человек анализирует несколько событий и решает, что все должно быть именно так и всегда.

Обобщение — полезное средство обучения. Порезавшись острым предметом, мы обобщаем наш опыт настолько, что убеждаемся в том, что «все» острые инструменты способны нанести нам травму, поэтому обращаться с ними нужно осторожно. На протяжении сотен тысяч лет человек учился выживанию с помощью обобщения.

Обобщение, как уже говорилось, это механизм, с помощью которого все люди на планете умеют открывать двери. Просто они обобщили информацию, полученную в результате одного-двух базовых опытов. Но обобщение одновременно является и корнем многих проблем. Когда я учился в школе, учителя считали, что левшей следует переучивать писать правой рукой. Они следили за нами, как коршуны, и били по рукам тех, кто пытался писать «неправильной» рукой.

Впоследствии я продолжал делать многое привычным образом. Как истинный левша, я перевесил все двери в моем доме, чтобы мне было удобно. Повсюду входная дверь открывается внутрь. Моя дверь открывается наружу. Мне просто так удобно.

Но как-то раз ко мне пришли друзья. Они долго толкали дверь, пытаясь войти, а потом сказали: «Слушай, твою дверь заело!» Я подошел, открыл дверь, но в следующий раз все повторилось. Моторная программа других людей просто не смогла справиться с

исключением из привычного обобщения о том, как «должны» открываться двери.

Неспособность «отказаться» от оказавшихся неэффективными обобщений может иметь серьезные последствия для жизни. Человек, к которому в детстве относились жестоко и несправедливо, может решить, что все мужчины (или женщины), т. е. все «люди, обладающие властью и авторитетом», должны внушать страх и нелюбовь. Человек, в жизни которого произошло несколько неудачных романов, может решить, что «любовь — для неудачников», и предпочесть одиночество. Многие мужчины страдают импотенцией только потому, что им кажется, что первая неудача будет повторяться всегда.

Как правило, обобщение происходит тогда, когда человек применяет единое правило ко всем ситуациям, напоминаям ту, во время которой было сформировано это правило. В данном контексте слово «один» меняется на «все», а «иногда» — на «всегда».

Понимание этого механизма позволяет нам понять поведение, которое в противном случае могло бы показаться странным или даже причудливым. Если мы понимаем, что правило в определенных условиях имеет смысл, мы можем помочь людям связать данное поведение с ситуацией или ситуациями, в рамках которых оно возникло, или помочь сформировать новое, более адекватное поведение. В контексте НЛП можно сказать, что на определенном уровне любое поведение продиктовано «позитивным намерением».

Свобода возникает только тогда, когда мы восстанавливаем на карте пропущенную информацию. Как только мы начинаем понимать, как сформировалась «реальность» каждого человека, то перед нами и другими людьми открывается масса вариантов и возможностей. Вместо того чтобы пытаться устранить дискомфорт или нежелательные реакции (т. е. заставлять людей «не испытывать» депрессии, тревожности или избавиться от пищевой зависимости), мы создаем для них новый выбор: располагая большим и лучшим выбором, чем раньше, они смогут принять правильное решение и сделать свою жизнь счастливой.

УПРАЖНЕНИЕ Выявление собственных сенсорных предпочтений

Это упражнение можно выполнять с партнером или в одиночку. Если вы находитесь в одиночестве, то советуем говорить вслух.

Воспользуйтесь диктофоном, чтобы позже проанализировать результат.

Предельно четко представьте, что идете по пляжу. Это может быть знакомое или воображаемое место. Ваша цель — максимально детально описать свои ощущения, поступающие от всех пяти органов чувств. Сначала опишите то, что видите: цвет неба и океана, чаек в небе, белую пену, взлетающую в воздух, когда волны разбиваются о черные скалы, яркую одежду играющих на песке детей и так далее. Затем перейдите к другому органу чувств, например к слуху. Опишите все, что слышите: звук своих шагов по песку, пароходный гудок вдали. Продолжайте описывать ощущения от всех пяти органов чувств.

А теперь проанализируйте свое описание. Обратите внимание на то, что вам было легче — представлять образы, слышать звуки или ощущать физические ощущения, например температуру воздуха и песка. Было ли вам легко представить запах соли и озона? Или легче оказалось вспомнить вкус хот-дога, купленного в пляжном киоске? Одно из чувств будет доминирующим. Это и есть ваше «сенсорное предпочтение».

Примечание. Предпочтение одной сенсорной модальности не означает, что вы не пользуетесь другими чувствами или используете предпочитаемую модальность во всех ситуациях. Мы все применяем для обработки информации все свои чувства, но некоторые из них используются более или менее активно.

4. Язык и перемены: мягкое искусство наложения заклятий

В «Структуре магии. Том 1» я использовал выражение «заклинания». Действительно, слова способны осуществить очень серьезные изменения. Окультисты, философы, психологи и писатели отлично знают, что слова действительно обладают «волшебным» действием. Когда я предлагаю клиенту «подвергнуться заклинанию», то делаю это сознательно. Я хочу, чтобы человек открылся для возможности перемен, понял, что перемена может показаться «магической», а так часто и бывает.

В стимулировании перемен есть один очень важный момент. Вы должны убедиться в том, что люди чувствуют, что вы понимаете их проблемы. А затем следует как можно быстрее перевести их из

проблемного состояния в стадию решения, которое вы для них приготовили. Слова — это первичное средство, с помощью которого вы можете способствовать осуществлению перемен такого рода.

Наблюдая за работой Вирджинии Сатир, я заметил, что она постоянно повторяет сенсорные предикаты своих клиентов. Предикаты — это те слова и фразы, которые показывают, какое из пяти органов чувств доминировало в момент речи.

Клиент мог сказать: «Я чувствую, как меня что-то придавило... Я не могу сдвинуться с места. Я просто не вижу выхода». Вирджиния отвечала: «Я чувствую, что тяжесть ваших проблем не дает вам найти направление. Лучший путь вам пока еще не ясен...»

Она делала это интуитивно и добивалась настоящей близости с клиентами.

С другой стороны, я наблюдал за теми психотерапевтами, которые не были знакомы с концепцией сенсорных предпочтений. Они со всеми говорили одинаково. Например: «Проблемы меня буквально задавили» — «Вам нужно выслушать то, что я скажу, чтобы увидеть свет в конце туннеля». Эти специалисты говорили со своими клиентами на разных языках, и те чувствовали, что их не слышат и не понимают.

Подобные проблемы иногда возникают у семейных пар, которые не понимают этих различий. Один человек — визуал и может выражать любовь подарками и цветами. Но другому — аудиалу — недостает нежных слов. Он не слышит заветной фразы «Я тебя люблю», произнесенной вслух.

Когда вам удастся совпасть с предпочтительной сенсорной системой собеседника, вы сможете направить его в новом направлении, повысить его способность эффективно обрабатывать информацию и осуществлять долгосрочные перемены. Мы не хотим, чтобы человек замирал в одном состоянии. Именно отсутствие гибкости и стало источником его проблем.

Одно из моих возражений против метода Монтессори заключалось в следующем. Изначально, как только выявлялись дети-кинестетики, их начинали учить только кинестетическими методами. Детей-визуалов учили только визуально, а аудиалов — только аудиальными методами. Такой подход значительно ограничивал возможности детей. Они оказывались запертыми в одном канале, тогда

как реальное обучение связано с использованием всех сенсорных каналов с целью оптимизации потенциала личности.

Расширение опыта клиента путем расширения ограничений его клиентивной модели — основа методов, используемых успешными психотерапевтами и преподавателями, опыт которых я изучал. Я выявил и другие характеристики, в том числе следующие:

- они были проактивны и нацелены на результат, а не исповедовали формализованный подход;

- у них была развита острота чувств; они реагировали на *конкретное* поведение пациента, а не опирались на концепцию того, что должно было быть сделано;

- они демонстрировали поведенческую гибкость, пробовали разные подходы и стремились сформировать те же качества у своих клиентов;

- они были убеждены (хотя не всегда это сознавали), что для осуществления перемен структура проблемы клиента гораздо важнее, чем ее содержание;

- они рассматривали «проблемы» клиентов как вызов, как возможность учиться;

- они оценивали состояние клиента как попытку справиться с проблемой, но не как признак болезни или депрессии;

- они обладали бессознательными или интуитивными навыками; у них были общие поведенческие паттерны.

Этих специалистов отличал еще и характер задаваемых ими вопросов. Они обладали способностью задавать вопросы, которые направляли клиентов к выздоровлению. Анализируя их опыт, мы обнаружили, что они не стремились собрать массу информации об истоках проблемы. Гораздо больше времени они уделяли тому, чтобы помочь клиенту собрать информацию, которая была удалена, искажена и обобщена.

Таким образом, клиент получал возможность рекон- фигурировать свою внутреннюю карту. Синтаксические различия, опубликованные в «Структуре магии. Том 1» в виде метамодели, были сформулированы для того, чтобы проанализировать чувственное представление (глубинную структуру) мыслей и их выражение (поверхностную структуру), сформированные после того, как информация была отфильтрована путем удаления, искажения и обобщения.

Упрощенный вариант этой модели изложен в Приложении 4. Я предлагаю вам не пожалеть времени на то, чтобы изучить и попробовать на практике различные паттерны. Сейчас мы поговорим о том, что становится возможным после овладения этим приемом.

На протяжении многих лет люди считали метамоделю формой психотерапии. Возможно, это происходило потому, что в книги включались расшифровки сеансов психотерапии, выявлявшие нарушения метамоделей клиентом и ошибки терапевта.

Но метамоделю не имеет ничего общего с психотерапией. Это мощный, рекурсивный, лингвистический паттерн, используемый для сбора качественной информации. Вот почему, используя метамоделю, я всегда начинаю с самого большого блока информации, а вовсе не так, как было описано в «Структуре магии. Том 1».

Цель метамоделей — в предельной точности. Нужно задать такие вопросы, которые помогут вам выяснить, как проявляется проблема другого человека. Тогда вы будете уверены в том, что решите только проблему, не коснувшись ничего другого в жизни клиента.

Представьте, что к вам приходит человек и говорит: «Я чувствую себя подавленным». Вам нужно подвергнуть сомнению обобщение (*квантор общности*), присутствующее в этом заявлении. Спросите: «Каждый момент каждого дня? Даже принимая душ?» Человек наверняка признает: «Нет, не всегда». После этого спросите: «Тогда как же вы понимаете, что чувствуете себя подавленным?» Некоторые отвечают: «Я ощущаю депрессию всегда, когда у меня появляется свободное время». Имея в распоряжении такое средство, как метамоделю, можно продвигаться далее. Спросите: «А как вы понимаете, что оно свободное?» И люди отвечают: «Потому что мысли начинают блуждать...»

«Ага, блуждание мыслей» — первая идея поймана. Теперь можно переходить к сбору качественной информации. Спросите: «Что именно происходит, когда у вас блуждают мысли?» Нужно выяснить все детали того, как клиент создает соответствующую обстановку: все возникающие образы, все звучащие голоса, все блуждающие ощущения, все комбинации этих факторов.

При таком подходе вы намеренно представляете опыт как происходящий по воле человека, а не как не поддающийся контролю. Вы говорите: «Значит, если вы представляете себе X, а затем говорите

себе У, то вы чувствуете 2...» Данный процесс, проводимый подобным образом, изначально настраивает человека на возможность перемен.

Если мы будем говорить иначе — «У меня депрессия» или «Моя проблема — фрустрация», то глагол превращается в существительное (*номинализация*). Тем самым устраняется информация о том, что человек сам рисует образы, ведет с собой негативный диалог и сам ощущает негативные чувства.

В каждом предложении отсутствует *перформатив* (указание на то, кто ответственен за действие, являющееся основой жалобы). Как только удастся его восстановить, ответственность и сила вернутся к клиенту. Я обычно пользуюсь фразой: «Значит, вы хотите мне сказать, что...». Она достаточно эффективно восстанавливает пропущенный перформатив.

Клиент может сказать: «Я несчастлив», и заявить, что «никогда не буду счастлив по-настоящему».

Можно подвергнуть сомнению слово «никогда», а можно поступить иначе. Я могу сказать: «Итак, вы хотите мне сказать, что никогда не будете счастливы». Клиент отвечает: «Да, именно». Я спрашиваю: «И откуда вы это знаете?», потому что человек говорит о состоянии своего разума, а не о природе реальности.

Клиент обычно отвечает: «Я просто знаю это, потому что...» Тут я перебиваю: «Нет, нет. Я не хочу знать, почему... Я хочу знать, откуда вы это знаете». Мне отвечают: «Потому что я никогда и не был по-настоящему счастлив». Я говорю: «Если вы никогда чего-то не пробовали, откуда вам знать, понравится вам это или нет? Может быть, счастье вовсе не стоит тех восторгов, которые вызывает? Может быть, по-настоящему счастливые люди на самом деле несчастны? Вдруг они просто притворяются? Все это может быть большим обманом». Тогда клиент припоминает: «Ну хорошо, я знаю, потому что в моей жизни были моменты, когда я был счастлив». Я тут же подхватываю: «Ах, значит, такие моменты были. И каково это было?»

Использование метамоделей требует определенной степени отточенности и даже элегантности. Простое механическое повторение вопросов не принесет желаемых результатов. Используемый вами язык должен predispose к переменам. Например, когда я вывожу людей из транса, то предлагаю им «вернуться и вспомнить это плохое

чувство в последний раз». Никто не подвергает мои слова сомнению. Я говорю: «Вы ощущаете его?»

Мне отвечают: «Теперь это очень трудно».

Я говорю: «Поработайте над ним еще».

Теперь неважно, вернется ли это чувство в полной мере или лишь частично. Человек уже принял внушение о том, что дурное чувство можно испытать «в последний раз», и так оно и будет.

Вопросы метамоделей направлены на сбор информации. Модель можно представить себе в виде меча, который разрубает проблему на мелкие части, отделяет то, что работает, и всегда приближает нас к желаемому результату.

Значит, к чему бы ни стремился ваш клиент, вы должны сказать: «Хорошо, мы отсечем все то, что не приближает вас к желанной цели».

Люди часто говорят, что они хотят, например, «чувствовать себя комфортно во время публичных выступлений». В этом заявлении уже присутствует пресуппозиция, с которой можно начать. Человек хочет *хорошего*. Вы можете проверить то, что в метамоделе называется квантором общности, спросив: «Вы хотите сказать, что хотели бы заснуть перед слушателями?» Клиенты отвечают: «Нет, конечно, нет. Нет, скорее... Мне бы хотелось, чтобы люди мной восхищались». Вы можете спросить: «Без каких бы то ни было оснований? Вы хотите, чтобы они просто вешались вам на шею от восхищения?» «Конечно, нет, — возмущаются клиенты. — Этого нам не нужно. Мы хотим...»

Таким образом, можно отсекал все ненужное до тех пор, пока клиент, наконец, не скажет: «Ну, хорошо, хорошо. Я хочу быть расслабленным, но уверенным в себе. Я хочу привлечь внимание моих слушателей и видеть, что мое выступление им нравится», И так далее.

Затем люди понимают, что они заглянули внутрь себя, увидели свой ужас, покрытый потом лоб, услышали дрожащий голос и смех слушателей. Вот тут-то можно сказать: «Отличный план. Это приведет вас в нужное состояние».

Они понимают, что это вовсе не отличный план, а то, что происходит с ними привычно, хотя и бессознательно. Задавая вопросы по метамоделе, вы переводите эти факты в область сознания, замедляете их, а затем начинаете отсекал все лишнее. Метамодель сообщает вам все, что вы должны знать, в том числе и то, что делать дальше.

Один из своих любимых примеров я описал в «Магии в действии». Речь идет о женщине, которая, как только человек, с которым ей предстояло встретиться, по какой-то причине опаздывал, начинала представлять себе самые ужасные ситуации. Эта женщина восемь лет лечилась у трех разных психотерапевтов. Когда ее спрашивали, почему с ней это происходит, она всегда отвечала: «Я не знаю».

Но когда она сказала: «У меня есть проблема: я слишком приближаюсь», я понял, как ее решить. Нужно было отдалить образ. Эта женщина мысленно рисовала картину ужасной автокатастрофы. Образ приближался, становился крупнее и детальнее. Она уже физически ощущала запах нагретого металла и капли крови на своей коже. Такая картина напугает любого. Я понял, что нам нужно отдалить образы, сделать их менее различимыми, пока они не исчезнут совсем. Мы сделали это, и проблема была решена за 15-минутный сеанс.

Сделать диагноз неправильным

Я не пытаюсь диагностировать людей. Я пытаюсь сделать диагноз неправильным. Если люди приходят ко мне и говорят, что они подавлены, я хочу, чтобы они как можно быстрее рассмеялись. Тогда при следующей же мысли о депрессии они начнут хохотать.

Я хочу дать людям другую проблему. Я часто слушаю клиентов и думаю: «Надо же, какая мелкая, печальная проблема. Им нужно что-то большее и лучшее». Им нужно найти ответ на вопрос: «Сколько наслаждения я смогу вынести? Что я успею сделать за свою жизнь? Как я могу почувствовать истинную радость при встрече или при взгляде на своего мужа или жену?»

Если люди не задают правильных вопросов, их мозг не учится. Я всегда чувствую, когда появляются вопросы, и «вбрасываю» лучший. Я говорю: «Сейчас я остановлюсь и скажу себе: «Настало время действовать». Что я должен сделать?» Я просто переключаю референциальный индекс (кто и что сказал). И хотя речь идет не о грамматике, этот прием срабатывает.

Все приведенные выше примеры иллюстрируют принцип работы метамоделей. Вопросы ведут нас прямо туда, куда мы хотим попасть, потому что мы смотрим на синтаксис вопросов, а не на их содержание. Если сосредоточиться на содержании, то попросту утонешь, потому что содержание бесконечно. Мы все знаем, как дети бесконечно могут задавать вопрос «почему?». А поскольку и психиатр может делать то же самое, психотерапия может длиться годами.

Меня совершенно не интересует, «почему» что-то произошло. Я не пытаюсь читать мысли своих клиентов или подталкивать их к такому чтению. Мне нужны ответы, которые указали бы мне направление перемен. Вы должны знать, как задавать правильные вопросы и делать верные внушения, чтобы максимизировать желаемый результат. Возможность свободно перемещаться между знанием о том, *как* что-то происходит и *что* с этим делать, и является важным преимуществом НЛП.

Вот тут-то огромную значимость приобретают паттерны Милтопа. Модель Милтона (см. Приложение 5) иногда называют зеркальным отражением метамоделей. Но, если мета-модель направлена на сбор качественной информации, модель Милтона, основанная на паттернах, сформулированных на основе работы Эриксона, использует язык «искусно уклончивым» образом, который одновременно индуцирует транс и способствует переменам.

Люди часто предполагают, что я много знал о гипнозе еще до того, как услышал о Милтоне Эриксоне. Но, когда Грегори Бейтсон впервые рассказал мне о Милтоне, я не знал ничего. Я нашел его книги и журнальные статьи, все, что было написано о нем, и прочел это. Он утверждал, что добился таких результатов, о каких не заявлял никто другой, и это меня заинтересовало.

Вирджиния Сатир, которая постоянно добивалась отличных результатов, не утверждала, что ее подход к психотерапии единственно правильный. Она просто говорила, что людям легче помочь, если работать одновременно со всеми членами семьи, а не только с одним человеком.

Ее способность выявлять паттерны и предсказывать поведение была экстраординарной. Однажды я подвозил ее к клиентам. Она работала с семьей, где была девочка-эпилептик, которой приклеили ярлык «малолетней преступницы». Вирджиния сказала: «Посмотри,

что происходит. В середине этого сеанса у девочки чуть не случился припадок. Как только я начинала разговаривать с кем-нибудь из членов семьи, она готова была упасть и забиться в судорогах...»

Действительно, так и происходило. С Вирджинией подобное случалось постоянно, но она обладала уникальным качеством — неотступностью. Она могла быть вежливой, милой и доброй, но никогда не уступала. Ее не волновало то, что сеанс мог продлиться 12 часов. Она продолжала работать, пока не добивалась перемен, к которым стремилась.

Но меня больше всего заинтересовали утверждения Милтона о том, что можно сделать, поэтому я продолжал изучать все книги — сотни книг — о гипнозе. Я прочел все. Я испробовал все — большую часть на замечательной соседке, которая в то время жила рядом со мной. Она страдала боязнью открытого пространства и аллергией. У нее была масса проблем, и мы все их решили. К тому времени, когда я действительно встретился с Милтоном, у меня уже был опыт. Я уже анализировал его языковые паттерны по журнальным статьям и расшифровкам его сеансов.

Совершенно очевидно, что большая часть тех, кто о нем знал, становились объектами мистификации. Точно так же мистифицировали людей Вирджиния и Фриц Перлз.

Вирджиния была исключительным гипнотерапевтом, но никогда в этом не признавалась. Я показал ей видеозаписи ее сеансов и сеансов Милтона Эриксона. Первые 10 минут они говорили одно и то же, слово в слово. Тон Вирджинии был чуть приятнее, чем у Милтона. Голос Милтона напоминал Бориса Карлофа, а Вирджиния говорила, как самая милая женщина на земле.

Это был превосходный гипноз, но она это отрицала. Вирджиния называла это «упражнением концентрации». Она говорила об уникальности каждого человека. Она указывала, что каждый из нас уникален со своими отпечатками пальцев и так далее. А потом я включил запись Милтона, и он заговорил об уникальности своих пациентов, о том, что у каждого свои отпечатки пальцев. Те же самые концепции в том же самом порядке... Она не могла — или не хотела — этого увидеть...

Вирджиния встретила с Милтоном и сочла его мрачным меланхоликом, не желающим ни о чем говорить. Должен признать, что

понимаю ее чувства. Милтон Эриксон был прикован к инвалидному креслу — у него дважды возникал полиомиелит, и он страдал от постполиомиелитного синдрома. Он носил фиолетовые пижамы, индуцировал транс и большую часть времени говорил весьма уклончиво, даже когда это было не нужно. Но он делал это, чтобы немного развлечься.

Работа Фрица Перлза тоже во многом напоминала гипноз. Приказать клиенту представить себе умерших родственников в пустых креслах — что это, если не гипноз глубокого транса?

На самом деле список успехов Фрица не столь впечатляющ. Его работа производила впечатление, но он не добивался хороших результатов. Он не мог заставить заснуть человека, страдающего бессонницей. Он откровенно признавался, что не может работать с психопатами или шизофрениками. Он работал только с «невротиками».

Но однажды он помог клиенту преодолеть импотенцию, заставив его думать о носе, потом о гениталиях, потом опять о носе. Он не мог объяснить, почему это сработало. Он просто сказал, что это соответствовало его «теории». Теперь-то мы понимаем, что в двигательной коре головного мозга участки, управляющие мышцами носа и гениталий, расположены по соседству. Раздувая ноздри или двигая кончиком носа вверх и вниз, вы стимулируете гениталии.

Когда паттерны впервые были опубликованы под названием модели Милтона, он был очень польщен, хотя считал, что это всего лишь малая часть его репертуара. Подход Милтона мог быть очень сложным. Он всегда считал себя «настоящим гипнотизером» и настаивал на том, что все его клиенты были исключительно внушаемы, что и помогло им продвинуться дальше.

Меня больше интересовало то, насколько далеко я могу развить это явление, называемое гипнозом. Вернувшись, я испробовал все, что, по утверждениям Милтона, он применял. Я сделал это не потому, что хотел опровергнуть его результаты. Если бы я смог добиться того же, то понял бы, что существует целый мир, который еще ожидает своего открытия.

Искать легкие пути

Я пробовал то, чего еще не пробовал никто. Я хотел выяснить, какого эффекта можно добиться легким и глубоким трансом. Я хотел понять, насколько далеко можно зайти. Должен признать, что многим моим клиентам пришлось пройти через значительные сложности, чтобы я сумел найти более легкие пути.

Люди, которым моя работа действительно принесла пользу, пришли ко мне в конце своих поисков. Никто не начал свой путь с меня. Они пришли ко мне, потому что все остальные от них отказались. Люди говорили: «Вы моя последняя надежда», а я всегда отвечал: «Что же, значит, у вас серьезные проблемы...»

Но я не сдавался. Я неустанно учился у Вирджинии Сатир. Я узнал, что если что-то не работает, нужно попробовать что-нибудь другое. Неудача — это остановка, а я никогда не останавливался.

На практике Эриксон не использовал все паттерны, которые получили название модели Милтона. Я тоже. Когда я обратил внимание на этих людей, а также на «обычных» людей, которые добились результатов самостоятельно, мне удалось создать технологию, универсальную по применению, приносящую быстрые результаты и доступную абсолютно всем. Проще говоря, язык, которым мы пользуемся, оказывает прямое воздействие на психику слуша-теля. Язык, которым мы разговариваем с самими собой, оказывает прямое воздействие на нашу собственную психику.

Невозможно механически использовать паттерны Милтона. Люди, познакомившиеся с ними, обнаруживают, что у них есть собственные предпочтения, и соответственно развивают индивидуальные стили.

Лично я обнаружил, что на меня самое сильное влияние оказывают временные предикаты — слова, связанные со временем и его течением. Я использую временные предикаты в качестве связок: «...когда вы сидите здесь, дышите, делайте вдохи и выдохи, *потом* вы расслабитесь и подумаете об этом в последний раз...»

Но временные предикаты можно использовать и другими способами. Индукция путаницы повышает внушаемость — например:

«... прежде чем вы прекратите останавливать себя, предупреждая идею о том, что вы не знаете, что произойдет дальше, это случится. Но прежде чем мы начнем продолжать с маловажным, касающимся того, чего вы не знаете, вы обнаружите, что только что начали отступать

назад, потому что прошлое — это всего лишь будущее, смещенное во времени...»

Вот так строятся языковые паттерны. Помимо временных предикатов, последнее предложение содержит многозначность — в нем использованы слова и выражения, имеющие несколько значений, что оставляет бессознательному возможность анализировать альтернативы, которые не были сформулированы прямолинейно.

Еще одна причина, по которой я считаю временные предикаты особенно важными, заключается в том, что они проводят четкую границу между прошлым и будущим. Самое лучшее в прошлом — это то, что оно кончилось. Когда люди не могут расстаться с прошлым, потому что оно кончилось, они не обретают свободы, чтобы идти в будущее. Вот почему мне особенно нравится неоднозначная фраза о том, что «прошлое — это всего лишь будущее, смещенное во времени...» (Предлагаю вам очень внимательно перечитать это предложение, чтобы понять, сколько значений оно в себе скрывает.)

Семантическая плотность

Я часто говорю о том, что люди испытывают гнев, печаль или депрессию «в последний раз». Мне нравятся «семантически плотные» предикаты, над которыми лингвисты сломали столько копий. Например, никто не станет «подкрадываться» к человеку открыто. Глагол «подкрадываться» имеет ряд смыслов, которые не требуют пояснения. Говоря о том, что кто-то «подкрадывается», вместо того чтобы сказать, что он идет следом, вы используете семантически более плотную фразу, которая оказывает большее воздействие.

Временные предикаты — слова типа «последний», «первый», «после», «снова» — обладают семантической плотностью. Фразы с использованием слова «когда» («когда вы начнете делать X, то откроете для себя нечто важное») и «следующий» («увидев его в следующий раз, вы почувствуете Y») реально позволяют осуществить постгипнотическое внушение с максимальным эффектом.

Я считаю временные предикаты важнейшим средством, которое позволяет нам выявлять чувства, усиливать или ослаблять их со значительной силой и точностью.

Временные предикаты, конечно, самым прямым образом связаны с пресуппозициями. Пресуппозиции в буквальном смысле слова «заранее предполагают», что нечто присутствует, даже если это точно не сформулировано. Вот вопрос: «Когда вы подниметесь, сможете ли вы закрыть дверь?». В нем содержится целый ряд пресуппозиций: что собеседник поднимется, что есть дверь, что он способен закрыть ее и так далее.

Многие синтаксические условия пресуппозиций основываются на временных предикатах. Местоимение «когда» в предыдущем примере — это временной предикат, который поддерживает пресуппозицию. Я считаю такой прием чрезвычайно сильным, особенно, когда речь заходит о том, чтобы сделать что-то «в последний раз», или о том, чтобы «никогда, никогда, никогда больше» не испытывать какого-то чувства.

Существуют также замечательные, простые и эффективные слова вроде слова «стоп». Большинство людей не воспринимает слово «стоп» как временной предикат. Но, когда я вижу, что люди попадают в поведенческую петлю, которая может повторяться до бесконечности, которая несет дурные чувства и приступы паники, я говорю им: «Стоп!» Удивительно, но они всегда подчиняются!

Добавьте к этому фразу типа «Вернитесь назад» и получите еще более эффективное средство. Когда человек сидит, он физически не может вернуться. Вы говорите ему: «Стоп! Вернитесь назад и на этот раз почувствуйте что-то другое...», и человек на глубинном уровне понимает, что нужно сделать.

Еще одно слово, обладающее временной природой, — «новый». «Новый» означает, что в будущем вы собираетесь сделать нечто такое, чтобы «это старое чувство, принадлежащее прошлому, более не приносило вам удовлетворения, когда вы почувствуете в себе новые чувства... т. е. прямо сейчас!».

«Сейчас» — один из самых мощных временных предикатов в репертуаре любого гипнотерапевта. Люди, особенно в измененных состояниях сознания, могут быть очень пассивны. Поэтому вам приходится говорить им, что нужно делать, когда это делать, когда начать... Конечно, в такой ситуации «сейчас» — это самое подходящее время. Если я предлагаю человеку «заглянуть глубже», это еще не означает, что он это сделает. Я говорю ему абсолютно конкретно, когда

нужно сделать то, что я предлагаю: «ваша рука упадет... сейчас», «ровно через две минуты вы почувствуете, что эти мысли приходят вам в голову, вот сейчас... А потом вы заметите...»

Многозначность — очень полезный паттерн при работе с людьми, обладающими подозрительным сознанием и не умеющими доверять самому себе. Работая с ними, я обращаюсь «сквозь них», апеллирую к другим частям, пытаюсь добраться до парадного входа через заднюю дверь, а не наоборот. Конечно, если человек готов сотрудничать, я использую эту готовность. Я предлагаю сознательному и бессознательному разуму проделать одно и то же. Чем активнее вы будете использовать ресурсы человека, тем лучше окажутся результаты.

Такие категории, как пунктуация и неоднозначность сферы действия, требуют особого внимания. Они не только эффективны сами по себе, но еще и поддаются модификации с помощью временных предикатов. «Сейчас, и снова, и снова, вы начнете чувствовать, как старые чувства исчезают...», «Те же самые старые чувства вернутся в последний раз перед тем, как вы увидите, что они прямо сейчас исчезают на ваших глазах...»

Сознанию очень сложно следовать за такими паттернами, но мозговые центры, ответственные за обработку языковой информации, с легкостью их обрабатывают. Не знаю, сколько раз я делал людям внушения, а они смотрели на меня и переспрашивали: «Что?»... А затем в точно заданное время выполняли мой посыл, потому что получили конкретные временные маркеры.

А теперь давайте посвятим минуту-другую новой идее...

Милтон очень много раз использовал фразу: «Сейчас вы без сознания» («вы в бессознательном состоянии сейчас»). Это выражение неоднозначно, но как только вы поставите перед или после слова «без сознания» временной предикат, эта фраза превращается в приказ. «Вы без сознания сейчас... и готовы получить новые идеи». «Ваше бессознательное сейчас хочет погрузиться в еще более бессознательное состояние... Вы поймете, что ничего не делаете для того, чтобы увидеть, как будущее наступает прямо сейчас...»

Все подобные временные фразы дают вам массу возможностей для того, чтобы истолковывать содержание тем или иным образом. Это позволяет определить направление и понять, какой ход событий для

вас желателен. В процессе гипноза вы направляете сознание человека по определенному пути и должны решить, поведет ли этот путь в его прошлое или в будущее. Что-то вы захотите оставить позади, а что-то увидеть перед собой. Но есть и такое, с чем вам захочется расстаться навсегда.

Язык в действии

Предупрежден — значит, вооружен. И вы должны быть предупреждены о том, чего делать не следует... В вашем разуме должны иметься знаки, которые говорили бы вам: *«Стоп! Вернись! Ты идешь не тем путем!»* В США такие знаки установлены на шоссе. Благодаря этому никто не ездит в неправильном направлении, навстречу потоку. Я же в буквальном смысле слова устанавливаю такие знаки в головах людей. Я говорю: «Вам нужен мысленный знак, который говорил бы: *«Стоп! Вернись! Ты идешь не тем путем!»*»

А теперь остановитесь, вернитесь назад и вспомните идею, о которой вы только что подумали, и сделайте это только для того, чтобы установить перед ней знак: *«Плохая идея. Вернись! Ты идешь не тем путем...»* — прямо сейчас. А затем вы видите знаки, которые говорят, куда идти нужно: *«Удовольствие впереди. Счастье грядет. Впереди выбор. Прошлое позади»*. Оставьте старую идею позади прямо сейчас, когда вы опережаете время.

Недостаточно жить только настоящим. Его нужно опережать, потому что будущее грядет, прошлое остается позади, и никогда, да-да, никогда больше не повторится. Никогда не забывайте того, чего вы не должны вспоминать. И всегда помните то, чего вы не должны забывать... прямо сейчас. Тогда вы все сделаете правильно. Потому что вы снова (мне очень нравится это «снова») обнаружите, что завтра — это намного лучше.

Скажите «да» этому дню. (Эта фраза мне тоже нравится, она полна логической неоднозначности.) А когда он наступит, в вас проснется надежда. Скажите «да» дню, в котором нет обязательств. Прямо сейчас...

Обратите внимание на то, как плотно упакованы языковые паттерны. Когда вы используете временные предикаты и пресуппозиции и формируете блоки пресуппозиций — по меньшей мере, по три в блок, — слушателю очень трудно сознательно следить за вашей речью. Поэтому такой монолог оказывает очень сильное воздействие на бессознательное слушателя.

Еще один паттерн, который я очень люблю, — «чем больше, тем больше». Я пользуюсь им постоянно, особенно, когда отрицания нанизываются одно на другое: «Чем больше вы пытаетесь прекратить мешать себе понять, что вы не понимаете, тем больше вы будете понимать, потому что, продолжая пытаться не делать чего-либо, вы просто не сможете не понимать, что происходит».

Цель подобного приема — перегрузить бессознательное. Как только это произойдет, двери распахнутся, и вы сможете перейти к внушениям.

Я часто говорю, что я — не гипнотерапевт, а скорее «гипноболтун». Если большинство гипнотерапевтов использует мягкие, не прямые внушения, то я набрасываюсь на человека со всех сторон и всеми доступными мне способами.

Общение с бессознательными процессами, происходящими внутри человека, с помощью семантической плотности — это настоящее искусство. Оно сродни умению писать хорошие стихи. Но такое умение не приходит из ниоткуда. Это не врожденный талант, а способность, которую можно развить только с помощью практики.

Я советую вам провести два дня в одном виде синтаксической среды, а следующие два дня — в другом. Дополнительную информацию вы найдете в Приложениях 4 и 5. Но, чтобы строить языковые паттерны, не думая о них, вам придется исписать ими бесчисленное количество страниц. Вам нужно реконфигурировать собственный мозг, чтобы все это стало ему знакомо и легко.

Если у вас не будет массы примеров, которые меняют сознание, познакомиться с этим процессом будет очень трудно. Гипнотические языковые паттерны, гипнотические состояния — все это строительные блоки. Если не знать всех букв алфавита, очень трудно что-нибудь написать.

Люди часто считают меня очень сложным человеком. Я действительно много знаю об очень сложных вещах, но, когда я работаю с людьми, в этой работе нет ничего сложного. Я годами разбираю вещи на части и изучаю, как они работают, а потом применяю их на практике. Я изучал языковые паттерны и теперь могу автоматически и бессознательно генерировать их в самых сложных формах. Мне больше не нужно думать о них. Я просто делаю это, постоянно помня, чего хочу добиться.

И все это способно освободить человека...

УПРАЖНЕНИЕ 1 IV! ета модель

Обратитесь к Приложению 4. Начните практиковаться в выявлении паттернов метамоделей, потратив на каждый из них два дня. Обращайте особое внимание на язык, который вы слышите, отмечайте нарушения. Отличный источник информации о нарушениях метамоделей — это телевизионные интервью политиков.

Познакомившись с каждым паттерном, кратко запишите то, что можно использовать в реальных ситуациях.

УПРАЖНЕНИЕ 2

Метамодель

Работая с партнером, обсудите проблему, реальную или воображаемую. Слушатель отмечает нарушения метамоделей и анализирует их, всегда стремясь вскрыть информацию, которая была удалена, искажена или обобщена.

Поменяйтесь местами и повторите.

УПРАЖНЕНИЕ 3 Модель Милтона

1. Проанализируйте примеры, приведенные в Приложении 5, а затем напишите не менее двадцати собственных.

УПРАЖНЕНИЕ 4 Модель Милтона

1. Решите, какого результата вам хотелось бы добиться с клиентом. Выберите три-пять паттернов модели Милтона и создайте разговорную индукцию путем соединения этих паттернов с помощью конъюнкций или временных связей. Повторите паттерн три раза, чтобы каждая индукция включала в себя от 10 до 15 примеров гипнотического языка.

5. Направления или результаты: планирование успеха

Все успешные люди, опыт которых я изучал, обладали двумя важными качествами: они знали, к чему стремятся, и были готовы проделать работу, необходимую, чтобы из того состояния, в котором они находились, перейти в желаемое. Мне бы хотелось, чтобы читатели моей книги развили эти качества в себе и в тех, кому они могут помочь: в друзьях, родственниках и клиентах.

Великие гольфисты тренируются, тренируются и тренируются. Бейсболисты проводят на поле целые дни, заставляя людей кидать им мячи час за часом, час за часом, час за часом. Профессиональные музыканты репетируют гораздо больше времени, чем выступают. Однажды я работал с фокусником, который показывал фокусы с картами, и он сидел и повторял один и тот же трюк снова, и снова, и снова. Интересно, что, когда эти люди делали ошибки или не добивались поставленной цели, они никогда не жаловались на то, что сделали что-то неправильно, плохо или потерпели провал. Они просто улыбались, пожимали плечами и повторяли попытки до тех пор, пока у них все не получалось правильно.

Стратегия фокусника заключалась в том, чтобы сделать такое движение рук, какое необходимо для идеального выполнения трюка. Он ходил по комнате и входил в образ — скользил ладонями по ладоням, идеально выполняя трюк, — а потом пытался повторить это действие.

Большинство успешных спортсменов поступает так же или почти так же. Они знают, как выглядит совершенство. Они видели, как эти действия выполнялись идеально. А потом спортсмены входят в увиденный образ и выполняют действия, зная, что добьются успеха, когда ощутят правильное чувство.

Очень важно понимать, что эти люди не расстраиваются, когда что-нибудь идет не так. В этом случае они вообще ничего не чувствуют. Но когда все идет хорошо и правильно, они чувствуют себя хорошо. И чем лучше у них получается, тем лучше они себя чувствуют. Так формируется зависимость от повтора попыток. Даже

если правильно выходит один раз из десяти, хорошее ощущение стоило попыток. Люди готовы терпеть девять попыток ради успешной десятой. Со временем успешных попыток становится две из десяти, потом четыре и так далее. Люди продолжают попытки, потому что уже попали на крючок позитивного чувства.

Но многие ведут себя иначе. Они чувствуют себя плохо, когда их действия не приводят к желаемому результату. Вот почему я часто говорю: «Разочарование требует адекватного планирования».

В отличие от подхода «ошибка—наказание» связывание позитивных чувств с действием порождает упреждающую петлю, которая заставляет людей улучшать свои показатели, чтобы чувствовать себя все лучше и лучше. Когда такая стратегия применяется правильно, люди не отчаиваются от первых промахов. Они не огорчаются даже от четвертого промаха, зная, как хорошо будут чувствовать себя тогда, когда все получится.

Прием, который работает для спортсменов и фокусников, может помочь каждому из нас. Все мы играем в игры того или иного рода — игры на работе, игры в отношениях, игры родительства, игры отдыха. Все мы учимся играть в них максимально хорошо. Нам нужно направить эти игры в полезном, соответствующем и желательном направлении. Если мы будем стремиться избежать дискомфорта и боли, то станем пятиться назад. Мы не будем знать, что ожидает нас впереди. Если же мы научимся строить упреждающие петли, то станем двигаться вперед, к удовольствию, а не назад от боли. Мы будем двигаться к тому, чего хотим, и будем знать, в каком направлении это следует делать.

Многие из тех, кто занимается нейролингвистическим программированием, говорят о достижении хороших результатов. Я говорю об определении хороших направлений. Это очень важное различие. Я хочу, чтобы люди нашли направление, чтобы двигаться. Я хочу, чтобы они вовлекались в *процесс* жизни. Когда человек приходит ко мне и говорит: «Хочу быть счастливым», я всегда отвечаю: «Извините, но работа семи гномов уже выполнена. Вам нужно говорить более конкретно».

Вы не можете просто «быть счастливым», но можете научиться «совершать поступки счастливо». Жить счастливо — значит обращать внимание и получать удовольствие от процесса делания того, что вы

делаете в данный момент. Так не бывает: *Бац!* — и вы неожиданно стали счастливым. Вы учитесь быть счастливым, следуя старой притче о розах. Вы перестали чувствовать их запах, но можете получать удовольствие, глядя на них, трогая их, гуляя среди них и т. п. Можно научиться получать удовольствие от всего: от сна, от пробуждения, от завтрака и похода на работу. Чем больше вещей вы будете считать приятными, тем счастливее станет ваша жизнь.

Помогая людям повысить качество жизни, я перевожу их в состояние легкого транса, вызываю в них приятные ощущения, а потом показываю нужное направление, в котором они видят, что ведут себя иначе. Каждый может в той или иной степени научиться вести себя по-другому, и каждый способен научиться вызывать в себе приятные чувства. Люди впервые понимают, каково это, и только после этого могут планировать, как сделать то же самое для себя.

Конечно, планирование занимает определенное время, но оно не будет потрачено впустую. Поскольку многие люди делают это тем или иным образом (думаете, человек, страдающий паническими атаками, не планирует испытать приступ, когда окажется в супермаркете?), вы можете делать это правильно, направив свои действия к достижению желаемого результата.

Первый шаг — всегда создание выбора. Это не то же самое, что «сделать правильный выбор» или «поступить правильно», а потом надеяться, что в тебе возникнут приятные чувства. Такова основа многих программ по самосовершенствованию. Это формула разочарования. Причина этого проста: мы часто знаем, что *должны* делать и что *должны* чувствовать... То, что мы не делаем этого, повергает нас в глубокое разочарование.

Так обычно случается, когда нам недостает гибкости для выбора. Когда у нас есть только один вариант действий, мы замираем. Если есть два варианта, мы начинаем колебаться вперед и назад. Имея три или более варианта, мы чувствуем себя гораздо лучше.

Но, говоря о «наличии выбора», я не имею в виду подобной концепции. Я мыслю чисто практически. Я хочу научить людей чувствовать себя иначе и быть уверенными в том, что приятное ощущение возникнет в тот момент, когда вы двинетесь в желаемом направлении. Когда Вирджиния говорила о наличии выбора, она не имела в виду интеллектуальное осознание этого факта. Вы должны на

уровне органов чувств ощутить, какие варианты у вас есть, прежде чем сделать самостоятельный выбор.

Мы можем согласиться, что в самолете лучше быть спокойным, но это не означает, что вы сделали выбор в пользу спокойствия, по крайней мере, пока вы действительно не почувствовали себя спокойным или испуганным. Тогда у вас есть выбор.

Многие из нас знают, что нужно делать, и не делают этого. Мы знаем, что не должны есть шоколадный торт, но... Я диабетик, но ем десерты. Я знаю, что не должен этого делать, и знаю это настолько хорошо, что принимаю дополнительный инсулин перед ужином, чтобы компенсировать нанесенный организму вред. Но если у вас нет плана, неправильный выбор причинит вам вред. Например, в мире живет множество мужчин, которые отлично знают, что, вступив в брак, не следует засматриваться на других женщин, но они просто не в состоянии остановиться. Это происходит потому, что они не делали выбора и не понимают, как отказаться от этой привычки, потому что не знают, что при этом почувствуют.

Для меня наличие выбора означает, что ты способен ощутить более одного чувства, тогда как для большинства людей это просто реакция, вызванная стимулом. Внутреннее мышление — не добровольный процесс. Выбор возникает тогда, когда ты мыслишь целенаправленно, а не становишься жертвой собственных мыслей. Выбор означает наличие различных возможностей и решение в пользу одной из них. Выбор означает, что ты выбираешь осознанно, с четким представлением направления или результата, который хочешь получить. Это не выбор, когда после решения возникает сожаление, потому что ты «должен был» выбрать что-то другое...

Большинство людей, которые жалуются на «ступор», говорят о том, что удерживает их в этом состоянии, — насколько это сильно, мучительно, уникально... Действительно, пока они думают таким образом, это подавляет их. Но на самом деле такое чувство нельзя назвать ни по-настоящему сильным, ни уникальным. Люди просто привыкли представлять свое состояние подобным образом и еще не поняли, что можно сделать и другой выбор.

Я пытаюсь не только перевести людей в состояния, в которые они все равно когда-нибудь попадут, но еще и удержать их, и научить больше доверять естественным процессам, происходящим в них

самих. Вместо того чтобы детально и подробно изучать ужасные образы, которые их пугают, люди должны думать о тех образах, которые следует просто «выбелить». Не нужно исследовать истоки или обсуждать значение — следует просто «выбелить» образ, как это происходит, когда кончается фильм.

Паттерн очень прост: «выбелите» образы, которые вам не нужны, а потом сразу же замените их тем, что вам нравится. Возьмите в свои руки контроль над яркостью, поверните ручку до предела и заставьте образ исчезнуть на белоснежном экране. Прodelайте это раз пять, и вам будет трудно вспомнить картинку, даже если вы очень постараетесь.

Бессознательное воспринимает эту простую процедуру как приказ: действовать не так, а так. Не из точки А в точку В, а из точки А в точку С. Как только ваше бессознательное воспримет смысл инструкции, оно приступит к действию. Вместо того чтобы крутить в голове мысли, которые не приносят вам пользы, вы можете вызвать такие мысли, которые помогут вам попасть туда, куда нужно.

Очень важно то, что все это происходит без страха. Несмотря на убежденность многих религиозных лидеров, плохих родителей и учителей, людей заставляет двигаться вперед не страх. Страх мгновенно останавливает нас. Вот зачем нам необходимо это чувство. Такое состояние часто называют реакцией «дерись или беги», но деретесь вы или бежите, вы все равно остаетесь в рамках первобытной нервной системы, а не той части разума, которая призвана создавать планы и следовать им.

Как уйти от прошлого

Поскольку людей сильно беспокоит прошлое, я почти полностью отказался принимать его во внимание. Чтобы помочь людям преодолеть трудности, я чаще всего просто стираю это прошлое и замещаю его тем, к чему люди всегда стремятся.

Часто говорят, что мотивировать людей можно либо бегством от негативного опыта, либо стремлением к опыту позитивному. Я стараюсь усилить желания, надежды и мечты своих клиентов и сделать их абсолютно неотразимыми.

Если речь заходит о зависимости, то я хочу, чтобы мои клиенты могли двигаться в нужном направлении точно так же, как побежали бы, увидев впереди на дороге пачку банкнот. В такой момент их разум не говорит: «О, непонятно, откуда здесь взялись эти деньги. Может быть, они фальшивые?» Люди просто бросаются за этой пачкой.

Точно так же мгновенно нужно реагировать на мысли о нужных действиях: о демонстрации любви к своему партнеру, желании сказать детям, что вы их любите, стремлении пойти и найти желанную работу. Люди должны понимать, что для них важно, и сосредоточиваться на этом, а не на том негативном, что есть в их жизни.

Я хочу, чтобы они проанализировали собственные чувства и поняли, как доставить удовольствие тем, кто им дорог, как действовать в ситуациях, когда нужно произвести впечатление на значимого человека, и как не совершать глупостей. Но вместо этого люди возбуждают в себе тревожность, переживают из-за нее, и она нарастает в еще большей степени.

Получается, что вы не можете избежать неприятностей и начинаете рисовать себе мысленные картины собственных глупостей. Вы можете проанализировать каждое свое негативное чувство, а потом постараться сделать так, чтобы ничего плохого не случилось. Но такой подход запирает вас в ловушку.

Выход очень прост. Вы либо планируете и предпринимаете действия к тому, чтобы двигаться в желательном направлении, либо пытаетесь справиться со своими мыслями и чувствами, которые угрожают задавить вас. Первый процесс называется «мышлением»,

второй — «реагированием». Вы либо реагируете, либо мыслите и планируете.

Я даю уроки того, как мыслить и планировать, и учу делать это очень быстро. Когда люди приходят ко мне и начинают говорить о том, что у них не так, оказывается, что все это я уже слышал и видел раньше. Полагаю, так происходит с большинством тех, кто занимается моей профессией. Я много знаю о том, в каком направлении нужно двигаться моим клиентам, но они все равно рассказывают мне о том, о чем им нужно перестать думать и чего они не хотят чувствовать.

Они не понимают, что им необходимо для того, чтобы жить счастливо и успешно.

На протяжении многих лет я учу людей не слушать то, что говорят их клиенты, а обращать внимание на то, о чем они не говорят, потому что это именно то, что им нужно.

Если человек, например, не умеет грамотно писать, то это происходит не от того, что с ним что-то неладно, а потому, что у него нет правильной орфографической стратегии. Когда человек застенчив, это происходит оттого, что он не думает о том, что может понравиться людям. Такой образ мышления отличен от мысли о том, что этот человек не нравится людям. Он просто не планирует понравиться людям таким, каков он есть. Встречаясь с новыми людьми, он нервничает и чувствует себя неловко. Он не может вести себя естественно, поэтому и не нравится собеседникам. Здесь мы имеем дело с самоисполняющимся пророчеством.

Поскольку я всегда ищу кратчайшие, самые удобные и доставляющие максимум удовольствия пути к желанной цели, то используемые мной способы меняются одновременно со мной. За многие годы я отказался от множества процессов, которые в свое время казались революционными. Это произошло не потому, что они не работают, а потому, что я нашел нечто другое, позволяющее мне добиться того же результата быстрее и проще.

Но я сумел это сделать, потому что набрался опыта. Я знаю, как работают данные орудия и приемы, поэтому вполне могу развивать их. Но мне нужен новый опыт, на котором строится вся работа, и я настоятельно советую вам делать то же самое.

Накопление опыта

Если вы научились понимать паттерны, о которых говорилось выше, и применять их на практике, то сможете с уверенностью не только использовать их для себя, своих родных, друзей и клиентов, но еще и разрабатывать собственные подходы и развивать нашу науку.

УПРАЖНЕНИЕ Кража навыка 1. Выберите «ролевую модель» — человека, чей физический облик вам хотелось бы повторить. Потратьте максимум времени на изучение своей ролевой модели — в жизни или на видеозаписях. Наблюдая за этим человеком, полностью расслабьтесь, смягчите зрение. Просто слушайте и наблюдайте, как он ведет себя.

Хорошо познакомившись с внешностью и поведением своей ролевой модели, закройте глаза, расслабьтесь и представьте, как выбранный вами человек выполняет последовательность действий, причем идеально. Вы должны увидеть и услышать абсолютно все, чтобы создать модель этого поведения.

Некоторое время понаблюдав за ролевой моделью, разверните этот образ и войдите в него. Представьте, что вы можете смотреть глазами этого человека, слышать его ушами, действовать столь же совершенно, как он.

А теперь повторите те же действия, но изнутри. Понаблюдайте за своими ощущениями. Повторите несколько раз, пока совершенные действия не станут вам знакомы.

А теперь выйдите из образа ролевой модели с намерением сохранить все испытанные ощущения и навыки в собственном теле после возвращения к естественному состоянию.

При первой же возможности (и как можно быстрее) несколько раз повторите представленные действия. Обратите внимание на то, как повторы совершенствуют ваши навыки.

Повторяйте упражнение в сочетании с практикой в реальной жизни по крайней мере раз в день в течение 21 дня, а затем хотя бы раз в неделю для поддержания формы.

Расслабьтесь, погрузитесь внутрь себя и начните ощущать новую реальность. Это очень важный навык, особенно усиленный энергией

транса: между внутренней живостью гипнотического сна и процессом обычного обдумывания существует огромная разница. Если вам говорят, как нужно что-то сделать, вы чувствуете нечто совсем иное, чем когда находитесь в состоянии

полного расслабления и проживаете действие, используя все свои органы чувств. Одно состояние изменяет ваши ощущения, другое — нет.

Шаги к достижениям

Один из первых разработанных мной приемов назывался *визуальным сжатием*. Он предназначался для заполнения пробела между текущим состоянием и желаемым для накопления необходимой энергии и энтузиазма, чтобы довести этот процесс до конца.

От других приемов, направленных на постановку целей, планирование и мотивацию, мой метод отличается тем, что он не вызывает у человека искусственного чувства благополучия. Он вызывает сильные, позитивные чувства, которые усиливаются по мере того, как человек проходит через ряд конкретных, достижимых шагов.

В сочетании с эффективным планированием визуальное сжатие — ценное средство, помогающее определить направление и понять, какие основные действия нужно предпринять.

УПРАЖНЕНИЕ Визуальное сжатие

Ярко представьте себя таким, каковы вы сейчас (текущее состояние) со всеми вашими сложностями.

А теперь вообразите, каким вы стали бы, если бы преодолели своим проблемы. Будьте очень конкретны в том, как будете вести себя, что будете говорить и чувствовать. Сделайте образ максимально четким и детальным. Используйте все свои чувства.

Поместите оба образа на свои ладони. Вытяните руки перед собой и разведите в стороны. Пространство между ними символизирует неисследованную территорию и неизвестные шаги, которые нужно сделать, чтобы перейти из одного состояния в другое.

Начните строить серию образов или логических шагов по переходу из одного состояния в другое. Представляйте себе каждый образ кадр за кадром, меняйте то, что нужно изменить, пока не получите полный, поступательный процесс перемен.

Когда вы увидите перед собой 10—12 этапов, начните медленно сближать ладони, сжимая все этапы в единый процесс.

А теперь прижмите соединенные ладони к телу и поглотите новое состояние всем своим телом. Ощутите новое чувство, символизирующее действия и успех.

«Закрутите» это чувство быстрее и быстрее, усильте его, позвольте ему распространиться по всему вашему телу, чтобы оно пронизало каждую вашу мышцу, каждый орган, каждый нерв и каждую клетку. Делая это, смотрите туда, куда хотите попасть. Точно решите, что нужно сделать в первую очередь. А теперь вы должны увидеть, как делаете второй шаг, затем третий. Продолжайте «закручивать» и усиливать это чувство, пока не сделаете все шаги, отделяющие ваше текущее состояние от желаемого.

Безопасное планирование

Иногда, когда люди строят пошаговые планы достижения конкретного результата, то сталкиваются с еще более серьезными проблемами. Результат оказывается настолько глобальным или сложным, что они просто не могут отличить шаги, которые ведут их в нужном направлении, от тех, которые уводят в сторону. Метод планирования, описанный ниже, проявляет направление и результат, а также гарантирует, что в план будут включены только реальные, необходимые шаги.

При планировании обязательно учитывайте условия формальной правильности. В НЛП конкретный результат считается формально правильным и наиболее достижимым, если он:

- сформулирован позитивно (т. е. речь идет о том, чего вы хотите, а не о том, чего не хотите);

- инициируется и осуществляется человеком (поддерживается активность и самоэффективность);

- экологичен (приносит пользу при достижении и не оказывает негативного воздействия на другие сферы жизни человека);

- поддается проверке опытом (основан на чувствах, выражается в том, что человек может видеть, слышать, чувствовать и, возможно, ощущать на вкус и запах).

Эти условия формальной правильности дают нам простой опросник, позволяющий прояснить собственные действия и сконцентрироваться на необходимом.

УПРАЖНЕНИЕ Безопасное планирование 1. Сформируйте полное чувственное представление о том, как вы будете вести себя, разговаривать, мыслить и чувствовать, оказавшись на новом, лично выбранном пути, ведущем в желательном направлении. Войдите в это представление. Чтобы усилить свои чувства, представьте, как проживаете целый «идеальный»

день, располагая новыми ресурсами. «Закрутите» приятные ощущения и усильте их.

Спросите у себя, что нужно сделать немедленно, прежде чем у вас появится возможность прожить «идеальный» день. Обдумайте свой

ответ.

Выявив все необходимое, задайте себе тот же вопрос: что нужно сделать немедленно, прежде чем совершить этот шаг. Запишите ответ.

Повторяйте, пока не вернетесь к исходной точке. Теперь у вас есть описание всех ключевых шагов, необходимых для перехода из текущего состояния в желаемое.

Теперь тщательно продумайте дату начала и окончания каждого этапа. Убедитесь, что все они выполнимы в пределах времени, которым вы располагаете.

Примечание. Сложные задачи можно разбить на отдельные компоненты. После этого обработайте каждый из них вышеописанным способом. Сделайте так, чтобы даты начала и окончания этапов не пересекались.

6. Заглянем в черный ящик: ключи доступа, предикаты и стратегии

Бихевиористы во главе с Б.Ф. Скиннером пытались решить проблему мышления путем устранения мозга — в буквальном смысле слова. Они считали, что любое поведение — результат стимула, поступающего в «черный ящик» (называемый также мозгом, самым сложным органом вселенной) и вызывающего реакцию. Бихевиористы полагали, что все происходящее между стимулом и реакцией вообще не следует учитывать, поскольку наблюдать этот процесс невозможно.

Они ошибались.

Люди практически постоянно предоставляют сведения о том, как они обрабатывают информацию. На самом деле они не могут уклониться от общения, даже не произнося ни слова.

Но психологи и психиатры создали себе еще более глубокие проблемы: они настаивали на правильности своих теорий и пытались истолковывать опыт своих пациентов вместо того, чтобы слушать и наблюдать, что происходит с человеком, который сидит прямо перед ними.

Некоторые считают, что можно обрести «истину» с помощью свободных ассоциаций, другие анализируют сны. Есть и такие, которые искренне верили (и верят до сих пор) в то, что чем дольше и сильнее жертва травмы переживает свой травматический опыт, тем лучше себя чувствует. Если бы это было так, то все страдающие посттравматическим стрессовым синдромом могли бы излечиться самостоятельно: постоянное навязчивое возвращение в травматический опыт прошлого —• главный симптом их состояния.

Но самой большой загадкой для меня остается то, как целая отрасль психологии могла не учитывать тот факт, что, когда люди думают, их глаза движутся в разных направлениях. Даже сейчас некоторые исследователи подвергают этот факт сомнению, несмотря на то, что доказательство находится прямо перед ними.

Более того, направление, в котором движется глаз человека, является стандартным. Когда правша пытается что-нибудь вспомнить, он обычно смотрит вверх и влево. Когда он мысленно рисует образ

того, чего никогда не видел, то смотрит вверх и вправо. Во время внутреннего диалога взгляд левши направлен вниз и влево. Иногда человек невидящим взглядом смотрит прямо перед собой. Когда же он испытывает глубокие чувства, то взгляд устремляется вниз и вправо. У левшей этот паттерн обычно бывает зеркальным.

Я очень давно обратил на это внимание. Трудно не заметить этого, когда стоишь на сцене и просишь 400 слушателей вспомнить что-нибудь из того, что с ними происходило. И тогда 400 пар глаз поднимаются вверх и влево, словно ваши слушатели говорят: «Гм... Ну давайте посмотрим...»

Точно так же трудно не заметить, как подавленные люди смотрят вниз, как их глаза бегут из стороны в сторону, словно они твердят себе о том, как плохо себя чувствуют.

Несмотря на противоречивое отношение к этим наблюдениям в традиционной науке, люди интуитивно это осознают. Актеры использовали такие паттерны в немых фильмах. То же самое можно увидеть в старых мультфильмах. Но целая отрасль психологии игнорировала этот факт просто потому, что сами психологи не собирались ни наблюдать за поведением людей, ни слушать, что им говорят. Они просто истолковывали поведение. А когда ты занят интерпретацией, у тебя нет времени сосредоточить внимание на человеке, который сидит перед тобой.

Я смог заметить в человеческом поведении и это, и многое другое, потому что подходил ко всему не как психолог, а как специалист по информатике. Меня интересовало то, что происходит, а не то, что все это означает. Я не строил теорию для того, чтобы потом подогнать под нее поведение клиента.

Визуальное конструирование

Визуальное воспоминание

Аудиальное конструирование

Аудиальное воспоминание

Кинестетика

Внутренний диалог

Хорошие специалисты в области НЛП обычно калибруют индивидуальные реакции своих клиентов, задавая определенные

вопросы, а потом анализируя результаты. Некоторые люди могут демонстрировать идиосинкратические паттерны движения глаз, но такие паттерны всегда будут постоянными. Глазные ключи доступа будут системно организованы для этих людей.

Вот несколько вопросов, которые вы можете задать.

Визуальное воспоминание (эйдетическая память):

Как вы сегодня сюда добрались?

Много ли людей было в автобусе?

Они закончили красить дверь внизу? Какого она теперь цвета?

Визуальное конструирование:

1 Как вы будете выглядеть, когда похудеете до желаемого веса?

Можете ли вы представить себе животное с телом слона и шеей и головой жирафа?

Аудиальное воспоминание:

Какое четвертое слово национального гимна?

Можете ли бы вспомнить скрип мела по грифельной доске?

Аудиальное конструирование:

Можете ли вы представить себе звук снежинки, падающей на подушку?

Можете ли вы мысленно пропеть первые три ноты песенки про трех слепых мышат, но в обратном порядке?

Внутренний диалог:

Что вы мысленно говорите себе, чтобы утром проснуться?

Что вы говорите себе прямо сейчас, когда отвечаете мне, что не можете расслабиться?

Кинестетика:

Можете ли вы почувствовать ощущение, которое возникает, когда вы гладите кошку?

Какая из ваших рук теплее, чем другая?

УПРАЖНЕНИЕ Калибровка внутренней обработки

Составьте список из нескольких вопросов для каждой организационной категории. Сделайте его максимально разговорным.

Задайте свои вопросы нескольким партнерам. Запишите результаты. Систематически меняйте категории, чтобы проверить постоянство реакций партнеров (и конкретность своих вопросов).

Когда люди впервые узнают о глазных ключах доступа, они выходят в реальную жизнь и неожиданно обнаруживают, что попали в

мир фильмов Феллини. Они разговаривают друг с другом или гадают, что бы купить в супермаркете и глаза их движутся самым причудливым образом. Люди совершенно не сознают, что делают это, и абсолютно не понимают, что дают массу информации о своих мыслях.

Но очень важно не только смотреть, но и слушать. Требуется определенные усилия на то, чтобы отвлечься от «содер

жания» чьей-либо проблемы (от того, почему, как им кажется, они оказались в такой ситуации) и сосредоточиться на том, как люди выражают себя. Но когда это вам удастся, возникает еще один интересный паттерн — паттерн предикатов системы представления, или предпочитаемых сенсорных предикатов.

Из главы 3 мы уже знаем, что у нас есть предпочтительные сенсорные системы. Сейчас мы поговорим о том, что люди используют массу слов и фраз, которые дают ключи к тому, какие чувства они используют при обработке информации.

Вот несколько примеров (другие примеры вы найдете в Приложении 2).

Визуальные: «Я вижу, что вы хотите сказать», «Я представляю себе полную картину».

Аудиальные: «Это звучит совершенно правильно», «Я слышу, что вы хотите сказать».

Кинестетические: «Чувствую, что это правильно», «Нутром чую, что вы правы».

Сочетание глазных ключей с сенсорными предикатами часто подтверждает предпочитаемый собеседником метод обработки. Но в то же время предикаты могут быть полезным источником информации, не поддающимся сознательному контролю со стороны собеседника. Например, какой-то инцидент мог ускользнуть от сознания, но визуальные или аудиальные запомненные ключи показывают, что это событие оказало влияние на человека на бессознательном уровне.

Я твердо убежден в том, что человеческий мозг хранит все, что с нами происходит. Используя глубокий гипноз, я возвращал людей в детство, заставлял их вспоминать, как они сидели на коленях у родителей. И люди вспоминали каждое слово книги, которую им читали 40 лет назад, когда сами они еще только учились читать.

Поэтому, когда человек говорит мне: «Я не умею рисовать. У меня просто нет таланта», и при этом смотрит влево, я абсолютно убежден в том, что он бессознательно вспоминает, как кто-то, скорее всего, много лет назад, говорил ему об этом.

В этот момент я задаю свой любимый вопрос метамоделей: «А откуда вы это знаете?»

Мне, естественно, отвечают: «Я не знаю. Я просто не умею».

Помните, что слово «просто» почти всегда говорит о том, что собеседник находится на краю сознания. Проявив настойчивость, вы сможете помочь ему воссоединиться со своей бессознательной моделью.

Процесс, происходящий в уме человека, может выглядеть примерно так: «Ну, я вспоминаю обучение в средней школе. Учитель рисования наклоняется надо мной и очень убедительно говорит: «Ты никогда не научишься рисовать. У тебя нет таланта». И я расстраиваюсь. В животе возникает ощущение, которое появляется каждый раз, когда отец говорит, что я глуп и ничего не могу сделать правильно. К чему тогда пытаться? В моей жизни было много людей, которые говорили одно и то же. Значит, это правда».

Некоторые психотерапевты видят в этом убеждении пожизненную работу, новый Рогзье и дом на пляже. Опытные практики НЛП видят здесь совсем иное.

Человек не просто вспоминает критически настроенных людей и сделанные ими замечания. В нем возникают определенные чувства, которые, в свою очередь, напоминают ему о других критически настроенных людях и их замечаниях... И так далее... Мы попадаем в бесконечный круг.

Последовательность визуальных, аудиальных и кинестетических конструкций мы называем «стратегией». У нас есть стратегии для всего — от утреннего подъема с постели до выбора «верного» партнера на всю жизнь. Любая стратегия характеризуется тем, что человек использует одну и ту же последовательность шагов для получения предсказуемого результата.

Может ли тот человек рисовать? Скорее всего, да. Проблема заключается в том, что стратегия, используемая им для ощущения негативных чувств по поводу «отсутствия таланта», абсолютно

противоположна стратегии, используемой людьми, умеющими рисовать и делающими это исключительно хорошо.

Такое открытие я сделал, когда наблюдал за человеком, который устроился на берегу реки за мольбертом. Он смотрел на окружающий пейзаж, потом переводил взгляд на холст, делал пару мазков и снова смотрел на пейзаж. Так продолжалось довольно долго.

В конце концов я подошел и спросил: «Откуда вы знаете, как изобразить то, что видите, на холсте?» Он немного подумал, а потом ответил: «Ну, когда я смотрю на пейзаж, мне хочется рисовать. Я чувствую, что в моем мозгу образуется связь, которая соединяет мою кисть с окружающей природой. Я мысленно воспроизвожу детали пейзажа, и моя рука движется соответствующим образом. Я чувствую, что мазки, нанесенные на холст, совершенно правильны».

С того времени я обучил этой стратегии сотни людей. Все эти люди были уверены в том, что не умеют рисовать, а теперь стали очень приличными и энергичными художниками.

Чтобы помочь людям оптимизировать свое мышление, нужно понять, как они используют свои чувства и как строят внутреннюю обработку информации для получения конкретного результата. Если вы захотите формализовать и записать стратегию, то знайте, что для этого часто используется аннотационная система, описанная в Приложении 6. Однако, как и во всех приемах и паттернах НЛП, знакомство через практику позволяет человеку выявлять последовательные паттерны, особо не отвлекаясь.

То, как детей и по сей день учат орфографии, показывает, насколько закоснела образовательная система и насколько она привержена к прежнему образу мышления. Некоторых людей называют «грамотными от природы», другие же этим даром не наделены. Разумеется, когда я слышал нечто подобное, то сразу же заинтересовался, в чем кроется реальное различие между такими людьми.

Когда я учился в школе, нам говорили, что правописание — искусство «фонетическое». Нужно произнести слово, а потом записать его так, как оно звучит. Это была единственная стратегия, признаваемая системой. Но, разумеется, нужно помнить целую кучу разных правил, в том числе и фонетических — ведь не все буквы

пишутся так, как произносятся. Меня это повергало в глубокое уныние.

Система, основанная на этой концепции, признавала, что есть слова, доступные ученикам второго класса, есть слова для третьего класса и так далее. Но все это полнейшая чушь! Есть слова, и когда ты умеешь писать правильно, то можешь написать любое.

Когда я моделировал грамотных людей, то сразу же понял, в чем причина. Эти люди не произносили слова, хотя слова — понятие слуховое. Они использовали визуальный канал. Они представляли себе образы слов.

Думая об этом, я отправился в школу, где дети никак не могли научиться правильно писать. Я научил их представлять себе образы слов и копировать их. Совершенно неожиданно самые неграмотные превратились в грамотных от природы.

То же самое относится к математике, физике и вообще к любому изучаемому предмету. Люди, в которых окружающие видят «врожденные таланты», просто используют эффективные ментальные стратегии.

Плодовитый писатель и оратор, мой давний друг Роберт Энтон Вильсон, может часами читать стихи. Когда я спросил, как он все это запоминает, он ответил: «Ну, я помещаю стихотворение на очень большую страницу, а потом просто читаю ее».

Любой, кто бывал на выступлениях Боба, тут же поймет, что он имеет в виду. Во время выступления он двигает головой из стороны в сторону, словно «читает» написанные предложения. Поскольку ментальный образ, создаваемый им, довольно велик {20 на 20 футов) и состоит из больших букв, он содержит значительное количество информации. Ее легко читать и легко запомнить.

Моя стратегия отличается. В школе я пытался запоминать стихи по строчкам. После первой же строчки наступал ступор. Но я всегда интересовался музыкой и заметил, что мне легче учить стихи, если наложить на них мелодию. Я научился превращать стихи в песни. И тогда я стал без труда заучивать стихи, потому что это было весело.

Наличие правильной ментальной стратегии не означает, что вы не должны более практиковаться в выбранном навыке. Это значит, что такая стратегия работает и может доставить вам удовольствие. Следовательно, вы будете заниматься все больше, и больше, и больше.

УПРАЖНЕНИЕ Стратегия грамотности в НЛП

Выберите слово, которое вам хотелось бы писать правильно. Убедитесь, что оно написано абсолютно правильно.

Представьте, что вверху слева находится большая «белая доска». Представьте, как пишете это слово большими, четкими буквами на своей белой доске. Совершайте движение рукой, словно действительно пишете. Каждая буква должна быть написана своим цветом, если вам кажется это полезным. Можно выбрать цветовой код для каждого класса слов: например, глаголы — оранжевые, существительные — синие и т.д.

Убедитесь в том, что слово написано правильно: сравните внутреннее представление с книгой или словарем, лежащим перед вами. Обратите внимание на свои ощущения (кинестетические), возникающие при проверке орфографии.

А теперь закройте глаза и произнесите слово вслух, «читая» его со своей внутренней доски. Снова сверьте свое слово с печатным. Выявите кинестетическое чувство, возникающее при совпадении.

5. Проверьте себя, вспомнив четвертую букву слева, третью с конца, каждую вторую букву, все гласные и т. д. Наконец, снова произнесите слово вслух в прямом и обратном порядке. Сотрите его мысленно, но вспоминайте почаще, чтобы закрепить процесс.

Как научиться что-либо делать

Когда люди не умеют что-либо делать, это почти всегда происходит потому, что в их стратегии слишком много «мусора». Когда стратегия состоит из чрезмерно большого количества шагов или включает в себя слишком подробный внутренний диалог, человеку приходится много бороться с собой. Даже выполняя относительно простые задачи, вы испытываете массу чрезмерных чувств.

Разумеется, если вы делаете что-то очень трудное, сложная стратегия вполне практична. Но если вы собираетесь сделать нечто простое, то и стратегия должна быть столь же простой.

Понаблюдайте за ленивыми людьми, чтобы понять, что я имею в виду. Ленивые люди никогда не делают больше, чем должны. Они всегда пытаются облегчить себе задачу.

Я тоже ленив от природы, вот почему так ценю простоту во всем. Я очень многое делаю простыми способами. У меня есть пара очков, которые я просто оставил рядом с компьютером. Когда я сажусь за экран и вспоминаю об очках, мне не приходится подниматься и идти за ними. Это дешевая пара из аптеки за 10 долларов. Зато эти очки избавляют меня от лишней ходьбы 95 раз в день.

Любой уважающий себя ленивец планирует собственную лень, и жизнь его становится проще. Но если вам надо сделать что-либо и забыть об этом, а потом задуматься о чем-то другом, это большая работа. Если вы говорите: «Ну, я просто неорганизованный человек», то на самом деле вы достаточно организованны, вот только не самым умным образом. Вы организованны, потому что всегда делаете — или не делаете — одно и то же, одним и тем же способом. Если бы вы были неорганизованным, это происходило бы случайным образом, а то и не происходило бы вовсе.

Когда ваш внутренний план оказывается слишком сложным и в нем отсутствует что-то сделанное, то вместо того, чтобы говорить себе: «С этого момента перед выходом из дома я буду вспоминать об этом», вы говорите: «Я должен это запомнить», «Я не должен об этом забывать».

Все очень просто: если вы даете себе неправильные команды, то и происходит нечто неправильное.

Неправильной я называю вовсе не команду, неверную в моральном отношении. Я говорю лишь о формулировке. Большинство людей твердят себе о том, чего делать не следует, а потом удивляются, почему запланированное ими не происходит. Если вы говорите себе: «Я не должен забыть этот теле фонный номер», ваш мозг слышит: «Забудь этот номер, забудь этот номер». Неудивительно, что вы его напрочь забываете.

Почти каждый раз, когда я нахожусь в ресторане, мне приходится видеть, как родители, наблюдающие за тем, как их ребенок тянется за стаканом с водой, говорят: «Не пролей!». Конечно, ребенок тут же все проливает, ведь его бессознательное не умеет обрабатывать отрицание.

Давая себе команды, вы должны формулировать их таким образом, чтобы они работали. Вот что я предлагаю: поставьте перед собой простую задачу и начните формировать простые визуальные образы ее выполнения, например вспоминания о ключах перед выходом из дома или о собственной сумочке. Подумайте, куда бы их можно было положить, чтобы они были на глазах и в пределах досягаемости, когда вы решите выйти из дома. Возьмите в привычку задавать себе вопросы: «Когда я буду пользоваться ими в следующий раз?» Это волшебный вопрос. Когда вы положите их на нужное место, вам не придется беспокоиться о них, пока не настанет время выходить из дома.

Вот простейший способ формирования несложной стратегии: *попробуйте увидеть себя выполняющим действие, а потом войдите в этот образ*. Тогда вы будете выполнять действие правильным образом, и это быстро войдет у вас в привычку.

Люди часто обращаются к психотерапевтам, жалуясь на такие проблемы, как медлительность. Но медлительность — не психологическая проблема. Это вопрос психической организации.

Сегодня кое-кто выступает против подобного подхода. Он кажется этим людям слишком простым. Но, как я это вижу, в простоте нет ничего плохого. Жизнь становится проще и эффективнее, если в своем воображении вы будете прокручивать сценарии, действия в которых производятся самым простым способом.

Так обучают учеников в области боевых искусств. Они наблюдают за тем, как учитель выполняет прием, потом представляют себя на его месте, входят в этот образ и прокручивают все движения в своем воображении.

Некоторые японские мастера боевых искусств заставляют учеников раз за разом повторять движения, критикуя их до тех пор, пока те не выполнят все правильно. Китайские мастера боевых искусств мысленно представляют, что выполняют приемы столь же идеально, как их учителя, даже не выходя на ковер.

Они прокручивают эти образы снова и снова, а потом входят в них, занимают место учителя и выполняют движения.

Эти учителя в буквальном смысле слова учат своих учеников тому, как планировать успех и добиваться его.

Я прошу читателей этой книги поступить точно так же: выбрать момент, составить мысленный план и принять решение о том, как делать что-либо иным образом.

Если вы планируете делать то, что вас привлекает, в этом-то и кроется секрет. Рисуйте живые образы, наполняйте их тем, к чему вы страстно стремитесь. Поймите, что нужно сделать сначала, что — потом, а что — после этого. Вы должны знать, что собираетесь делать. Ваши действия должны стоить потраченных усилий.

УПРАЖНЕНИЕ Как научиться что-либо делать

Выберите ситуацию, которую, как вам кажется, вы не способны контролировать. Не потому, что вам не хватает знаний или навыков, а из-за того, что «верх над вами» берут эмоции. Одним из примеров подобной ситуации может быть «страх перед успехом» или «страх перед неудачей».

Поймите, что сделать необходимое вам мешает только ваше отношение. Как можно быстрее решите, что вы будете делать, когда вернете себе контроль над ситуацией. Выберите конкретный пример такого поведения, желательно поддающийся мгновенному испытанию.

Сядьте поудобнее. А теперь представьте, что находитесь чуть позади и выше своего физического тела. Мысленным взором попробуйте увидеть свой затылок, свои плечи. Посмотрите, как с этой точки зрения выглядит ваша одежда. Сделайте образ как можно более подробным и объемным.

А теперь представьте, что начинаете подниматься. Представляя это, действительно поднимитесь. Перейдите в точности в ту же позу, что и в вашем воображаемом образе.

Повторите несколько раз, с каждым разом все быстрее, пока не почувствуете, что живость и полнота образа сама поднимает вас на ноги.

Представьте, что стоите чуть позади и выше собственного образа и начинаете действие, выявленное на шаге 2. Сделайте так, чтобы находиться в том же положении и обладать теми же качествами, что и в упражнении на вставание.

Проделайте выбранное действие с начала до конца несколько раз. Выполняйте его все быстрее и быстрее, каждый раз входя в образ. Вы должны почувствовать ту же самую «тягу», что и раньше.

Проведите испытание: начните действие и проделайте его с начала до конца не менее трех раз. Затем несколько минут спокойно посидите, представляя, насколько иной и лучшей станет ваша жизнь, когда новый навык перерастет в другой, столь же полезный и необходимый для различных сфер вашей жизни,

7. Различия субмодальностей: то, что производит реальные изменения

Умение выявлять предикаты системы представлений сыграли важную роль в моей жизни. Как только вы начинаете улавливать визуальные, аудиальные и кинестетические предикаты в речи других людей, то тут же начинаете слышать нечто другое. Люди начинают говорить о модальностях как о наличии определенных качеств. Визуальная картина может быть «яркой», «тусклой» или «нечеткой»: а слуховой образ — «резким» или «неприятно высоким». Он может исходить с одной стороны головы или с другой. Ощущения также различаются: «тупые», «пульсирующие», «колющие» и так далее.

Чем больше я слушал, тем больше слышал, как люди говорят о своих «больших» и «ярких» идеях или о том, что они не могут «сфокусироваться» на чем-либо. У них были «тяжелые» проблемы и «подавляющие» воспоминания. Кто-то говорил о необходимости «дистанцироваться» от своих проблем.

Я не только слушал, но еще и смотрел. И я видел, что люди двигаются в полном соответствии со своими словами, *словно эти ощущения были реальными.*

Если человек не мог «дистанцироваться» от проблем или они были слишком «тяжелы», он физически отступал назад, словно ему требовалось отдалиться от чего-либо, или съеживался в кресле под тяжким грузом жизненных трудностей. Когда человек вспоминал что-нибудь ужасное из прошлого и смотрел вверх и влево, его зрачки действительно расширились от страха. Когда он создавал образы, которые его реально беспокоили, возникало впечатление, что он действительно смотрел на крупные картины, находящиеся прямо перед ним.

Очень большое значение, на мой взгляд, имеет жестикуляция людей. Если человек напряжен, зажат или испытывает страх, он совершает вполне определенные жесты в конкретном направлении. Если напрямую спросить его, что с ним происходит, он сможет описать свое состояние детально. Его образы могут быть «большими,

цветными, движущимися», страх может быть «холодным и липким», а ощущение в животе «тяжелым и неподвижным».

Очень часто в голове человека идет внутренний диалог. Многие психиатры отказываются признать, что практически у каждого есть собственный, естественный внутренний голос. Подобное явление они считают одним из симптомов острого психического расстройства. Однако современные специалисты знают: внутренний диалог — это один из способов мышления и проверки собственных действий до их совершения. Благодаря внутреннему диалогу мы сохраняем психическое здоровье. Люди, страдающие слуховыми галлюцинациями, теряют способность понимать различие между «внутри» и «снаружи». Мне не раз удавалось помогать людям, которым поставили диагноз «шизофрения», восстановить психическое здоровье, научившись различать то, что исходит снаружи, и то, что исходит изнутри.

Я знал, что внутренний диалог — совершенно естественное явление задолго до того, как психологи признали этот факт. Я вновь понял это на личном опыте.

Ко мне пришел человек, который жаловался на то, что внутренний диалог буквально сводит его с ума. Он хотел это прекратить. Чем больше я пытался отговорить его от этого, тем сильнее он настаивал на том, чтобы я хоть что-нибудь сделал. Вместо того чтобы преподать ему урок, я погрузил своего клиента в глубокий транс и приказал ему перекрыть свой слуховой «цифровой» канал. Он сделал это — и оказался абсолютно неспособен двигаться. Стороннему наблюдателю могло показаться, что он впал в настоящую кататонию. Я на некоторое время оставил его в таком состоянии, а потом вернул ему способность к внутреннему диалогу, но с определенными изменениями.

Проблема этого человека носит весьма распространенный характер. Голос, который управляет многими людьми, обычно настроен весьма критично. Он не просто говорит ужасные вещи, но еще и имеет довольно резкий и агрессивный тон. Естественно, что критический голос в собственной голове оказывает негативное воздействие на чувства человека. Неприятный, резкий тон голоса влияет на него гораздо сильнее, чем то, *что* он говорит.

Поэтому, исходя из предположения о том, что изменить сказанное внутренним голосом будет трудно, я попытался использовать другой подход.

Г

Я предложил пациенту контролировать громкость внутреннего голоса, убавляя ее до терпимого уровня. Потом я предложил ему поискать «кнопку», которая регулировала бы тембр внутреннего голоса. В результате внутренний голос стал говорить то же самое, но бархатным, соблазнительным тоном... примерно, как Шон Коннери в первых фильмах про Джеймса Бонда.

Он последовал моему совету, и его проблема была решена.

Иногда, когда я рассказываю эту историю, меня спрашивают: «Неужели мы действительно способны регулировать громкость и тембр внутреннего голоса?» И я отвечаю: «Если вы этого хотите, то вполне можете это сделать».

Поскольку мы знаем, что используемые человеком сенсорные субмодальности и последовательность организации жизненного опыта одинаково важны, существует другой способ осуществления быстрых и эффективных перемен. Меняя качества сенсорных модальностей — субмодальностей, — мы меняем природу самого опыта.

Если вернуться к уже проделанным упражнениям из этой книги, вы заметите, что научились менять собственный клиентивный опыт путем манипулирования субмодальностями. Например, ассоциированное или диссоциированное воспоминание о чем-либо — это различие субмодальностей. Еще один пример — это приближение и отдаление образа. Более подробный список вы найдете в Приложении 3.

Все это абсолютно логично, поскольку каждый из известных входных каналов содержит целый ряд специализированных рецепторов. Благодаря зрению, например, мы способны различать цвета, движение, свет и темноту и т. п. Осязание (внешнее и внутреннее) может включать в себя ощущение давления, температуры, направления и т. д. Мы можем различить не только качество звука, но и точку, откуда он исходит, его громкость, тембр и т. и.

Следовательно, мы обладаем способностью создавать весьма сложные комбинации из сенсорных модальностей и их подкомпонентов, реагируя на различную входную информацию. Это

также означает, что мы обладаем способностью перекомпоновывать эти паттерны в весьма конкретные последовательности с тем, чтобы изменить собственные реакции.

Люди используют практически бесконечное количество субмодальностей, хотя некоторые проявляются чаще, чем другие. В визуальном отношении для людей наиболее важны следующие характеристики: размер и яркость внутреннего образа, его отдаленность от клиента, является ли он цветным, статичным или движущимся. В слуховом отношении наиболее важна тональность, чем реальное значение слов. Вспомните, как по-разному можно сказать «я тебя люблю» — с искренностью и страстью или с сарказмом и злобой. В кинестетическом отношении люди больше внимания уделяют месторасположению ощущения, его интенсивности и в особенности его направлению.

Два особенно важных различия субмодальностей — это аналоговое и цифровое. Свойства аналогового канала изменяются в континууме, т. е. постепенно. Данные же в цифровом канале существуют только в одном или в другом состоянии, т. е. «включено»/«выключено». Когда вы делаете образ ярче или темнее, то действуете в аналоговом поле. Ассоциированный или диссоциированный образ — это цифровое изменение.

Я считаю, что модель субмодальностей стала, пожалуй, самым значимым моим открытием. Она позволяет строить карты, которые с исключительной точностью показывают, как функционирует сознание, добиваясь желаемых и не-желаемых результатов. Стратегическая модель показывает нам, в какой последовательности работать. Модель субмодальностей объясняет, как события происходят одновременно.

Буквальность в описании

Когда в 70-е годы стали выходить мои книги, я писал о том, что, говоря о мысленных представлениях, люди обычно делают это очень буквально. Это наблюдение было сделано впервые в истории психологии. Его очень легко проверить, однако до сих пор есть профессионалы, которые считают, что это слишком просто...

Например, когда ко мне приходит человек и говорит, что у него возникла проблема, которая «выходит за рамки допустимого», мне не нужно знать, в чем ее суть. Я понимаю, что человек нарисовал слишком большой образ. Когда мне говорят, что проблема «буквально нависла» над ними или что «необходима иная перспектива», то этим людям может помочь отдаление внутреннего образа или смещение его в ту или иную сторону.

Кто-то продолжает медлить и говорит: «Просто это еще слишком далеко...» Притяжение внутреннего образа заставит такого человека действовать, причем гораздо быстрее и решительнее.

У всех есть способы стимулирования поведения. Но для этого недостаточно одной только стратегии. Субмодальности запускают перемены. Когда вы описываете стратегию, маленькие стрелочки между модальностями символизируют сдвиг от мысленных образов, например к словам или ощущениям. Поскольку субмодальности каждой системы меняются, стратегия переходит на следующий этап, а затем на следующий и так далее.

Вне рамок 11ЛП процесс мышления понимают совершенно неправильно. Психологи говорят о мыслях так, словно это объекты, камешки в мешочке. Но ведь человек не имеет мыслей, а *мыслит*. Вы мыслите образами, словами, ощущениями, вкусами и запахами. Это динамический процесс, находящийся в постоянном изменении, подталкиваемый переменами, которые мы осуществляем в размерах, расстоянии, местоположении, направлении и т. д. Продвижение по этим переходам в той или иной степени создает измененные состояния.

Между двумя моделями — стратегиями и переменами субмодальностей — кроется смысл построения новых состояний

сознания в обычном и измененном состояниях. Давая людям практические, легко применимые уроки иного мышления, вы помогаете им чувствовать и действовать по- другому. Эти модели позволяют нам с высокой точностью понять, как люди создают свои модели, что компонует их в единое целое и движет их вперед.

Я бы хотел научить каждого способности оптимизировать собственный мозг. Я имею в виду усвоение новых стратегий и навыков на регулярной и систематической основе. Мы хотим помочь людям, которые живут в эпоху, когда объем информации возрастает не в арифметической, а в геометрической прогрессии. Нам нужно разработать способы, которые сделали бы процесс обработки информации возможным. Тогда мы сможем каждые два-три года повышать свою квалификацию или переходить на новую работу, вместо того чтобы работать так, как это делали десятилетиями до нас.

Отчасти все это уже происходит. Нам приходится каждые три года покупать новый компьютер и постоянно учиться выполнению новых заданий. Я вспоминаю первые устройства дистанционного управления, когда нужно было запоминать все кнопки. Теперь же одно устройство управляет пятью разными устройствами. При нажатии неверной кнопки вы не слышите звука, потому что на телевизорах вообще больше нет кнопок. Вы не можете просто выключить его и начать все снова. Вы должны все делать в правильной последовательности. Последовательность, последовательность, последовательность!

То же самое относится не только к бытовым приборам и устройствам образовательной системы, но и к устройству вашего мозга. Внутренние системы должны быть столь же сложными, как и внешние. Невозможно обратить внимание на что-либо, если вы не знаете, как это сделать.

Прежде чем научиться делать людям правильные внушения, нужно научиться задавать правильные вопросы. А правильные вопросы — те, которые говорят вам о том, «как» функционирует проблема, а не «почему» она возникла, по мнению клиента или его психотерапевта.

Реальные и эффективные перемены происходят только тогда, когда вы умеете проводить «инвентаризацию» человека. Такой подход требует знания того, как люди строят свою реальность, какие

субмодальности используют, где размещают свои сильные убеждения и так далее.

Для этого необходимо провести определенную подготовительную работу. Я не хватаю клиентов прямо от двери и не погружаю их сразу же в транс. Я провожу «инвентаризацию», чтобы выявить, в чем их сильные и слабые стороны. Затем я могу трансформировать слабости в силу. В то же время я могу перевести то, что клиент считает своей сильной стороной (и что на самом деле — абсолютная глупость), в слабость.

В этом я исключительно методичен. Я переформатировал меню модели задавания вопросов таким образом, чтобы мне не нужно было много подробностей, но чтобы при этом я получал детали иного рода. Я задаю вопросы, которые позволяют понять, что происходит в голове клиента. Я спрашиваю его, как он понимает события, где располагаются его мысленные образы, имеют ли они границы или нет, велики ли их размеры, близко они находятся или далеко. Я хочу знать, слышит ли он внутренний голос, и откуда он исходит — спереди, сзади, слева или справа. Кажется ли ему этот голос внутренним, или он исходит снаружи? Чей это голос? Звучит ли он нервно, сердито, громко или тихо? Каким образом движутся его ощущения? Где они начинаются? Куда перемещаются? Чем больше подобных деталей я узнаю, тем проще мне перейти к сути процесса.

Я часто думаю об этом процессе как о рабочем времени. Я прихожу на работу, и мне нужно точно знать, в чем проблемы этих людей, чтобы суметь помочь им.

Большинство приемов, направленных на перемены, метафоричны или антропоморфичны. Например, в них говорится о «частях» человека: «часть, которая вас беспокоит», «часть, которая злится». В реальности подобных «частей» не существует, как не существует реального эго или бессознательного. Это просто способ обозначения абстрактных концепций. Но как только вы перестанете делать внутренние процессы антропоморфичными и начнете воспринимать их буквально, т. е. в терминах субмодальностей, становится очевидным, что нужна «инвентаризация».

Очень важно выявить различия между тем, во что человек верит, и тем, во что он не верит: важнейшая часть стратегии изменения жизни заключается в формировании убежденности в возможности перемен.

Когда вы обнаруживаете, что человек готов к действию, хотя раньше этого не чувствовал, то можете настроить его на нужные поступки. Это значительно повышает его шансы на успех.

Процесс «создания реальности» идиосинкратичен. Вам нужно многое узнать о каждом человеке и о том, как он представляет себе события. Но в процессе «инвентаризации» используются и некоторые крупные обобщения. Наиболее распространено следующее из них: если человек испытывает боль прошлого и постоянно переживает ее, то его мысленные образы скорее всего будут иметь почти реальные размеры, а этого не должно быть. Вы не сможете страдать болью прошлого, если не оживите ее в реальном размере. Я работал со многими жертвами различных травм прошлого — с теми, кто пережил холокост, изнасилование или избиение, — и все они рисовали мысленные образы совершенно одинаково.

Однако события их прошлого не должны быть забыты. Дело лишь в том, чтобы не делать эти мысленные образы слишком крупными. Вам нужно выяснить, какие именно образы связаны с прошлым пациентов, насколько они велики, динамичны они или статичны, какими звуками сопровождаются и так далее. Затем вы сможете перевести эти образы в такое состояние, в каком они и должны находиться.

Цель «инвентаризации» — выяснение того, как структурировать собственный подход к стимулированию перемен у вашего клиента.

Людям всегда советуют «отпустить» прошлое. Но никто не сообщает, как это сделать. Когда кто-нибудь говорит, что вам нужно быть «более уверенным» в себе, это совершенно бесполезно, если вам не сказали точно, что нужно проделать, чтобы стать более уверенным. Однако каждый из нас в определенных обстоятельствах обладает уверенностью, хотя в других ситуациях может вести себя, как абсолютно неуверенный в себе человек. Выявление того, как именно он это делает, и обучение перемещению этого ощущения в пространстве и погружения в него — фундаментальная структура перемен.

Некоторые люди абсолютно уверены в том, что их невозможно полюбить. Они стараются ни с кем не встречаться. Даже если им приходится сделать это, то встреча омрачена постоянными сомнениями. Интересно, насколько люди уверены в собственных

сомнениях. Как только вы понимаете, что даже для того, чтобы испытывать сомнение, необходима уверенность и определенность, то сразу же получаете нечто такое, в чем ваш клиент абсолютно уверен. После этого можно вселить в него сомнения относительно его ограничений и уверенность в том, что ему необходимо.

Когда люди говорят мне, что испытывают депрессию, я не выясняю, с чем это связано. Я спрашиваю: «А откуда вы это знаете? Может быть, на самом деле вы совершенно счастливы?» Мне отвечают: «Нет, этого не может быть. Я просыпаюсь утром с ощущением того, что на груди у меня тяжелый груз, а голову окутывает черная туча. И я говорю себе: «У меня настоящая депрессия...»

Из таких слов можно почерпнуть действительно полезную информацию и о последовательности поведения собеседника, и о субмодальностях, которые он использует для кодирования состояния, называемого им «депрессией».

Я встречался с человеком, который в буквальном смысле слова портил все, что делал. Он чувствовал себя вполне комфортно, но, когда мысленно возвращался к пережитому, мир представлялся ему в мрачном свете. Он говорил: «В то время мне казалось, что я счастлив, но, вспоминая об этом сейчас, я понимаю, что это было не так».

Он проделывал это практически с каждым своим воспоминанием, после чего, естественно, чувствовал себя отвратительно.

Выяснилось, что его мать, чувствуя себя счастливой, всегда говорила о «розовом свете». Поэтому для него образы счастья были связаны с розовым цветом. Когда же мать чувствовала себя плохо, она говорила о «зеленой тоске». Так говорили многие люди ее поколения. После долгих лет совместной жизни ее сын впитал подобное поведение бессознательно и автоматически.

Проблемы возникли, потому что он не понимал собственных действий и обращал все свои хорошие воспоминания в плохие, меняя все розовое на зеленое. Он создал собственный «паттерн переключения» (см. главу 8) и превращал все, что было хорошим и счастливым, в тоскливое и печальное.

Внимательно изучив его паттерн, вы понимаете, что он вовсе не испытывал реальной депрессии, когда занимался своими делами. Но,

вспоминая сделанное, этот человек ухитрялся все розовое увидеть зеленым.

Он мог двадцать лет консультироваться у психиатра, который объяснял бы ему, почему его мать сформировала в нем подобные ощущения. Но он мог и просто переключить свои ощущения, что мы с ним и сделали.

Очень важно, что этот человек многое узнал о работе собственного разума и сумел использовать полученные знания в жизни. Дайте человеку рыбу, и он сможет пообедать. Научите его ловить рыбу, и он пожизненно будет обеспечен пищей. Тот мужчина сумел не только с теплыми чувствами вспоминать все хорошее в своей жизни, но понял, что, преодолев один страх, сможет преодолеть любой другой.

Когда я обнаружил, что люди говорят очень буквально, моя жизнь изменилась. Я начал заставлять их формировать «более розовые» образы, т. е. более позитивные, и в других отношениях. Это вызывало в них энтузиазм.

У меня был клиент, который постоянно чувствовал себя так, словно его залили цементом. Я стукнул его по голове, разбил цемент и стряхнул с него крошки. Пока я это делал, он считал меня настоящим идиотом. Но ведь сам он именно так себя и чувствовал. На самом деле это происходило потому, что он слишком приближал мысленные образы, буквально окутывал себя ими. Резкость пропадала, и он чувствовал себя в ловушке. Но это был лишь образ. Как только мы стряхнули с него цемент, он сумел отодвинуть мысленные образы и увидеть перспективу.

Зная, как работают субмодальности, и умея ими манипулировать, осуществлять перемены легко. Данный подход позволяет нам кардинально изменять жизнь человека, даже не вникая в суть его проблем. Благодаря этому перемены становятся универсальными.

Выполняя следующее упражнение, обращайтесь к списку субмодальностей, приведенному в Приложении 3, но пользуйтесь также и собственными записями.

УПРАЖНЕНИЕ Первая перемена субмодальностей

Вспомните что-нибудь приятное из прошлого. Обратите особое внимание на то, как вы это помните. Меньше сосредоточивайтесь на событиях. Фокусируйтесь на том, как вы строите мысленный образ,

каковы его субмодальности (см. Приложение 3). Не забудьте обратить внимание на звуки и ощущения, связанные с этим воспоминанием. Обратите внимание на то, как вы чувствуете себя при вызове этого приятного воспоминания.

Начните отодвигать образ дальше к горизонту. Сделайте его меньше, менее различимым. Уберите из него все цвета. Когда оно превратится в точку на горизонте, проанализируйте, как изменились ваши чувства. Большинство людей ощущает, что интенсивность позитивного чувства значительно уменьшилась...

Верните воспоминание в прежнее положение, восстановите все изначальные субмодальности. Вы должны почувствовать то же, что и в начале нашего упражнения.

Теперь притяните образ к себе. Увеличьте его размеры, сделайте его крупнее, ярче, детальнее. Войдите в него, переживите его всеми своими чувствами. Воспоминание должно стать более «реальным», более интенсивным.

5. А теперь верните образ на прежнее место, восстановив все изначальные субмодальности.

Вторая перемена субмодальностей

Не все реагируют на одну и ту же смену субмодальностей. Поэтому для вас и ваших клиентов очень важно выявить наиболее сильные возможные перемены. Часто одна или две смены субмодальностей приводят к системному сдвигу.

1. Поднимите воспоминание вверх. Используя список субмодальностей из Приложения 3, измените его постепенно, работая отдельно с каждой позицией. Оцените эффект, а затем верните субмодальность в изначальное состояние, прежде чем перейти к следующей. Продолжайте, пока не изменится все воспоминание. Не забывайте восстанавливать изначальные субмодальности.

Примечание. После определенной практики вы заметите, что некоторые перемены субмодальностей проявляются чаще других, особенно ассоциация/ диссоциация, положение, размер, расстояние, цвет и движение. После практики вы сможете «читать» субмодальности своих клиентов, даже не задавая им вопросов. Например, человек, который ассоциирует себя с воспоминанием, говорит и действует совершенно не так, как тот, кто диссоциирует себя от воспоминания.

3. Сила убеждения: розовые пудели и эффект плацебо

Давным-давно я понял, что многие участники моих семинаров вполне способны к гипнозу и неплохо пользуются им. Но потом вдруг возникали определенные вещи, сделать которых они не могли. Они сами или их партнеры не могли впасть в глубокий транс, ощутить амнезию, позитивную или негативную галлюцинацию или контролировать боль.

Милтон Эриксон считал, что большинство людей поддается гипнозу. Он говорил, что если провести сотни часов с клиентами, то все они научатся пользоваться гипнозом.

Моя проблема (и, думаю, проблема большинства людей) заключалась в том, что у меня не было на это времени. Поэтому я использовал другой подход.

Как-то раз мой клиент сказал, что в трансе способен достигать большинства гипнотических эффектов, за исключением позитивных галлюцинаций. Позитивная галлюцинация — это способность создавать полные, реалистические представления вещей, которых в действительности нет.

Я считал, что этот человек галлюцинировал большую часть своей жизни. Это происходит с большинством людей, только мало кто это осознает. В правильных условиях мы способны воспроизвести любой формальный «феномен глубокого транса» в самом обычном состоянии бодрствования. Например, сколько раз вы были уверены в том, что видите впереди своего друга, а когда присматривались, оказывалось, что у того человека и вашего друга вообще нет ничего общего? Иногда вы смотрели на своего партнера и «просто понимали», что он сердит, а потом оказывалось, что он был занят чем-то другим. Это галлюцинация в состоянии бодрствования.

Поэтому я предложил клиенту посмотреть на стол, закрыть глаза и сосчитать до четырех, пообещав, что, когда он их откроет, то увидит нечто удивительное — очень живой образ прямо перед ним на столе.

Он закрыл глаза и начал считать. Пока он делал это, я пододвинул к нему одну из своих книг, которая оказалась у меня с собой. Он

открыл глаза, увидел образ, и я тут же велел ему снова закрыть глаза.

Я спрятал книгу под столом, приказал ему открыть глаза, посмотреть перед собой и увидеть 6-фугового розового французского пуделя.

Он открыл глаза и действительно увидел огромного розового пуделя. Мой клиент был в восторге. Он закрыл глаза и погрузился в еще более глубокий транс. После этого все проблемы с созданием позитивных галлюцинаций полностью исчезли.

Конечно, я его обманул. Но меня вдохновило то, что настолько простой трюк сумел изменить убежденность человека в своих способностях. Клиент был уверен в своей неспособности сделать то, что считается проявлением глубокого сомнамбулического транса. Но за долю секунды он превратился в уверенного в себе человека.

Для меня самым замечательным в этом опыте было то, что он многое сумел просто потому, что изменил убеждение о самом себе. Из человека с ограниченными возможностями он превратился в личность, обладающую исключительными способностями. Так быстро учиться мозг, если мы умеем общаться с ним на понятном языке.

Убежденность в том, что человек не способен научиться чему-то конкретному, уступает место убеждению в том, что «если я способен научиться этому, то могу научиться чему угодно». Говоря на языке НЛП, происходит обобщение и распространение убеждения на другие сферы жизни. Этот человек успешно овладел разными навыками, избавившись от убеждения в том, что не способен к обучению.

Разумеется, когда человек неожиданно избавляется от проблемы, всегда найдется тот, кто скажет: «Это произошло просто потому, что он поверил в собственные силы».

И я отвечаю на это: «Именно так».

Вера играет огромную роль во всех культурах, что доказывает нам эффект плацебо. Все активные фармакологические вещества — лекарства — проверяются вместе с плацебо. При этом выясняется, что плацебо в той или иной степени работает всегда, тогда как лекарства оказываются эффективными не во всех случаях.

Ученые считают, что это происходит из-за того, что плацебо обманывает пациента. Но гораздо важнее роль веры. Если человек верит, что плацебо способно запустить естественный механизм исцеления, то так и происходит даже с теми, кто знает, что получает не

лекарство, а плацебо. Во многих случаях реакция на получаемое вещество значительно возрастает.

Несколько лет назад я решил воспользоваться этим явлением. Вместе с коллегой мы выпустили на рынок бутылочки с пустыми капсулами. К ним прилагались печатные буклеты с информацией об исследованиях, подтверждающих эффективность плацебо. Если пациент изучал буклет и видел, что плацебо помогло, скажем, пяти из шести других пациентам, страдающим тем же заболеванием, он вполне мог стать седьмым в этой группе. Наша идея заключалась в том, чтобы «раскрутиться» на первой волне, а потом выпустить на рынок «новое, улучшенное плацебо, в котором содержатся на 40% более инертные вещества».

Тут вмешалось министерство, занимающееся пищевыми и лекарственными продуктами. Нам сказали, что мы не можем выпускать свое лекарство, так как оно не работает. Мы показали им результаты наших исследований, которые подтверждали, что плацебо работало. Нам ответили, что это незаконно. Мы не согласились. Как может быть незаконной продажа пустых капсул людям, которые знают, что эти капсулы пустые? Наконец, нам заявили, что не могут дать разрешение в связи с «аморальностью» нашей идеи.

Работая с клиентами, нуждающимися в дополнительной помощи, я даю им плацебо. Но они не просто знают, что имеют дело с плацебо, но еще и обладают верой, которую я вселяю в них. Эта вера делает плацебо еще более эффективным. Однако сегодня я вообще отказался от реальных плацебо. Я использую то, что оказывается под рукой, чаще всего — виноград. Виноград работает с той же эффективностью.

Если вера может быть столь мощным орудием, остановитесь на минутку и подумайте о множестве замечательных вещей, которые вы могли бы сделать, обладая верой, помогающей вам усваивать новое легко и быстро. Чего бы вы добились, если бы умели пользоваться способностью мозга изменять свое состояние? Представьте, что могли бы открыть глаза и создать нечто абсолютно чудесное — например, шестифутового розового пуделя?

Итак, если вы хотите, чтобы эта книга принесла вам максимальную пользу, остановитесь и запишите те убеждения, от которых вам хотелось бы избавиться, и те перемены, которые вам хотелось бы осуществить в своей жизни. Расположите списки в двух

отдельных колонках, а в третьей подробно опишите, насколько лучше станет ваша жизнь, когда вы осуществите эти перемены. Сделайте свой список максимально сен- сорноконкретным. Запишите, что вы увидите, услышите, почувствуете, ощутите на вкус и запах, когда в ваших убеждениях произойдут желаемые перемены.

После случая с пуделем я задумался о том, что произвело перемену убеждений этого человека? Что конкретно сделало возможным «невозможное»?

Как всегда, я был уверен, что имею дело с усваиваемым навыком, которому может научиться любой и на усвоение которого уйдет т гораздо меньше времени, чем сотни часов, необходимых по мнению Эриксона.

Я понимал, что смена убеждения возможна только в том случае, если изменяется способ его хранения в мозгу человека. Способы кодировки убеждения в том, что нечто возможно, и в том, что нечто невозможно, должны каким-то образом отличаться друг от друга. Перемена происходит, когда мы меняем структуру убежденности в невозможности чего-либо на структуру сильного, позитивного убеждения.

Я убедился в этом, наблюдая и слушая людей, приходивших в мой кабинет. Я помогаю им меняться, учу манипулировать убеждениями, и это важная часть моей работы.

Люди не могут осуществить значительных перемен в своей жизни или овладеть каким-либо навыком, например умением погружаться в транс, просто потому, что не верят в свои способности. Проблема не в том, что они не могут чего-то сделать. На самом деле они во власти постгипнотического внушения: их кто-то убедил в том, что некий навык «слишком сложен». Они подобны множеству людей, которые считают себя не поддающимися гипнозу.

Это убеждение может исходить практически отовсюду: возможно, сценический гипнотизер не сумел его загипнотизировать или психотерапевт не смог ввести его в транс. А теперь человек считает, что виноват в этом он сам.

Я помогал людям менять подобные убеждения много раз. Однажды два психиатра привели на мой семинар в Уичите, штат Канзас, женщину, которая по тесту Хильгарда показала нулевой

уровень гипнотизируемое™. Они сказали мне: «Эта дама совершенно не поддается гипнозу».

Я посмотрел на нее и спросил: «Вы не поддаетесь гипнозу?» Ее зрачки расширились, и она монотонно ответила: «Я- не-поддаюсь-гипнозу» точно так, как это делают люди, подвергшиеся постгипнотическому внушению. Я вывел ее на сцену и продемонстрировал на ней все гипнотические явления, какие только мог придумать. У нее были как позитивные, так негативные галлюцинации. Она продемонстрировала все основные феномены глубокого транса. После этого я повернулся к психиатрам и сказал: «Похоже, вы не правы...»

Они ответили: «Гм... Похоже, все зависит от ситуации».

Я удивился: «Вы хотите сказать, что перед 700 участниками семинара подвергнуться гипнозу проще?» И они ответили: «Да».

На самом деле эти психиатры считали, что невозможность ввести эту женщину в транс «доказана».. В конце концов они же использовали шкалу гипнотизируемое™, научная ценность которой неоспорима...

Тогда я сказал; «Можег быть, вы, парни, соберете в зале 700 человек, и тогда все станет гораздо проще. Потому что напуганные люди с легкостью погружаются в глубокий транс. Иногда им трудно сделать это наедине с психотерапевтом в его кабинете».

В действительности я хотел сказать, что люди в разных ситуациях ведут себя по-разному. Это означает, что вы должны развивать в себе гибкость реакции на различные ситуации, а порой даже вызывать у себя галлюцинации, которые будут эффективны.

Память и смена субмодальностей

Изменить отношение к жизненному событию очень просто. Многие приемы, используемые в психотерапии, возвращают людей в их прошлое и заставляют заново переживать травматичные события. Психотерапевты не понимают, что смена субмодальностей при входе в такое состояние и в болезненное воспоминание столь же реальна, как если бы человек пережил этот опыт снова.

Когда я слышу о подобных ситуациях, меня это страшно раздражает. Люди оставляют события в прошлом и забывают о них по очень веской причине: они уже это пережили. Это закончилось и должно быть закодировано как прошлое.

Иногда, когда событие было очень травматичным и человек полностью забыл о нем, в руках психотерапевтов ему приходится заново вспоминать каждую деталь. Это полнейший нонсенс: бессознательное человека защищает его психическое здоровье. Порой амнезия вызвана очень вескими причинами — те давние события были слишком ужасны, чтобы вспоминать о них.

Но иногда воспоминания и события прошлого продолжают беспокоить людей так, словно происходят с ними прямо сейчас. Вот в таких ситуациях бывает весьма полезна смена субмодальностей.

Чтобы все сделать правильно, нужно убедиться в том, что люди, с которыми вы работаете, настроены на успех. Часто этого не происходит просто потому, что люди слишком мало знают: например, не догадываются о возможности выбора или не понимают, как проявить настойчивость в его реализации.

Однако они могут быть преисполнены решимости добиться чего-либо в других сферах своей жизни. Я часто использую субмодальности таких состояний и сопоставляю их желания с их же настойчивостью. Иногда человеку нужно выявить состояние, которое наилучшим образом соответствует его потребностям. Я часто делаю это, ведь если люди будут знать, что и как им делать, мои услуги им не понадобятся.

Осуществляя подобные перемены, вы должны помнить еще об одной очень важной вещи — о скорости. Мозг учится быстро, процесс обучения не должен быть медленным. Если информация поступает

слишком медленно, процесс обучения не происходит, поскольку мозг не может выявить паттерн. Паттерны имеют смысл только в том случае, если поступают быстро.

Один из первых паттернов я разработал, используя две способности мозга: изменять ситуацию путем смены субмодальностей и производить перемены очень быстро. Это был «Взмах». Паттерн был разработан для того, чтобы помочь людям перейти из текущего состояния в желаемое и сделать это точно и быстро.

УПРАЖНЕНИЕ Взмах

Вспомните чувство, реакцию или поведение, которое вам хотелось бы изменить. Такой формат особенно полезен при работе с чувствами, которые заставляют людей действовать несообразно их представлению о себе.

Закройте глаза и наблюдайте за происходящим с ассоциированной точки зрения. Если это поведение, выявите триггерную точку последовательности. Обведите ее границей, сделайте яркой и интенсивной.

Теперь попробуйте увидеть себя (диссоциация) так, словно перемены уже произведены. Вам нужно увидеть, как вы будете вести себя, слышать то, что вы услышите в новом состоянии. Убедитесь, что это представление предпочтительнее сформированного на шаге 2.

Сожмите образ желаемого состояния до маленького черного квадрата. Поместите его в угол первого сформированного образа.

А теперь затемните и сожмите большой образ, одновременно увеличивая и делая более ярким второй образ, пока он полностью не закроет первый. В процессе попробуйте услышать звук, который производит хлыст при взмахе. Откройте глаза, чтобы «прервать состояние». Повторите упражнение пять раз. Затем проверьте свою реакцию на оригинальный триггер. Чаще всего людям бывает очень трудно восстановить оригинальный образ и ощущения. Они уже перешли во второе состояние.

Начав понимать механику перемен, вы поймете, как человек, о котором я только что рассказывал, за минуты сумел перейти из состояния полного неумения создавать позитивные галлюцинации, даже в глубоком трансе, к способности представить себе 6-футового розового пуделя. Его убеждения — и субмодальности данного убеждения — изменились спонтанным образом.

Но одна ваша вера во что-либо не делает это истиной. НЛП (и в особенности манипулирование субмодальностями) дает вам средство пересмотра своих убеждений и помогает определить, какие из них полезны и должны быть сохранены, а какие лучше изменить.

Осознав, что то, во что вы верите, структурировано иначе, чем то, во что вы не верите, вы получаете средство, способное изменить ваш разум. Одна из весьма полезных смен убеждений, которую можно осуществить прямо сейчас, это убедить себя в том, что вы можете учиться новому (например, паттернам, описанным в этой книге) быстро и легко.

Большинство людей считает, что обучение новому требует массу времени и сил. Насколько изменится ваша жизнь, если вы станете быстро и легко учиться всему — НЛП, умению входить в транс и вообще всему, что сочтете необходимым?

Вам по-прежнему придется практиковаться в новых приемах и новом материале, но этот паттерн поможет вам почувствовать, что вы обладаете нужными способностями, благодаря чему практика станет доставлять вам удовольствие.

УПРАЖНЕНИЕ

Паттерн смены убеждений: как научиться учиться

Выберите убеждение, которое мешает вам поверить в то, что вы способны учиться легко и быстро. Постарайтесь увидеть, услышать, почувствовать все, что будет происходить, когда вы безуспешно пытаетесь достичь своей цели. Скорее всего, массу подобных примеров вы сможете найти в своем школьном прошлом. Выявите все субмодальности плохого обучения, запишите свои наблюдения, чтобы в вашей работе была система.

Выберите сильное и полезное убеждение в чем-то таком, в чем вы уже преуспели. Эта сфера деятельности необязательно должна относиться к категории обучения. Просто найдите нечто, что, как вам известно, вы делаете очень хорошо. Проанализируйте качества этого убеждения так, как описано выше.

Сравните оба убеждения. Выявите различия. Обратите особое внимание на размер каждого образа, их расположение в вашем ментальном пространстве, их статичность или динамичность.

Отдалите образ ограничивающего ваши возможности убеждения как можно дальше, пока он не превратится в булавочную головку.

Совместите его с образом позитивного убеждения, а затем притяните его к себе в новое положение, сменив все первоначальные субмодальности на субмодальности полной уверенности и эффективности. Ощутите, как вы переходите в полностью расслабленное состояние, в котором вам легко усваивать информацию. Почувствуйте, что готовы исследовать и применять на практике новые навыки.



Углубите свое состояние путем манипулирования : субмодальностями. Затем войдите в состояние глубокого транса и сосредоточьтесь на ощущениях, связанных с прекрасными способностями к обучению. Выявив особо сильное ощущение, заякорьте его путем жесткого нажатия на конкретную точку своего тела, например на мочку уха или сустав пальца руки. Это поможет вам в будущем с легкостью вызвать в себе желательное состояние, нажав на эту точку и «пробудив» свой якорь. В такой момент вы должны в полной мере вспомнить опыт, созданный на шаге 4 (см. Приложение 1).

6. Медленно вернитесь обратно, принеся с собой все полученные знания. Теперь вы знаете, что можете повторять это упражнение столько раз, сколько вам захочется, постоянно удваивая интенсивность ощущений.

Приемы, описанные в этой книге, позволяют людям думать и чувствовать по-другому, и они получают возможность стать лучше, измениться, двинуться вперед к желанной цели. Я не хочу, чтобы люди просто чего-то хотели, а хочу, чтобы они *двигались* к поставленной цели, к новому поведению.

Успешные люди во всех отраслях, будь они физиками, химиками, скрипачами, рок-музыкантами или изобретателями замечательных вещей, двигались к поставленной цели. Люди, оставившие след в медицине или науке, шли к своим целям. Я говорю о движении, продиктованном любопытством. Этим людям хотелось каждый раз делать свое дело все лучше и лучше.

ПАТТЕРНЫ ИНДУКЦИИ

Гипноз, измененные состояния и настрой, способствующий обучению

9. Развитие навыков: измененные состояния, гипноз и энергия, необходимая для обучения

Владение гипнозом — очень важный и полезный навык. Неважно, называете ли вы его «гипнозом», «медитацией» или «измененным состоянием сознания». Важно, что вы научитесь контролировать состояние собственного сознания и сознания тех людей, которые обратились к вам за помощью. В вашем распоряжении оказывается мощное средство усиления способностей к обучению.

Все мы способны развивать свои навыки. Например, чем лучше мы умеем пользоваться собственными руками, тем более совершенные предметы можем создавать. Некоторые художники обладают настолько высоким контролем, что могут изобразить на булавочной головке целые сцены. Мне это не дано, поскольку я не развил в себе таких способностей. Есть музыканты, обладающие потрясающим контролем над собственными пальцами, которые буквально порхают по клавишам. Я немного играю на рояле. Если бы я уделял больше внимания гаммам и занятиям, то мог бы стать вполне приличным музыкантом.

То же относится и к состоянию сознания человека. Умение перевести себя в состояние релаксации или глубокой медитации должно стать для вас столь же естественным, как дыхание.

Иногда люди путаются в понятиях «гипноз» и «медитация». Я полагаю, что это весьма сходные состояния, за исключением того, что гипноз имеет направленность. Перед началом сеанса гипноза вы должны иметь цель, тогда как медитация — процесс более неформальный. По личному опыту могу сказать, что, входя в измененное состояние, я хочу нечто сделать, хочу знать, когда начнется сеанс и когда он закончится, я хочу знать, что буду делать, находясь в этом состоянии. Медитация же для меня — ненаправленный процесс. Впрочем, все зависит исключительно от личных предпочтений.

Если вы хотите достичь определенной цели с помощью самогипноза, то должны все спланировать еще до начала.

Гипнотизируя других людей (а это происходит всегда, когда вы общаетесь с кем-то, даже если просто пытаетесь поделиться с собеседником приятным воспоминанием), вы стремитесь вызвать у них особое состояние. Вы используете образы, чувства, словесные картины. Если вы умеете хорошо общаться, то с легкостью вводите собеседника в измененное состояние сознания. Хороший гипнотизер всегда знает, как нужно вести себя, и делает это абсолютно точно.

Разумеется, не все люди, считающие себя гипнотизерами, хорошо владеют гипнозом. Это было одно из первых моих открытий, сделанных в этой области.

Например, я столкнулся с так называемой «шкалой подверженности гипнозу», разработанной для того, чтобы измерить, насколько «гипнотизируемым» является человек.

Я считаю, что эта шкала служит только для измерения некомпетентности гипнотизера, а вовсе не «гипнотизируемое™» человека, которого он пытается загипнотизировать.

В лаборатории Эрнеста Хильгарда я оказался много лет назад. Мне сказали, что у некоторых людей данный показатель равен нулю, т. е. они совершенно не поддаются гипнозу. Другие же показывали очень высокие результаты, и это означало, что они способны вызывать позитивные галлюцинации и демонстрировать другие «продвинутые» гипнотические явления.

Мы знаем, что все так называемые гипнотические явления — амнезия, анестезия, каталепсия рук, позитивные и негативные галлюцинации и т. д. — могут проявляться в нормальном состоянии бодрствования, так что подобный критерий однозначно бесполезен. Вспомните, сколько раз вы имели негативные галлюцинации, связанные с ключами от машины. Вы оставили их на столе, но, когда они вам понадобились, их там не оказалось. Вы искали их, пока кто-то другой не заметил ваши ключи обычным зрением.

Сами по себе тесты проходят примерно так: исследователи включают запись, а люди сидят и слушают. Степень, до которой они входят в измененное состояние сознания и демонстрируют гипнотические явления, и считается оценкой их подверженности гипнозу.

Проблема заключалась в том, что запись не была даже хорошей гипнотической индукцией. Она была монотонной и некреативной. С

моей точки зрения, в этой ситуации лишь малая часть слушателей могла впасть в транс, да и то только от скуки.

Я сделал собственную запись и сумел загипнотизировать гораздо большее количество людей. Однако официально шкала Хильгарда по-прежнему считается «доказавшей свою научную ценность».

Центральная идея подобного подхода к гипнозу — уверенность в том, что для введения человека в транс достаточно говорить монотонно и без выражения. Исследователи считают, что подобным образом можно индуцировать измененные состояния. Однако, говоря монотонно, вы *не выполняете* поставленной задачи. Когда вы говорите уверенно, медленно, с соответствующим отдаваемым командам выражением, люди реагируют на ваши слова гораздо более интенсивно.

Подобные убеждения создали ситуацию, в которой ограниченное число участников считает себя способными на ограниченное количество гипнотических явлений. Вот почему гипноз используется преимущественно для простых задач, например для похудения или отказа от курения. Психотерапевты просто не имеют средств для решения более сложных проблем.

Если вы психиатр, то умеете лечить эмоциональные проблемы лекарствами. Если вы профессиональный психолог, то, наверное, знаете кое-что об обусловливании или о терапии, направленной на выработку отвращения. Поэтому вы даете своим клиентам сигареты, а потом бьете их электрическим током, чтобы они отказались от вредной привычки. Возможно, вас учили заставлять людей копаться в собственных мыслях для того, чтобы изменить свое поведение.

Однако вас не учили тому, как по-настоящему помочь вашим клиентам мыслить иначе, изменить свои чувства, преодолеть зависимости или делать чисто практические вещи, например забыть о болезненном опыте и не переживать прошлое снова и снова до состояния полной инвалидности. Психологов даже не учат тому, что подобное возможно.

Поскольку такой модели не существовало, мне пришлось разрабатывать новые приемы с нуля. Я сделал это с помощью простого и логического процесса, найдя тех, кто уже добился целей, которые я собирался изучить. Я нашел людей, которые «спонтанно» восстановились после тягостного опыта, а затем внимательно

разобрался в том, чем их действия отличались от действий тех, кому не удалось преодолеть травмы прошлого.

Гипноз оказался очень полезным средством. По мере того как я разрабатывал новые и лучшие стратегии, выяснилось, что очень полезно индуцировать гипноз, а затем переводить человека в измененное состояние сознания. В таком состоянии мы обучаемся гораздо лучше, чем в «нормальном», и это общепризнанный факт. Если бы это было не так, нам приходилось бы постоянно думать о собственных проблемах, чтобы разрешить их.

Таким образом, гипнотическое состояние можно считать благоприятным для обучения, т. е. таким, в котором человек может оптимизировать свое мышление и отточить собственные стратегии. Конечно, иногда это происходит автоматически. Многие обнаруживают, что блестящие идеи и решения сложных проблем приходят им во сне или в те моменты, когда они погружаются в глубокую релаксацию или медитацию.

Альберт Эйнштейн, например, проделывал мысленные эксперименты, и это был всего лишь иной способ описания галлюцинаций. Он погружался в глубоко измененное состояние сознания и представлял, что скачет верхом на фотоне света. Такое состояние нельзя было назвать «нормальным». Лайнус Полинг описал путешествие по внутреннему миру молекул и получил Нобелевскую премию. Это тоже не было «нормальным состоянием». Совершенно ясно, что человек обладает потенциалом погружаться в глубоко измененные состояния сознания, которые пробуждают в нем творческое начало. Речь идет об альтернативном образе мышления, отличающемся от мышления в «нормальном» состоянии бодрствования.

Несмотря на открывающиеся возможности и сотни лет опытов, связанных с технологией транса, многие до сих пор испытывают сильнейший страх перед гипнозом.

Отчасти это объясняется огромным количеством некомпетентных людей, занимающихся гипнозом. Кроме того, иногда люди не выполняют внушений, которые вы сделали им, пока они находились в состоянии гипноза. Большинство тех, кто работает в области психотерапии, не приемлют мысли о собственной неудаче. Но если вы попросите клиента называть вам свободные ассоциации, и после

каждого его слова будете спрашивать: «И как вы к этому относитесь?», то вряд ли добьетесь успеха.

Проблема подобного метода заключается в том, что вы не помогаете человеку меняться. Это аморфный подход. Он растянут во времени и не ориентирован на достижение результата.

Некоторые из нас, кто открыто и уверенно использует гипноз, всегда готовы пойти на риск. Мы действительно хотим, чтобы наши клиенты похудели, бросили курить, перестали бояться высоты или самолетов. Мы не заинтересованы в проблемах, нас интересуют новые способы поведения.

Некоторые психотерапевты расширяют свои горизонты. По крайней мере лучшие из них готовы пробовать новые приемы и средства, потому что начинают видеть конечный результат.

Но даже само слово «гипноз» вызывает у некоторых «специалистов» широкого профиля большую тревогу. Это печальная и тщетная реакция. Я считаю, что настало время прекратить испытывать предубеждение по отношению к гипнозу. Настало новое тысячелетие. Люди сегодня умнее, чем когда бы то ни было. Они придумывают новые способы, позволяющие работать лучше, все шире используют компьютеры и играют в видеоигры, играть в которые в нормальном состоянии бодрствования просто невозможно. Эти игры вызывают мощные измененные состояния, в которых люди способны менять даже свое отношение ко времени и пространству. Чтобы войти в игру, им приходится овладевать невероятно сложным гипнотическим навыком искажения времени — просто для того, чтобы успевать за скоростью игры.

Видеоигры требуют сложнейшей координации моторики и зрения. Но, что еще более важно, они основываются на технологии, которая направлена на то, чтобы сделать человека умнее и быстрее. Кого-то так обучают искусству микрохирургии, а кого-то — вождению космического корабля. Электронные средства изменили наш образ мышления.

Одним из крупнейших шагов вперед в области гипноза стал прием конструирования человеческой личности (Эе51§п Нитап Епдтееппд™, ОНЕ). Разрабатывая его, я начал переносить механизмы, существовавшие во внешнем мире, внутрь, заставляя их функционировать с прежней точностью и эффективностью. Если,

например, у вас есть особо точное измерительное устройство, которое существует во внешнем мире, и вы сможете создать точно такое же изнутри, то ваши способности значительно улучшатся. Если у меня есть синтезатор, который способен создать и записать 16 музыкальных дорожек, нет никаких препятствий к тому, чтобы я смог создать аналогичный механизм внутри собственной головы. Тогда я мысленно смогу делать то же самое, «играть» в состоянии искажения времени до тех пор, пока мне не понравится то, что я слышу. А после этого можно сесть за реальную машину и записать результат работы.

Хотя мне приходится пролетать тысячи миль, не могу сказать, что мне нравится летать самолетами. Поэтому, поднявшись на борт, я гут же погружаюсь в состояние глубокого транса и начинаю играть на игровой площадке, расположенной в моей голове.

В этом месте собрано все, чем я владею во внешнем мире, а также масса еще более замечательных предметов. Например, у меня есть телевизор, который позволяет мне просматривать старые программы, когда мне этого хочется. Внутри моего разума существует лучшая в мире стереосистема. У меня есть симфонический оркестр и хор, и они могут сыграть и спеть для меня все, что я захочу.

Никогда раньше у меня не было ничего подобного. Я даже не представлял, что это возможно, пока не узнал об измененных состояниях и об установочных стратегиях, о которых мне рассказали другие люди.

Печально, что некоторые с подозрением относятся к гипнозу лишь потому, что у них сложилось безосновательное убеждение в том, что «это плохо и бесполезно». Разумеется, такие люди не могут объяснить, как нечто неработающее может быть плохим, но это не мешает им высказывать свои возражения.

Милтон Эриксон годами боролся за признание гипноза. Он считал, что для легализации гипноза следует разрешить пользоваться им только докторам и дантистам.

К сожалению, врачи — не те люди, которые стремятся пользоваться гипнозом. У них просто нет времени. Я бы предпочел, чтобы этим занимались другие люди — специалисты по индукции транса. Они могли бы готовить пациентов для того, чтобы врачи могли выполнять свою работу.

Несколько лет назад я работал с группой пациентов, ко торые боялись боли, у одного стоматолога. Я учил их входить в состояние глубокого транса и полностью контролировать ощущение боли. После этого они отправлялись на удаление коренных зубов. На основании этого опыта Американская стоматологическая ассоциация признала, что единственный эффективный способ борьбы с подобной фобией — нейро- лингвистическое программирование.

Врачи могут многому научиться из НЛП: когда гипноз воспринимается через призму нейролингвистического программирования, он превращается в мощное средство, позволяющее добиваться результатов, невозможных в «обычном» состоянии бодрствования. Сила его в том, что он учит людей, *как* обрести большую свободу, *как* стать умнее, *как* стать более талантливым.

Кроме того, гипноз позволяет добиться результатов гораздо проще, без долгих часов подготовки и напряженной работы.

НЛП возникло на основе гипноза. Но если Эриксон был готов потратить 1000 часов на то, чтобы человек сумел осу- ществить эффективные перемены, я хотел добиться тех же результатов за значительно более короткое время.

Теперь я могу это сделать и готов научить этому других. Занимаясь гипнозом на протяжении многих лет, я точно знаю, как изменить собственное поведение, чтобы моему клиенту было легче перейти в нужное состояние.

Это очень важная способность, которую нужно в себе развить. Чтобы ваши клиенты менялись, вы должны уметь изменять собственное поведение. Если вы хотите, чтобы человек перешел в иное состояние, например в состояние транса, то должны уметь сами делать это.

Один из способов, которым люди учатся, — копирование других. Мы называем это «захватом». В таком состоянии присутствуют явные признаки развития транса, когда люди бессознательно улавливают и следуют за ними, пока не входят в настоящий транс.

Но, прежде чем это станет возможным, любому, кто хочет овладеть НЛП и гипнозом, необходимо самому познакомиться с гипнотическим состоянием, а потом научиться его контролировать. В идеале вы должны уметь уходить в состояние транса, но не теряться в

нем. Работая с другими людьми, вы должны вести их своим примером и поддерживать постоянный контакт с ними.

Начав изучать гипноз, я обнаружил, что существует множество курсов, на которых учат гипнотизировать людей, не входя в транс самому. Это просто ужасно... Если это полезно для вашего клиента, то полезно и для вас. Вам нужно научиться делать так, чтобы, входя в транс, сохранять способность говорить, видеть, слышать, действовать и реагировать. А такое умение приходит только с практикой.

Используя гипноз, очень важно постоянно видеть желанную цель. Это переводит человека в чудесное, расслабленное состояние и позволяет решать проблемы с помощью ресурсов, о существовании которых вы даже не подозревали. Таким образом, вы помогаете клиенту изменить свои убежденTM относительно собственных возможностей.

Когда же вы выведете человека из транса, состояние бодрствования станет для него иным, к чему мы и стремились. Этот процесс называется обучением.

Чуть дальше мы поговорим о мощных и сложных языковых паттернах, которые без усилий вводят людей в состояние транса. Я изучал языковые паттерны на протяжении многих лет и написал сотни различных вариантов каждого из них, и теперь могу генерировать их автоматически и бессознательно. Мне больше не приходится о них думать. Не придется и вам, если вы овладеете языком убеждения, поймете, как выглядит и ощущается транс, и сумеете передать свое понимание клиенту.

Обучение вхождению в транс

Если вы — новичок в гипнозе, очень важно как можно быстрее научиться входить в транс и выходить из него.

Один способ — найти опытного гипнотизера с хорошей репутацией и точно объяснить, чего вы хотите. Попросите его ввести вас в транс и сделать вам постгипнотическое внушение о том, что, как только вы особым образом коснетесь, например, тыльной стороны ладони в конкретном месте, то сразу же легко и без усилий войдете в состояние транса. Такой процесс мы называем «якорением». Это ключевой навык ней-ролингвистического программирования (см. Приложение 1).

Постоянно касайтесь тыльной стороны другой ладони (активируйте якорь), входите в транс и выходите из него, пока этот процесс не станет для вас знакомым и простым.

Как только вы привыкнете к этому состоянию, и переходы станут простыми и гладкими, начинайте тренироваться в другом. Находясь в трансе, вы не должны закрывать глаза. А теперь сядьте рядом с другим человеком, постарайтесь совпасть с ним по ритму дыхания и войдите в транс, активировав свой якорь.

Продолжайте разговаривать с ним, желательно о чем-то приятном и успокаивающем. Отмечайте перемены, которые будут происходить в вас обоих, поскольку ваш транс станет общим.

Когда вы войдете в транс, звук вашего голоса изменится. Изменится и ваше дыхание. В вас проявятся определенные физические ключи — признаки сформированного транса. Все это вместе окажет сильнейшее влияние на человека, с которым вы будете общаться.

Признаки сформированного транса

Чем больше вы будете заниматься гипнозом, тем легче вам станет распознавать признаки сформированного транса. В трансе люди выглядят по-другому. Очень легко заметить, когда человек расслабляется. Научившись замечать мелкие нюансы, вы усилите свою способность углублять состояние транса у собеседника неформальным, разговорным способом.

Различные эксперты выделяют более ста признаков транса, но это сильно осложняет задачу. Вам следует концентрироваться только на нескольких наиболее очевидных.

Обращайте внимание на следующие признаки:

- замедление дыхания;
- расширение зрачков;
- покраснение нижней губы;
- ° замедление и невнятность речи;
- расслабление лицевых мышц и тонуса кожи;
- изменение частоты моргания (замедление или учащение);
- повышение неподвижности конечностей;
- отяжеление век или даже закрывание глаз.

А теперь давайте поговорим о том, чего можно достичь, если использовать эти средства систематически.

УПРАЖНЕНИЕ Использование признаков сформированного транса

Сядьте напротив партнера, сделайте глубокий вдох, медленно выдохните и начните расслабляться. Наблюдайте за партнером, ничего не говоря. Ваш взгляд должен быть спокойным, слегка расфокусированным.

Каждый раз, заметив, что ваш партнер демонстрирует признаки сформированного транса, просто кивните, усильте замеченный сигнал (повторите его в слегка усиленной форме), а затем переходите к другому сигналу, обращая внимание на то, копирует ли партнер ваш сигнал. Например, если частота моргания у него замедляется, начните моргать медленнее и еще больше расфокусируйте взгляд.

Повторяйте первые шаги, пока ваш партнер естественным образом не закроет глаза.

Когда это произойдет, усильте другие признаки сформированного транса с помощью спокойных фраз: «Очень хорошо.,. Правильно...».

Позвольте партнеру полностью расслабиться, а затем внушите, что он возвращается в состояние бодрствования, чувствуя себя полностью расслабленным и спокойным. Поменяйтесь местами и повторите.

Если у вас есть третий партнер, посадите его рядом и попросите наблюдать за реакциями гипнотизера и клиента. Когда каждый из вас

испытает силу гипноза на себе, сядьте вместе и поделитесь наблюдениями.

Чаше всего и гипнотизер, и клиент ощущают сдвиги в сознании. Наблюдатель тоже часто входит в состояние транса.

Это очень полезный прием, позволяющий овладеть данным навыком. Он показывает, как легко перевести человека в измененное состояние сознания. Одного лишь наблюдения за трансом оказывается достаточно для того, чтобы у наблюдателя соответствующим образом изменилось состояние сознания.

Как работает сценический гипноз

Многие люди формируют представление о гипнозе, наблюдая за эстрадными гипнотизерами на сцене или по телевизору. Действия сценических гипнотизеров и напоминают действия тех, кто хочет помогать людям оптимизировать процесс мышления и достигать поставленных целей, и отличаются от них.

Для начала обратите внимание на то, что большинство гипнотизеров вызывает из зала 30—40 добровольцев. Возможно, по телевизору вы этого не видели, поскольку правительственными указами демонстрация истинных индукций на экране запрещена. Конечно, это глупость: когда знаешь, на что обращать внимание, то понимаешь, что гипноз повсюду. Проповедник-евангелист убеждает зрителей посылать ему деньги, чтобы обеспечить себе место на небесах, в ночной рекламе людям, страдающим бессонницей, продают дешевые украшения, политики призывают избирателей к действию... Все эти приемы основаны на гипнотических методах.

Подобно ночному покупателю, не способному отказаться от покупки, люди, которые добровольно поднимаются на сцену, изначально предрасположены к тому, чтобы «испытать» это ощущение. Некоторые из них уже подвергались гипнозу со стороны того же гипнотизера в другое время и на другом шоу. Они хотят пережить групповой опыт.

Сначала гипнотизер проводит ряд «тестов» — приказывает поднять одну руку, хлопнуть в ладоши и не суметь развести руки в стороны и т. п. Это не гипноз. Это проверка того, какие люди подчиняются приказам.

Постепенно люди возвращаются на свои места. Оставшиеся добровольцы наблюдают за происходящим и на бессознательном уровне понимают, что от них требуется. Их, в буквальном смысле слова, «обусловливают». Когда на сцене остается несколько человек, гипнотизер убеждается в том, что эти люди готовы сотрудничать и более или менее понимают, что от них требуется. Вся остальная индукция — чистое циркачество, поскольку большая часть работы уже проделана.

В том гипнозе, которым занимаюсь я, ожидания тоже играют определенную роль, но далеко не главную. На стене моего кабинета в рамочке висит письмо, в котором говорится, что я — «лучший гипнотизер мира». Я повесил его не для того, чтобы тешить собственное эго. Я знаю, что его прочтет каждый, кто обратился ко мне с целью осуществления определенных перемен. Некоторые, прочитав это письмо, просто садятся и входят в транс еще до того, как я что-то скажу.

Одно из основных различий между сценическим гипнозом и моим методом заключается в том, что сценические гипнотизеры исходят из предположения о том, что некоторые люди не подвержены гипнозу, тогда как я не встречал ни одного человека, которого нельзя было бы загипнотизировать. Нужно только иметь достаточно времени, внимательно следить за реакциями клиента и соответственно модифицировать собственное поведение.

Разумеется, всегда находятся люди, которые, выйдя из глубокого, сомнамбулического транса, говорят: «Меня не загипнотизировали. Я все слышал, и мыслил, и ощущал». На это я всегда отвечаю, что единственное состояние, в котором человек ничего не слышит и не чувствует, называется смертью. А наша задача заключается в том, чтобы отодвинуть это состояние на максимально возможный срок.

10. Гипноз и контроль: успех в измененном состоянии

Отчасти непонимание гипноза связано с самим этим термином. Лично я считаю слово «гипноз» неудачным. Гипноз и гипнотические процедуры связаны с контролем над измененными состояниями сознания, а их ровно столько, сколько человек способен их придумать. Здесь кроются неограниченные возможности.

Великие спортсмены входят в измененное состояние для того, чтобы добиться успеха. Если вы спросите любого из них, как они готовятся к выступлению, они ответят: «Я жду, чтобы зеленое поле максимально сжалось, а лунка, куда я должен попасть, стала огромной» или «Во время бега мне кажется, что я нахожусь в длинном туннеле. Я сознаю, что рядом другие бегуны и зрители, но они снаружи. А я должен всего лишь оставаться в своем туннеле и продолжать бежать».

Для того чтобы правильно написать слово, нужно войти в слегка измененное состояние.

Когда гипнотизеры говорят о трансе, то имеют в виду «глубокий», или «сомнамбулический», транс и определяют его по гипнотическим явлениям, которые способен продемонстрировать клиент.

Это ошибочное предположение. Но самая большая ошибка кроется в мысли о том, что гипнотические состояния — большая редкость, и что при этом человек попадает под чужой контроль. На самом деле в измененном состоянии вы гораздо лучше контролируете себя, чем в «нормальном».

Однажды на семинаре меня попросили заставить человека в трансе кудахтать, как курица. Когда я ответил, что для этого не нужно вводить человека в транс, спрашивавший усомнился. Тогда я сказал: «Хорошо, но сначала покажите мне, как кудахчет курица».

Мужчина ответил: «Это очень просто: кудах-тах-тах...» После этого я сказал: «Ну, у кого-нибудь еще остались вопросы?»

Люди часто делают то, чего вы от них хотите, стоит лишь их попросить. Я не пытаюсь заставлять людей закрывать глаза, когда

гипнотизирую их. Я просто прошу их это сделать, что экономит массу времени.

Транс должен использоваться в более сложных ситуациях. Заставлять людей имитировать домашних животных просто глупо. Ведь в измененном состоянии сознания у людей снимаются не только запреты, но еще и убежденность в том, что для них возможно. Это дает потрясающие результаты. Людям необходимо все обдумать, чтобы понять, какие перемены нужно осуществить изнутри, но при этом они могут контролировать частоту сердцебиения, кровяное давление, температуру тела, ощущение боли... Кроме того, они могут контролировать собственные идеи и убеждения. Когда люди меняют то, во что верят, они могут изменить жизнь.

Практически любой гипнотизер, например, может ввести в состояние транса человека, который боится змей, заставить его представить себя окруженным ими и при этом не испытывающим ни малейшего страха. Если вы — хороший гипнотизер, то сможете заставить человека сохранить это отношение к змеям и вне транса. Тогда страх клиента исчезнет навсегда.

Как я говорил уже много раз, нейролингвистическое программирование родилось из изучения гипнотических процессов. Тогда мы задались вопросом, как получается так, что в состоянии глубокого транса человек способен на многое?

Несколько лет назад ко мне приехал Грегори Бейтсон, чтобы посмотреть, как я работаю с клиентом в глубоком трансе. Некоторое время он наблюдал, а потом шепнул мне: «Попросите его говорить в обратном порядке».

Я не понял: «Что?» Его предложение показалось мне очень странным, но Грегори настаивал. Я поднял руку своего 18-летнего клиента и сказал: «А теперь вы погрузитесь внутрь себя, проведете все необходимые ментальные и физические изменения и, когда заговорите, будете говорить в обратном порядке, словно вы прокручиваете запись в обратном направлении. Подготовьтесь. Когда будете готовы, поднимите палец, чтобы я знал...»

Прошло две или три минуты. Клиент поднял палец. Я вывел его из транса, и он начал говорить. Звучала его речь так, словно запись прокручивали в обратном направлении. Он произнес пару фраз, а потом заговорил Грегори. Он тоже говорил в обратном порядке.

Они сидели друг напротив друга и разговаривали. Потом я снова ввел юношу в состояние транса. Помню, что подумал: «Как это вообще возможно?» Я спросил его об этом, когда он вышел из транса, и он подробно и детально объяснил мне, что говорить в обратном порядке вполне возможно.

Он рассказал, что сначала представлял себе то, что хочет сказать, затем мысленно печатал фразу на пишущей машинке, произносил ее фонетически, а потом просто переставлял буквы в обратном порядке и проговаривал их вслух. Когда он мне все объяснил, я понял, что это просто. Его стратегия заключалась в следующем: от обычного письменного языка он переходил к фонетическому, переставлял буквы, а затем произносил их.

Эта ситуация показывает, что при наличии ментальной стратегии любого действия «невозможное» становится не только возможным, но еще и простым. Он мог сделать это в трансе, потому что в таком состоянии не испытывал никаких ограничений и чувствовал, что способен на все. С другой стороны, я сидел рядом в нормальном состоянии, думая, что подобное невозможно, и возле меня оказался человек, который смог это сделать.

Разумеется, мне было интересно, как этого добился Грегори, который не находился в состоянии гипноза. Он объяснил, что вместе с коллегами изучал киносъемку Адольфа Гитлера, пытаясь понять, как ему удавалось влиять на такие большие группы людей. Они прокрутили запись в обратном порядке, чтобы проверить, нет ли в ней скрытой информации.

Нечто подобное делала Типпа Гор, жена бывшего конгрессмена Ала Гора. Она была убеждена, что в рок-музыке содержится нечто сатанинское. Меня всегда смущали ее действия, потому что она использовала цифровые альбомы, а когда прокручиваешь в обратном порядке цифровую запись, все звучит точно так же, с начала до конца, только в обратном порядке. Старые магнитофоны, которыми пользовался Грегори, могли прокручивать запись в аналоговом формате, поэтому получался по-настоящему обратный звук.

Выяснилось, что Грегори использовал практически такую же ментальную стратегию для того, чтобы научиться говорить в обратном порядке. Он настолько в этом преуспел, что мог, услышав обычную фразу, тут же произнести ее в обратном порядке. Он делал это, пытаясь

общаться с шизофрениками. Это не всегда работало, но он, по крайней мере, попытался. Грегори пробовал множество различных приемов, заслуживающих восхищения. Просто оказалось, что говорить с клиентами в обратном порядке совершенно бесполезно.

Я всегда интересовался тем, как именно люди что-нибудь делают, и это знание могло помочь другим достичь поставленных целей. Выяснение того, как человек успешно справляется с ментальной задачей, — основа нейролингвистического программирования. Особенно мне нравится исследовать практически бездонные глубины творчества. Обучал гипнозу, я называю это «экспериментальным гипнозом», не потому что сомневаюсь в его существовании, а для того, чтобы обозначить момент творчества, когда люди находят решения в ситуациях, казавшихся раньше безвыходными.

За сорок лет я многое узнал о возможностях человека и научился использовать измененные состояния сознания для стимулирования важных перемен. Кроме того, я понял, что важную роль здесь играет юмор.

Не все обладают чувством юмора, поэтому пользоваться таким приемом может не каждый. Но я применяю его постоянно, так как считаю очень важным, чтобы люди научились смеяться над собственными убеждениями и трудностями. В тот самый момент, когда они начинают смеяться, закладывается химическая основа грядущих перемен.

Как мы знаем, любой, кто изучал Фрейда, считает, что понимание приводит к переменам, освобождает от страдания и боли. Но на самом деле этого не происходит, сколько бы времени и сил ни тратили на это люди.

У меня было множество клиентов, которые приходили ко мне, точно зная, в чем причина их страхов. Кто-то чуть не утонул и теперь страшно боялся воды. У кого-то сложились личные отношения с людьми, не заслуживающими доверия, и после этого человек перестал вообще доверять людям. Кого-то в детстве мучил отец, и человек вырос с мыслью о том, что все мужчины — сволочи.

Тот факт, что они понимали причину собственных проблем, никак не помогал им вести себя по-другому. Изменить поведение можно только после изменения системы убеждений и способа обобщения жизненного опыта.

В детстве все учатся не совать руки в огонь: не успеваем мы еще этого сделать, как родители начинают на нас кричать. Крик вызывает страх, и мы отдергиваем руку. Громкий звук, страх, огонь, страх. Очень скоро мы становимся достаточно умными, чтобы не совать руки в огонь. Не нужно обжигаться, чтобы усвоить этот навык. Мы проводим обобщение, распространяя одно событие на другое.

Проблемы сверхобобщения

Впрочем, иногда мы обобщаем сверх меры, и в таком случае необходимо перенаправить собственные мысли. Люди, изредка страдающие паническими приступами, реагируют на то, чего вовсе не следовало бы бояться. Люди, страдающие обсессивно-компульсивным расстройством, создают ритуалы, которые им вовсе не нужны. Мы все знаем, что дверь достаточно запереть один раз. От восьми запираний дверь не станет более запертой. Но поглощенность ритуалом вызывает у этих людей ложное ощущение комфорта, потому что в их модели существует убеждение в том, что после выполнения ритуала страх исчезнет.

В наше время в подобной ситуации в той или иной степени оказывается каждый. Мы все строим обобщения, которые полезны для нас или бесполезны. Анализировать собственный мир и расширять его лучше всего в измененном состоянии сознания: по определению, все наши убеждения, в том числе и ограничивающие, существуют в «нормальном» состоянии бодрствования. Поэтому очень важно расширить диапазон человеческого сознания путем перехода в состояние расслабления. Анализируя страхи, сомнения, желания, мотивы и прочее, нам нужно максимально расширить свои способности.

Начиная изучать работу психотерапевтов, я сосредоточивался на деталях их действий. Но практически сразу же мне стало ясно, что все они, даже не сознавая того, используют гипноз. Фриц Перлз вызывал у клиентов галлюцинации, заставляя их видеть людей в пустых креслах. При этом он категорически отрицал, что пользуется гипнозом, хотя позитивные галлюцинации — результат глубоко измененного состояния. Вирджиния Сатир использовала медитативные процессы и «концентрацию», которые по самой своей природе были гипнотическими. Только Милтон Эриксон использовал гипноз и знал об этом.

Моя задача заключалась не только в том, чтобы изучить этих людей и их гипнотические процессы, даже если они их не признавали,

но и выйти за рамки того, что они делали. Более четырех лет я моделировал исключительных людей.

Я сумел воплотить все, чему научился. С помощью гипноза я сумел помочь им сделать то, о чем ни один из тех, кого я моделировал, и мечтать не мог.

Это стало возможным потому, что у *всех* этих людей имелись системы убеждений, которые их ограничивали. Даже лучшие гипнотизеры, с которыми я встречался, считали, что есть люди, не поддающиеся гипнозу, тогда как я не встретил ни одного подобного человека. Не поддавались гипнозу только те, кто не находился со мной в одной комнате.

Разумеется, человек может закрыть руками уши, зажмурить глаза и отказаться слушать. В таком случае его вряд ли удастся загипнотизировать. Но чаще всего, разговаривая друг с другом, все мы используем те же процессы, что применяются в гипнотическом обмене. Единственное различие заключается в том, что гипнотизер действует более точно.

Некоторые гипнотизеры могут]' загипнотизировать только определенных людей. Но это почти всегда происходит потому, что они оперируют лишь одной конкретной индукцией, не расширяя свой диапазон.

Я всегда пытался учить людей проявлять гибкость и реагировать в соответствии с тем, кто находится перед ними. Выявите уникальность клиента и действуйте соответственно. Учитесь менять все —тон и темп речи, даже физическую внешность. В действительности вам необходимо научиться менять состояние собственного сознания. Войдя в мир клиента, вы сможете глубоко повлиять на него, даже на уровне когнитивных структур раннего детства.

Когда вы научитесь делать это, вам станет легче стимулировать людей и влиять на них, подталкивая их к выходу за пределы собственных ограничений.

Очень важно понимать, что некоторые стратегии требуют измененного состояния не только для установки, но и для приведения их в действие. Великие гольфисты, которых я моделировал, всегда были готовы сделать первый удар, мини-свинг, а потом, посмотрев на поле, сделать другой ми- ни-свинг и снова посмотреть на поле. Они

ждали того момента, когда поле начнет «сжиматься». В «нормальном» состоянии бодрствования подобное просто невозможно.

Некоторые стратегии требуют глубоко измененного состояния, для других достаточно минимальных сдвигов. Точная стрельба из пистолета может потребовать относительно глубокого погружения, тогда как эффективные стратегии запоминания требуют лишь легкого транса.

Одной из стратегий запоминания меня научила женщина из Индии. Она пришла на семинар с 80 другими участниками. Когда я спросил, владеет ли кто-нибудь каким-либо необычным навыком, она подняла руку и сказала: «Я могу запомнить имя любого человека, с которым встречаюсь».

Я пригласил ее на сцену. Все 80 участников семинара назвали свои имена, а потом вышли из комнаты. Чуть позже я пригласил их в зал, но предложил сесть на другие места. Та женщина прошла по залу и точно назвала имена всех присутствующих. Ее стратегия заключалась в следующем: когда кто-то называл свое имя, она мысленно повторяла его, выискивая в человеке необычные физические характеристики. Затем она создавала большой карикатурный образ того, что видела, снова произносила имя и подписывала его под образом. Затем она открывала глаза, смотрела на человека и переспрашивала: «Ваше имя Х?» Когда ей подтверждали это, они сжимала образ до размеров лица человека, а потом переходила к следующему. Когда она снова встречалась с тем же человеком, в ее мозгу всплывала его необычная характеристика, звучание и написание его имени. Сколько бы времени ни прошло между знакомством и новой встречей, она никогда не забывала имен.

Присмотревшись к ее стратегии, мы понимаем, что образ был в значительной степени закодирован. Поскольку кодировка была столь тщательной, раскодировать образ очень легко.

Конечно, некоторые ученые могут возразить и сказать, что подобное состояние нельзя называть «трансом». Но транс — это измененное состояние или просто запоминание, это всего лишь описание.

Мы должны помнить, что слова типа «гипноз» или «транс» описывают процессы. Это глаголы, превращенные в существительные,

а не реальные «вещи». Это то, что мы называем «нормализацией» (см. Приложение 4 и 5).

Когда я начинал изучать гипноз, многие знакомые пытались меня остановить: это плохо, это не работает, это просто подавляет симптомы и так далее. Но умение пользоваться гипнозом делает вас блестящим собеседником, что полезно и для продавцов, и для психотерапевтов, и для учителей, и для секретарей, и для дантистов. Этот навык помогает вам лучше взаимодействовать с людьми, делает вашу работу более эффективной, а жизнь — более простой.

Удивительно, но во многих штатах и даже странах существуют законы, запрещающие использование гипноза. В США были законы, запрещающие применение гипноза в армии. Гипноз нельзя использовать в школах. На некоторых телевизионных каналах запрещено использование иоказа- тельных индукций. Однако всех уговаривают и всем советуют заниматься визуализацией, использовать воображение, притворяться. Я помню урок химии, на котором профессор велел нам представить себе зеркало, в котором отражалась спиральная молекула, а потом раскрутить ее в обратную сторону, глядя только на отражение, а не на «реальную» молекулу перед собой.

Кому-то это удалось, а кому-то нет, потому что некоторые люди в состоянии бодрствования не способны к подобному образному мышлению. Это требует глубоко измененного состояния.

Было время, когда фраза «измененное состояние» использовалась гипотетически. Теперь же, когда мы можем проводить сканирование мозга, доказано, что в таком состоянии в мозгу происходят заметные изменения. Я проводил исследование, в рамках которого анализировал показания датчиков, установленных в шестнадцать точек каждого полушария мозга.

Я просил людей медитировать или заниматься каким-то по-настоящему увлекательным интеллектуальным занятием, и видел, что в их мозгу происходят изменения. Мы наблюдали, как электрические волны мозга сменялись с беты на альфу, а иногда на эпсилон. Те, кто действительно занимался творчеством, устойчиво демонстрировали очень низкие альфа-волны с тета-пиками. Следовательно, измененное состояние вовсе не аморфно. Его можно оценить очень точно.

Мы уже располагаем приборами, которые заставляют мозг реагировать на различные паттерны, от глубокого покоя до высокой

остроты переживания. Вскоре мы сможем получать прямую обратную связь в режиме реального времени, и тогда следить за функциями мозга можно будет еще более точно, чем при ядерно-магнитном сканировании.

Много лет назад я использовал один из первых аппаратов МРТ при работе с теми, кто страдал клаустрофобией. Мне нужно было убедить их лечь внутрь аппарата. Но когда они это делали, мы видели, что со всеми происходит одно и то же. Например, одно полушарие полностью отключается, а другое начинает усиленно работать. Кроме того, у людей учащалось сердцебиение и дыхание.

Но когда эти люди прошли курс лечения, разработанный мной много лет назад, и снова возвращались к аппарату, все они были абсолютно спокойны. Сканирование показывало, что оба полушария их мозга активны.

Это подсказало мне, что у моих пациентов произошли психофизиологические, химические и ментальные изменения, которые могли сохраниться на всю оставшуюся жизнь, просто потому что они научились иначе использовать собственный мозг.

Именно так я теперь и отношусь к осуществлению перемен. Реальные, долгосрочные перемены осуществляются на нейрохимическом уровне. Это не просто некая непонятная психологическая концепция. «Контроль» — это не вопрос силы воли или усилий. Он возникает из нового образа мышления. Используя приемы НЛП и гипноза, мы в буквальном смысле слова реконфигурируем собственный мозг. Если мы делаем это правильно, запуская верные последовательности, то обретаем контроль, позволяющий уйти от паттернов, вызывающих боль и страх, и перейти к тем, которые дают нам свободу, открывают новые возможности и предоставляют реальный выбор.

11. Внутрь и вниз: паттерны ТРЛНСформации

Когда более четверти века назад я опубликовал книгу «ТРАНСформации», она почти сразу же заняла видное место в литературе о гипнозе. Даже сейчас, когда тираж давно распродан, отдельные экземпляры этой книги продаются по цене, в десятки раз превышающей первоначальную.

До появления моей книги гипноз считался делом загадочным и недоступным. Большинство гипнотерапевтов использовали исключительно прямой подход. Все считали, что гипнотизер должен подавить волю клиента и ввести его в состояние гипноза путем повторяющихся монотонных команд.

Естественно, что на подобный подход реагировало незначительное количество людей. Нет никаких указаний на то, что это была вина гипнотерапевтов. Я считаю, что гипнозу в той или иной степени поддается любой. Это качество является врожденным, как размер стопы или цвет глаз. Если вам трудно войти в транс или продемонстрировать сложные явления глубокого погружения, это показывает, что недостаточно работали вы, а не гипнотерапевт.

Даже Милтон Эриксон считал, что человека нужно «подготовить», чтобы он легко и эффективно поддавался гипнозу. Большинство последователей Эриксона и сегодня считают его чудотворцем, хотя он не делал секрета из того факта, что порой подготовка пациента к терапии занимала от 100 до 1000 часов. В то время немыслимо было даже подумывать о том, что гипнозу может научиться любой.

Моя книга изменила мир. Она доказала, что гипноз — это естественное явление, доступное каждому, что введению человека в транс — даже в глубокий транс — легко научиться, что гипноз может быть средством, которым способны пользоваться психотерапевты и учителя в разных областях, что это средство помогает клиентам и ученикам учиться. Моя книга первой показала, что в гипнозе есть структура и что ее можно смоделировать, овладеть ею и обучить других людей.

В своей книге я выделил несколько гипнотических паттернов, каждый из которых можно было сразу же применить. Они были либо смоделированы, либо переработаны из работ Милтона Эриксона или из моего собственного опыта. Целью выявления «внутренней структуры» ряда паттернов было подталкивание гипнотерапевтов к систематизации. Я никогда не считал, что любой из этих паттернов является «единственным» способом проводить гипноз. Я не думал, что гипнотерапевты должны отдавать предпочтение каким-то конкретным паттернам в ущерб другим.

Однако очень скоро эти паттерны стали копироваться и воспроизводиться. В каждой новой книге каждый новый «создатель» этих приемов представлял их как истину в последней инстанции.

Людам следовало понять, что нет индукции, которая автоматически была бы лучше другой. Самые важные факторы, определяющие, войдет ли ваш клиент в транс, — это скорость и тональность речи, дыхание и ваша собственная способность изменять состояние, бессознательным образом направляя клиента в измененное состояние.

Конкретные паттерны и приведенные ниже упражнения являются всего лишь руководством и средством развития гибкости. По личному опыту могу сказать, что неспособность ввести кого-либо в состояние гипноза не имеет ничего общего с «гипнотизируемостью» человека. Важно лишь умение гипнотерапевта творчески реагировать на клиента.

Если вы еще мало знакомы с гипнозом, я предлагаю вам изучить каждый паттерн и практиковаться, пока он не станет для вас простым и естественным. Вам не потребуется даже партнер. Очень важно работать самому. Говорите громко, прислушивайтесь к своему голосу и меняйте поведение.

Полезно записать свои усилия и прослушать запись позже, чтобы понять, оказали ли эти паттерны какое-то воздействие на вас. Если вы не можете ввести в транс себя, то вряд ли вам удастся проделать это с кем-нибудь другим.

Ритм и тональность

Одна из характеристик индуцирующей транс речи — это использование переходных или связующих слов и фраз.

Опытный гипнотерапевт говорит гладко и без усилий, без различимых завершений фраз. Соединения фразы с фразой, предложения с предложением могут быть не грамматическими и даже не логическими. Подобная речь оказывает успокаивающее и ободряющее воздействие на слушателя.

Хотя Милтон Эриксон обладал низким и грубоватым голосом, он был великим мастером ритма. Он добивался этого различными способами. Иногда он даже раскачивался из стороны в сторону, чтобы подчеркнуть значение некоторых фраз для подсознания слушателя. Строя модель Милтона, мы выявили целый ряд соединительных фраз, причем некоторые были эффективнее других. Как и с другими языковыми паттернами, я настоятельно рекомендую, чтобы вы не только изучили приложения, приведенные в конце этой книги, но еще и придумали и записали как можно больше собственных вариантов.

Пожалуй, самый простой, но и самый слабый способ соединения фраз — это использование простых союзов, таких, как «и» или «чтобы». *И...*

... когда вы будете делать это... учитесь слушать собственный голос... чтобы развить собственное чувство ритма и уверенности... и стать уверенным... чтобы расширить свои способности... сделать их гораздо шире, чем вы... и кто-либо еще... могли предположить возможным...

Второй более сильный способ соединения создается тем, что в модели Милтона мы называем «предполагаемым каузативом». Проще говоря, такого рода паттерны предполагают наличие причины, которая конкретно не называется. Тот факт, что прямая причинная обусловленность не выявляется, делает сопротивление подобному паттерну исключительно сложным.

Если вы научитесь включать предполагаемые каузативы в обычную речь и в гипнотические индукции, то заметно повысите свою способность влиять на людей, и, касается ли это вашей карьеры или

личной жизни, ваше бессознательное уже начинает искать новые способы применения этих знаний.

Еще эффективнее паттерн причины—следствия. Он исходит из того, что одно событие запускает другое. Второе существует только в силу первого. Сами слова «в силу» или «потому что» могут присутствовать в предложениях, а могут и отсутствовать. Эти паттерны описаны в Приложениях, следовательно, вы с легкостью можете ими пользоваться. И чем больше вы станете практиковаться в этих паттернах, тем более спонтанно они будут генерироваться, потому что простое повторение заставит вас запомнить их сознательно и бессознательно.

УПРАЖНЕНИЕ Создание индукций

Определите, какое состояние вы хотите вызвать в клиенте, и напишите не менее трех 10-минутных индукций с использованием трех примеров каждого из паттернов:

простые союзы;

предполагаемые каузативы;

примеры паттерна «причина—следствие».

Таким образом, у вас получится девять утверждений, нуждающихся в оттачивании и развитии.

Примечание. Я вовсе не хочу сказать, что вы должны использовать в работе с клиентами подготовленные записи. Смысл этого и большинства других упражнений, описанных в данной книге, заключается в том, чтобы помочь вам научиться генерировать индукции в любой выбранной вами форме абсолютно спонтанно.

Приятный тон голоса очень важен для осуществления эффективных перемен. Смысл имеет не только то, о чем вы говорите человеку. Вы должны окутать все его тело своим голосом. Каждая его клетка должна откликнуться на генерируемые вами звуковые волны. Не могу припомнить, на скольких гипнотических семинарах мне приходилось слышать, как кто-то скрипучим, раздражающим тоном говорил: «Атеперь расслабьтесь... вы чувствуете себя полностью расслабленным...» С самой первой минуты становится ясно, что подобный прием не работает.

Возможно, от рождения Бог и не дал вам «хорошего голоса», но вы вполне можете его у себя развить. На протяжении многих лет я тренировался для того, чтобы приобрести бархатный голос уроженца

Юга. Я научился копировать голос Эриксона, его ритм и тональность, и теперь могу пользоваться им, как своим собственным.

На семинарах я часто предлагаю участникам проделать следующие действия.

Приставьте палец ко лбу и высоким, напряженным голосом произнесите: «Это мой лоб!»

Теперь коснитесь своего носа и в нос произнесите: «Это мой нос!»

Коснитесь рта и низким, глубоким голосом скажите: «Это мой рот!»

Коснитесь груди и еще более глубоким голосом произнесите: «Это моя грудь!».

И наконец, коснитесь живота и скажите с абсолютной верой: «Это мой живот. Если я буду говорить отсюда, то смогу влиять на каждого, кого я встречу, смогу заработать миллионы и иметь такой секс, какой мне захочется...»

Другой важный паттерн — паттерн авторитета и доверия. Для этого вам необходимо научиться понижать голос в нужных местах произносимых фраз.

Как правило, задавая вопрос, вы повышаете голос в конце предложения.

Когда утверждение носит нейтральный характер, никаких ударений делать не надо.

Когда вы делаете утверждение или отдаете приказ, в конце предложения следует понизить голос.

Зная и применяя эти простые правила, вы сможете заметно повысить свою гибкость, а значит, и эффективность своей гипнотической работы. Например, понижая голос в конце вопроса, вы можете превратить его в команду, приказ, отданный подсознанию клиента.

Повторите предложение «Не хотели бы вы сейчас расслабиться?» вслух. Сначала повышайте голос в конце предложения, как обычно. Потом понижайте. Отметьте разницу и в звучании, и во внутренних ощущениях. Мои ученики часто говорят, что начинают чувствовать себя более уверенно, авторитетно. В этом им помогает изменение тональности голоса. Особый авторитет приобретают женщины.

УПРАЖНЕНИЕ Изменение тональности

Выберите абзац из этой или любой другой книги и прочитайте его вслух:

повышая голос в конце каждого предложения;

не меняя тональности;

понижая голос в конце каждого предложения.

А теперь попробуйте провести целый день, сознательно понижая голос в конце каждого предложения.

Вряд ли вам это удастся полностью, но после практики этот навык станет простым и естественным. Подобная манера разговора значительно повысит ваш авторитет. При этом люди, с которыми вы встречаетесь, не будут чувствовать угрозы своему статусу и власти.

Направление внимания клиента

Эриксон однажды определил транс как «сокращение множественности точек внимания». Выразившись столь высокопарно, он всего лишь хотел сказать, что гипноз позволяет нам сузить диапазон внимания настолько, чтобы вы сосредоточились лишь на конкретной сфере собственного клиентивного опыта.

Еще одно определение транса — переключение внешнего сознания клиента на его внутренний опыт. Когда внимание направляется внутрь, мы начинаем изменять наше состояние... т. е. входим в состояние гипноза. Когда же «точки внимания» направлены наружу, клиент возвращается к нормальному состоянию бодрствования.

Это знание может служить системным гидом для начинающего гипнотерапевта. По нему следует определять общую «форму» индукции и используемый язык.

Подстройка под клиента

Сочетая перенаправленность внимания с «подстройкой» под опыт клиента, мы можем создать легко запоминаемую модель, которая позволит сделать сеанс гипноза весьма естественным и эффективным.

Подстройка — это поведение, которое одновременно и показывает клиенту, что вы понимаете и уважаете его опыт, и действует как механизм обратной связи, погружающий его в еще более глубокий транс,

Эффективность этого конкретного примера почти полностью зависит от создания и выполнения соглашения за соглашением, а затем соединения их с конкретной командой. Совершенно ясно, что согласие повышается до такой степени, в которой мы можем заставить клиента согласиться, даже если соглашение касается проблем, не связанных с обсуждаемыми в данный момент.

Скажем проще: если мы можем заставить человека согласиться с двумя-тремя неопровержимыми «фактами» (которые можно проверить с помощью органов чувств), то он, скорее всего, согласится и с любыми не ориентированными на органы чувств внушениями, которые мы ему сделаем.

Пример: «Вы сидите в кресле, ваши ступни стоят на полу, ваши руки лежат на подлокотниках... и вы можете начать чувствовать себя более расслабленно».

Первые три утверждения — неопровержимые «трюизмы», четвертое — предписание или приказ.

Для того чтобы эта модель работала, очень важно, чтобы в первых трех подстроенных утверждениях гипнотерапевт избегал любых форм собственного мнения или суждения. Вы не должны говорить: «Вы удобно расположились в кресле...», поскольку понятие «удобство» потенциально можно опровергнуть. Может быть, у клиента болит спина или голова, или кресло кажется ему слишком мягким.

Формула такова: подстраивайтесь под клиента (желательно три раза), а затем ведите его внушением, связанным с желаемым результатом.

Индукция строится на последовательных подстроечно- ведущих утверждениях. По мере расслабления клиента индукция становится все более внутренне направленной.

Примечание. Вы можете повысить свою гибкость и гипнотическую эффективность, научившись делать «искусно уклончивые» утверждения, которые тем не менее являются неопровержимо истинными: утверждение «вы чувствуете кожей температуру солнца» предпочтительнее утверждения «вы чувствуете солнечное тепло». Эта способность особенно полезна в описанных ниже моделях гипноза. Помните: чем меньше вы предполагаете, тем ниже вероятность того, что вы ошибетесь. Чем более вы ориентированы на процесс, тем выше ваши шансы на успешную подстройку под внутренний опыт клиента.

УПРАЖНЕНИЕ Использование трюизмов для индукции гипноза

Напишите индукцию с использованием следующей модели.

Три неопровержимо справедливых утверждения, за которыми следует внушение ощущения комфорта и расслабленности. Повторите этот шаг три раза, благодаря чему у вас получится девять подстроечных утверждений и три внушения. А теперь добавьте...

Два «трюизма» и два «комфортных» внушения. Повторите три раза. Добавьте...

Один «трюизм» и три «комфортных» или углубляющих состояния транса утверждения. Повторите три раза.

Добавьте несколько внушений, чтобы клиент смог насладиться тремя-четырьмя минутами глубокого и освежающего отдыха. Затем верните его в состояние полного бодрствования.

Проверьте свою индукцию на партнере.

Наложение

Достижение раппорта путем подстройки под поведение и чувственные предпочтения клиента очень важно, но не настолько, как нас пытаются заставить поверить некоторые «специалисты» по НЛП. Вам не нужен феноменальный раппорт. Достаточно и того, чтобы люди понимали, что вы делаете.

Если кто-то говорит с вами образами, а вы отвечаете ему образами, то человек лучше вас понимает. Но, конечно, понимание — не самый важный результат. Важны перемены, обучение.

Я не перестаю удивляться самодеятельным специалистам в нейролингвистическом программировании, которые постоянно пытаются рассказать мне, что я имел в виду. Обычно эти люди сертифицировали сами себя. Похоже, в один прекрасный день они проснулись и сказали себе: «Гм... Теперь я вспомнил — я же изобрел НЛП». Хотя эту отрасль науки создал и в течение сорока лет развивал именно я, мне по-прежнему приходится встречаться с людьми, которые спорят со мной о том, как «правильно» использовать НЛП.

Чаще всего приходится слышать о важности установления «раппорта». Существуют целые книги, посвященные тому, как устанавливать раппорт. На самом деле все, что я когда-либо говорил, заключается в следующем: если вам нужен раппорт (а я чаще всего не считаю его необходимым), вы можете установить его путем копирования поведения.

Но бывают моменты, когда вы этого не хотите. Например, вам же не нужен раппорт с параноидальными шизофрениками? Лично мне он не нужен. Я пытаюсь вывести их из внутреннего ада, поэтому они хотят измениться.

У одного из моих любимых параноидальных шизофреников, Энди, имелась весьма причудливая жалоба: он утверждал, что из телевизора вылезают люди и преследуют его. Одна мысль о чем-то подобном вызывала у меня нервную дрожь. Но, услышав об этом, я просто не мог пройти мимо.

Психиатры очень не хотели снимать Энди с лекарств, чтобы «он не вышел из-под контроля». Я указал им на то, что оба они —

довольно крупные мужчины, и несчастный пациент достает им только до подмышки.

Тогда они все же решились привести его ко мне и снять весь процесс на пленку. Когда Энди приехал, в зале были установлены софиты и камеры, повсюду были люди, которые смотрели на нас во все глаза — идеальная обстановка для того, чтобы успокоить параноидального шизофреника!

Вместе с Энди приехал брат, который был очень с ним близок. Он сказал мне, что ему хочется вместе с братом отправиться в отпуск. Они планировали это еще в юности, но так и не смогли осуществить своих планов. А теперь, сказал он, им никогда не удастся сделать этого, потому что подобная идея вызывает ожесточенное сопротивление со стороны тех, кого сейчас здесь нет.

Я спросил: «То есть кого?» Это не тот вопрос, который задали бы в этой обстановке другие люди, но он оказался очень кстати. Брат Энди сказал, что персонажи телевизионных шоу вылезают из телевизора и ссорятся с его братом, особенно эта мелкая сучка Мэри из «Маленького домика в прерии» (это шоу было очень популярно в то время). Брат сказал, что Энди не нравится, когда к нему прикасаются. А еще он не любит людей с длинными волосами (учитывая длину моих волос в то время, опыт обещал быть весьма интересным).

Когда Энди приехал, оказалось, что это самый милый шизофреник из всех, кого мне доводилось встречать. Он был абсолютно искренним во всем. Он подробно рассказал мне, как Мэри вылезает из телевизора и преследует его своей руганью. Она просто сводила его с ума. Однажды из телевизора вылез проповедник и гонялся за ним по комнате, крича, что все его поступки — это страшный грех.

Энди проникновенно посмотрел на меня и сказал: «Он велел мне остерегаться людей с длинными волосами!» Я наклонился вперед, коснулся его колена и крикнул: *«Не беспокойся насчет этого!»*

Энди сглотнул слюну и отшатнулся. Я наклонился к нему еще сильнее и сказал: «Энди, они говорят мне, что ты шизофреник». Энди согласился, а потом очень подробно, почти официально рассказал мне о своем диагнозе.

Когда он закончил, я сказал: «Энди, ты — не шизофреник». Психиатры, которые привезли пациента, были в ярости. Это же был их диагноз. Энди выглядел смущенным.

Поэтому я сказал: «Проблема не в шизофрении. Проблема в дурном вкусе».

Он удивился: «Что вы имеете в виду?»

Я спросил: «Энди, ты никогда не слушал канал «Плейбой?»»

Наступила пауза. Энди задумался над моим вопросом. Неожиданно Красное море шизофрении расступилось перед нами. Психиатры внезапно посмотрели на Энди с завистью.

Я сказал: «Энди, у тебя — болезнь, которая стоит миллионы долларов. Сколько людей заплатили бы огромные деньги, чтобы суметь сделать то, что делаешь ты? Подумай о тысячах коммивояжеров, которые уезжают из дома и могут развлекаться, не опасаясь ругани со стороны жен».

Энди посмотрел на меня и спросил: «Вы так думаете?»

Я ответил: «Тут есть еще одна проблема. Ты просто смотришь не те мультфильмы. Ты никогда не видел шоу с Багсом Банни, когда в кадре появляется ластик художника и стирает ноги Багса? А когда кролик начинает жаловаться, то ему стирают и рот».

Энди обрадовался: «Да, я видел такой мультфильм». Тогда я сделал широкий жест, словно вручаю ему огромный ластик, и сказал: «Я хочу, чтобы ты взял это и стер рот Мэри».

Энди взял «ластик». На его лице появилось очень упорное выражение. Он повернулся и подчинился мне, не задав ни одного вопроса. Потом он сел и начал смеяться. Он почувствовал свою силу.

Я сказал: «Не останавливайся. Теперь сотри всю ее голову и замени ее на голову жирафа».

Нет ничего плохого в том, когда люди галлюцинируют. Галлюцинации порой приносят огромную пользу. Но даже после того, как я поработал с Энди, психиатры отвезли его в больницу и накачали лекарствами, «на всякий случай».

Поскольку лекарства действовали, как мощный якорь, Энди снова вернулся в шизофреническое состояние. Я послал ему видеозапись нашего сеанса и предложил ему посмотреть, что происходило, когда он был на лекарствах.

Через какое-то время Энди мог действовать новым образом независимо от того, принимал ли он «торазин». Он просто овладел ментальным навыком.

С моей точки зрения, галлюцинации Энди были ничем не хуже поведения тех людей, которые приходили ко мне и жаловались: «Я не могу быть счастливым», «Я не ощущаю любви». Мой ответ всегда был одинаков: «Пока вы так думаете, вы действительно ничего не можете». Ведь чем больше вы думаете о том, чего не делаете, тем больше не делаете этого.

Как я уже говорил раньше, очень важно сначала копировать первичные системы представления, а затем переходить к наложению на все другие системы. Таким образом, вы расширяете способность человека воспринимать и обрабатывать информацию. Вы открываете в его мозгу новые дороги. Моя работа — это очень точное расширение систем представления человека с целью получения конкретного результата.

На уровне психофизиологических импульсов все системы в мозгу перекрываются. Различие между чувствами и образами, между чувствами и звуками в лучшем случае незначительны. Все эти реалии постоянно смешиваются.

Разумеется, люди часто совершенно не осознают той или иной системы представлений, и в этом кроется корень их проблем. Когда кто-нибудь говорит: «Моя работа буквально садит у меня в печенках» или «У меня есть проблема, от которой мне нужно дистанцироваться», мы понимаем, *как* он структурирует свой опыт. Это вовсе не означает, что человек понимает, что он делает. То, что он не видит внутренних образов или не сознает своего внутреннего диалога, еще не означает, что ему это недоступно.

Задавая вопросы метамоделей, достаточно легко выяснить, в чем истинные проблемы человека (см. Приложение 4). Например, вам могут сказать: «Я в депрессии». Что можно ответить? «Откуда вы это знаете?» Это мой любимый вопрос, с помощью которого я получаю максимум информации. Еще один пример подобного вопроса: «Что это означает?»

Обычно мне отвечают: «Не знаю. Я просто чувствую это». Тогда можно спросить: «Откуда вы знаете, что у вас депрессия? Откуда вы знаете, когда нужно испытывать депрессию? Откуда вы знаете, что вы на самом деле несчастливы?»

Вы получаете сенсорно-ориентированную информацию и обращаете внимание на то, чего в ней не хватает. Тот факт, что человек

может располагать всеми чувственными системами, но не пользоваться ими сознательно, отвечает на массу вопросов о том, в чем корень проблем такого клиента.

После этого легко понять, что проблемы кроются внутри «скрытой» системы представлений. Но мы должны также понимать, что, помогая людям расширить осознание систем представления, мы также открываем для них ресурсы, которые ранее ускользали от их сознания. При этом становится очевидным, что человек, сместивший сознание с одной системы представления на другую, глубоко изменил свое сознание.

«Нормальное» бодрствующее сознание обычно связывается с индивидуальным функционированием в рамках предпочитаемой и, по определению, самой знакомой чувственной системы. Перекрывающиеся системы очень быстро изменяют состояние. Когда человек, отдающий предпочтение визуальной системе, начинает обращать внимание на свои чувства, он входит в транс. Когда человек, сосредоточенный на слуховых ощущениях, замечает образы, он входит в транс. Кинестетик, который учится строить живые образы, впадает в транс.

Расширения сенсорных систем проще всего достичь с помощью процесса «наложения». Как ясно из самого названия, человек переходит от одной системы к другой, обогащая в процессе свой опыт и способности.

УПРАЖНЕНИЕ Наложение с целью расширения набора навыков

Вспомните физическое занятие, которое доставляет вам удовольствие — бег, танцы, верховая езда, велосипед и т. д. Создайте максимально живое внутреннее ощущение, используя систему представлений, которая является для вас самой простой. Например, вы можете представить, как дорога убегает под колесами вашего велосипеда, как ритмично движутся ваши ноги, как ваши руки плотно обхватили ручки руля.

А теперь добавьте пример из одной или двух отсутствующих сенсорных модальностей. Например, глядя на дорогу под колесами, представьте звук шороха шин по асфальту, а затем усильте его.

Когда вам удастся успешно добавить вторую модальность, подумайте о третьей и добавьте ее, например ощущение работы коленей в процессе нажатия на педали.

Продолжайте процесс, систематически добавляя новые «слои» модальностей, пока не получите по меньшей мере три примера каждой.

Оцените, как изменилась «реальность» данного опыта.

При возможности осуществите действие реально. Обратите внимание на то, как использование наложения улучшило ваши показатели.

Накладывая системы друг на друга необходимо для обучения и перемен. Это и есть, по определению, измененное состояние. Таким образом, наложение — это не только сильный гипнотический прием, но еще и образовательное средство с бесконечным потенциалом.

УПРАЖНЕНИЕ

Наложение с целью индукции транса

Работая с партнером, попросите его рассказать вам о каком-то важном и дорогом для него месте. Обратите внимание на предпочитаемую сенсорную систему.

Предложите ему закрыть глаза и вместе с вами совершить поездку в это особое место. Начните так: «...Представив себе, что вы сейчас находитесь прямо там, вы можете...» Затем начните развивать ощущение, добавляя утверждения, подстроенные под предпочитаемую систему, а затем переходите к наложению другой системы. Обратите особое внимание на невербальные реакции партнера. Если ему вполне комфортно, продолжайте.

Сделайте еще несколько подстроечных утверждений, затем переходите к наложению следующей системы.

Продолжайте в том же духе, пока не наложите три (или, возможно, пять) сенсорные системы.

Дайте партнеру несколько минут отдохнуть, а затем предложите вернуться в нормальное состояние бодрствования, как только он будет к этому готов. Избегайте конкретности. Говорите о «цвете неба», а не о «чистом, голубом небе», о «температуре воздуха на вашей коже», а не о «теплом ветерке». Это довольно сложно, но приносит прекрасные результаты. Это верный путь к глубокому трансу. «Искусная уклончивость»

всегда была главной характеристикой работы Эриксона. Она закодирована в модели Милтона (см. Приложение 5).

Примечание. Для построения бессодержательной индукции вполне допустимо использовать фразы типа: «Не знаю, так ... или...»

Пример. «А сейчас, не знаю, есть на небе тучи или нет, но вы можете обратить особое внимание на цвет неба... Особенно... на различие цвета между небом и водой на горизонте... на цвета, оттенки и игру света на воде... И на ощущение воздуха на своем лице... Или, если рядом кто-то есть, вы можете услышать голоса, а можете и не слышать их... или наслаждаться полным одиночеством...»

12. Глубже и быстрее: ускоренная индукция и приемы углубления транса

Располагая всеми описанными выше приемами, вы должны сделать гипноз быстрым процессом. Люди по-прежнему изучают устаревшие методы типа прох'рессивной релаксации или «лестничной индукции», при которой клиент должен сначала создать воображаемую лестницу, а потом спуститься по ней в транс. Я считаю, что человек, способный представить себе воображаемую лестницу, уже находится в трансе.

Сейчас я не трачу долгих часов на введение клиента в транс, как делал это раньше. Я обнаружил, что большинство людей входят в измененные состояния и выходят из измененных состояний сознания практически постоянно. Если я смогу заметить такие состояния, уловить их в нужный момент и усилить то, что клиенты уже сделали сами, то путь к глубокому трансу станет коротким и быстрым.

Однако, хотя я больше не использую длительных гипнотических индукций и, как и вы, мой читатель, предпочитаю развивать быстрые методы, я все же считаю полезным потратить время на основы. Ведь те часы, которые я потратил на эксперименты в начале своей карьеры, принесли свои плоды. Я научился организовывать собственную речь таким образом, чтобы использовать многозначные выражения, создавать множественные уровни, одновременно общаться с людьми на сознательном и бессознательном уровнях. Самое главное, что я научился ставить аналоговые маркеры, которые позволяют отдавать прямые приказы с тем, чтобы клиент их не удалил. Когда клиент говорит мне, что сильно нервничает, я отвечаю: «Значит, вы пытаетесь сказать мне, что не можете...» (затем я ставлю аналоговый маркер, начиная говорить чуть громче и понижая голос в конце предложения, чтобы обозначить приказ) «...*расслабиться и успокоиться*». Я повторяю этот паттерн снова и снова, и к тому времени, когда начинается гипнотическая индукция, люди обычно уже находятся в трансе.

Еще одно чрезвычайно важное качество быстрого гипноза — хронометраж: хронометраж слов, хронометраж ритма речи,

хронометраж выделенных слов. Обычно люди не обрабатывают информацию грамматически правильно, особенно в состоянии транса. Вот почему я трачу массу времени, сосредоточиваясь на двухсловных фразах, характерных для начального развития речи. Эти паттерны до сих пор существуют в недоминантном полушарии мозга, и при их использовании можно получить очень сильную реакцию.

**Теперь расслабьтесь. Ощутите удобство.
Отдохните,**

расслабьтесь. Запомните новое. Ощутите безопасность...

Я уже говорил, что, просто наблюдая за клиентом, можно заметить, когда он переходит в измененное состояние. Однако такая степень наблюдательности требует практики и опыта. Вот почему я обычно придаю большое значение вербальной подстройке. Я настоятельно рекомендую потренироваться в ней, прежде чем переходить к другим способам доступа к модели мира, существующей в голове пациента.

Теперь я замечаю гораздо больше, чем раньше. Я наблюдаю за зрачками клиента, его нижней губой, тонусом его мышц, цветом кожи. Я знаю, что при вхождении в транс эти показатели меняются. Например, в начале измененного состояния нижняя губа человека наливается кровью, поры сужаются, а зрачки расширяются.

Я не раз наблюдал подобное и уже привык к этому. Я начинаю дышать в том же темпе, что и клиент, вдыхаю через рот и медленно выдыхаю через нос. Это помогает мне расслабиться. Даже если клиенты дышат по-другому (например, через нос и рот одновременно), а я продолжаю вдыхать через рот, наклоняться вперед, выдыхать через нос и отклоняться назад, очень скоро клиенты начинают следовать моему примеру и расслабляются. Если вам удастся убедить клиента следовать за вами невербально, это еще больше ускорит процесс гипноза.

Но это не означает, что моя работа носит исключительно косвенный характер. На самом деле я отдаю немало прямых команд, когда это необходимо. Представление о непрямом гипнозе среди гипнотерапевтов эриксоновской школы недостаточно верное. Эриксон использовал многозначные выражения. Поскольку многие люди, особенно в его время, не могли следовать за ходом его мысли, они называли его гипноз непрямым. Но он является непрямым только в том смысле, что Эриксон предлагал клиентам провести трансдеривационный поиск. Он говорил им, что произойдет нечто неконкретное, позволяющее им понять, что они полностью

расслабились, и предоставлял им самим решить, чем будет это «нечто».

Конечно, клиенты начинали анализировать свое состояние и думали: «О Боже, я что-то чувствую... Наверное, это то самое и есть». Эриксон был неконкретен, но во многих отношениях он оказался одним из самых прямолинейных гипнотерапевтов, каких только можно себе представить. Он ставил перед людьми пять целей: первая — выйти из больницы, вторая — найти работу, третья — вступить в брак, четвертая — иметь детей, пятая — посылать ему подарки. Так он определял свое лечение.

Моя цель несколько шире этой. Не всем нужно выходить из больницы. Мне не нужны подарки от клиентов, и эту цель можно удалить. Я считаю, что людям не всегда необходимо вступать в брак или иметь детей. Я думаю, что людям полезно иметь работу, которая приносит им удовлетворение, и личные отношения, которые делают их счастливыми. Я считаю, что людям необходимо веселиться и как можно больше. Многие считают себя несчастными из-за того, что тратят на свое несчастье массу времени, и в конце концов становятся настоящими специалистами в этой области. Это перестает быть привычкой, а превращается в специализированное поведение.

Не важно, говорю ли я об этом обычным или уклончивым языком. Я либо встраиваю внушения в индукцию, либо прямо смотрю на клиента и говорю ему: «Расслабьтесь». Когда он реагирует, я говорю: «Расслабьтесь сильнее». После этого я смотрю ему прямо в глаза, как будто пытаюсь пронзить его взглядом, и говорю: «Еще сильнее.... Еще... еще... еще...» С каждым словом я наклоняюсь вперед и понижаю голос в конце каждой фразы. Если клиент реагирует, то к чему искать что-то более сложное?

Особое внимание я обращаю на то, как люди моргают. Существует сознательное и бессознательное моргание. При бессознательном моргании веки закрываются чуть медленнее и остаются закрытыми чуть дольше, чем при сознательном. Я знаю, что при этом внимание клиента направлено внутрь, он начинает расслабляться. Я усиливаю эти ощущения, кивая и говоря: «Это правильно». Потом я начинаю медленно моргать точно также, как клиент, а затем говорю: «Закройте глаза».

Я наблюдаю, как опускаются его веки. Если он закрывает глаза слишком быстро, я предлагаю ему открыть и закрыть их снова, «как будто вы спите». Для сознательного разума такое предложение непонятно, но, когда бессознательное его понимает, клиент отвечает мне двойными морганиями. Замечая их, я понимаю, что клиент движется к трансу. Я пристально смотрю на него и ободряюще говорю: «Это правильно, это хорошо». При этом я понижаю тон голоса и усиливаю все другие признаки сформированного транса.

Одна из самых стремительных и сильных индукций заключается в следующем. Наклонитесь вперед, возьмите клиента за руку и пальцами совершайте круговые движения по его запястью. При необходимости я разворачиваю руку клиента таким образом, чтобы тыльная сторона запястья находилась вверху. Я поднимаю руку до уровня плеча и слегка надавливаю на нее в направлении тела клиента.

Если все то же самое проделать с силой, мы получим захват запястья — прием, характерный для многих боевых искусств. Конкретное сочетание движений заставляет клиента почувствовать, что он теряет контроль над рукой. Подобный прием может вызвать катаlepsию.

В этот момент я говорю: «Задержите это на минуту». Это выражение уклончивое, потому что понятие «это» не расшифровывается. Идет ли речь об ощущении расслабления или о руке? Это мысль о...

...погружении глубоко внутри и понимании, что вы не знаете, куда направляетесь, но все же чувствуете себя очень хорошо. Поэтому вопрос всегда звучит так: насколько сильное наслаждение вы способны выдержать? Можете ли вы одновременно расслабить лоб и колени? Можете ли вы одновременно расслабить грудь и спину? А оба уха и только одну ноздрю? Не важно, что именно мы расслабляем, важно лишь то, что мы делаем это... сейчас...

Сознательно человек способен одновременно справиться лишь с несколькими внушениями. Когда вы нанизываете внушения одно на другое, как в описанном выше процессе, возникает непрерывный поток бессознательной коммуникации. Так в бессознательное поступает информация для обработки. Поскольку рука клиента поднята, я ее отпускаю, и она остается в прежнем положении. То есть теперь мы уже имеем дело с катаlepsией. Нет необходимости в долгих

внушениях, чтобы рука замерла в воздухе, а человек погрузился в каталепсию. Поскольку гораздо труднее поднять руку, чем опустить ее, я поднимаю руку клиента за него, а потом говорю, чтобы он «позволил ей опуститься только в тот момент, когда он расслабится и войдет в состояние глубокого транса...» Отметьте диссоциативный эффект ваших слов. Пресуппозиция заключается в том, что клиент более не контролирует свою руку, значит, ею управляет что-то другое, т. е. его «бессознательное».

Можно и не поднимать руку клиента. Иногда я беру его за запястье, встряхиваю руку, чтобы понять, расслаблены ли его мышцы, а потом бросаю ее вниз и приказываю объединить сознание и руку. Эффект оказывается практически мгновенным, и люди тут же расслабляются.

Усиление и углубление транса

Объяснить это явление можно с помощью принципа «усиления». В нашем обществе существует определенное представление о том, как выглядит «настоящий» гипноз, Катаlepsия рук, когда человек сидит неподвижно с вытянутой рукой, — один из таких симптомов. В нормальном состоянии бодрствования человек не делает ничего подобного.

Но поскольку в том, чтобы в течение всего сеанса сидеть с каталептически замершей рукой, нет никакого смысла, мы используем усиление для еще большего углубления транса. Просто скажите человеку: «...И теперь ваша рука начинает опускаться, совершенно бессознательными движениями... но не быстрее, чем вы к этому готовы... и теперь вы еще глубже погружаетесь в состояние транса...»

Многие новички в гипнозе совершенно безосновательно беспокоятся о том, смогут ли они индуцировать «достаточно глубокий» транс. Конечно, тут же возникает вопрос: *«Достаточно глубокий для чего?»*.

Я не считаю, что любого клиента нужно погружать в глубокий, сомнамбулический транс для того, чтобы в нем произошли перемены. На самом деле глубокий транс часто кажется мне слишком диссоциативным. Люди склонны забывать, чего от них требовали, даже если постгипнотические внушения были сделаны совершенно правильно.

Я часто ввожу людей в состояния, достаточно измененные для того, чтобы они усвоили новое поведение, которое я потом смогу воссоединить с их сознательным состоянием.

Я действительно хочу, чтобы люди сохраняли контроль. Милтон хотел, чтобы они просто реагировали. Если человек был в депрессии, он хотел перевести его в более оптимистическое состояние. Он вовсе не желал, чтобы его клиент установил сознательный контроль над своим состоянием.

Я хочу, чтобы мои клиенты могли включать и выключать свою депрессию. Я хочу, чтобы они могли включать и выключать свое счастье. Вирджиния говорила мне: «Если у людей есть выбор, они

всегда выбирают лучшее». Наша работа, как я себе ее представляю, заключается в том, чтобы дать человеку выбор.

Одного лишь углубления гипнотического состояния достаточно для эффективной работы при сохранении контроля над тем, насколько глубок транс клиента. Для этого используется простой и легкий прием, называемый «фракционированием».

Он заключается в следующем. Вы вводите клиента в транс, а потом, как только он войдет в это состояние, выводите из транса и повторяете весь процесс снова. Каждый раз клиент впадает в более глубокий транс.

Однако таким приемом не следует злоупотреблять. Если зайти слишком далеко, клиент может вообще не выйти из транса. В таком случае вы потеряете свою роль лидера, и придется возвращаться к этапу установления раппорта.

Индуктировать и углублять транс можно разными способами, и мы постоянно их развиваем. Важно запомнить, что гипнотерапевт действует как механизм обратной связи для состояния клиента. По мере того как ваша способность невербально демонстрировать и усиливать транс будет возрастать, вы сможете подводить клиентов к более содержательным и продуктивным состояниям.

Исследование мозга позволило нам узнать, что в состоянии гипнотического транса в мозгу человека происходят реальные изменения. Техника воздействия на электрическую активность мозга с помощью различных устройств, для которых я создал целый ряд программ, также помогает индуцировать конкретные измененные состояния с помощью света и звука.

Но особенно приятно понимать, что мы еще лишь в начале пути, еще только открываем новые возможности. Хотя я известен своими работами в области НЛП и гипноза, я никогда не перестаю быть физиком, и это позволяет мне искать все более продвинутые технологии.

Работая над этой книгой, я сотрудничал с ученым из Москвы, который разрабатывал прибор, позволяющий видеть, измерять и изменять способ работы мозга. Мы уменьшили сложный электроэнцефалограф до маленького чипа с электродами, встроенного в обычную бейсболку. Пользователь мог подключать этот аппарат к ноутбуку, мобильному телефону или компьютеру и наблюдать волны

собственного мозга. Он должен был знать, как выглядят на экране электрические волны мозга, а также как они ощущаются. Такой прибор позволил бы человеку успешно изменять свое состояние в желаемом направлении.

Технология и самосовершенствование идут рука об руку, и это позволяет нам ускорять собственную эволюцию. Но пока этот процесс идет, лучшее средство добиться поставленных целей — это использование своих сенсорных систем, особенно способности к наблюдению.

Даже если вы никогда не занимались гипнозом, это не означает, что вы никогда не видели этого раньше. Вспомните, сколько раз двери лифта раскрывались, но никто не выходил. Вспомните, сколько раз люди замирали у пешеходного перехода и не трогались с места даже тогда, когда загорался зеленый свет. Вспомните выражение лица вашего ребенка, когда вы его ругаете: его взгляд становится отсутствующим, мышцы лица расслабляются, он теряет глотательный рефлекс. Все это проявления мини-транса. Чем чаще вы будете замечать подобные естественные состояния в повседневной жизни, тем более знакомыми для вас станут их признаки. А это позволит вам эффективно организовать обратную связь для усиления и направления измененного состояния клиентов.

Наша цель — ввести человека в состояние, когда его мозг становится предельно гибким, максимально способным выносить свои проблемы и находить решения. Все наши убеждения, страхи и ограничения живут в конкретных состояниях сознания. Вы не можете испугаться, если в это время искренне удивлены. Вы не можете тревожиться, если ваши мышцы полностью расслаблены, а дыхание ровное и медленное.

Обучение, ориентированное на состояние, мы проходили много раз. Например, вы можете напряженно учить материал дома, потом прийти на экзамен в школу или институт и обнаружить, что ничего не помните. Но стоит вам вернуться туда, где вы учили материал, все знания возвращаются, как по мановению волшебной палочки.

Все это говорит нам о следующем: для того чтобы что-то сделать, нужно войти в нужное состояние. Многие действия обусловлены именно этим. Спортсменам это отлично известно. Они часто придумывают специальные ритуалы, которые позволяют им войти в

нужное состояние, и по опыту знают, что это способствует лучшим результатам.

С другой стороны, когда люди возбуждены, они не могут действовать оптимальным образом. Если уровень стресса высок, люди теряют способность складывать, вычитать или не могут прочесть инструкцию по технике безопасности, закрепленную на двери гостиничного номера в случае пожара.

Эта книга призвана помочь вам узнать, как менять субмодальности нежеланного опыта, как выполнять паттерн «взмах», как создавать новые последовательности действий, необходимые для новых стратегий, которые можно запускать по собственному желанию. Короче говоря, вы сможете оптимизировать свое функционирование как человеческого существа.

Мы знаем, что стресс не способствует улучшению результатов, значит, умение входить в глубокое состояние расслабления, менять свои убеждения и взгляд на мир меняет наше понимание, наши чувства и наше поведение.

Даже в самых древних культурах было известно, что человек может улучшить свои действия и качество жизни, и первым шагом на пути к этой цели всегда была способность входить в расслабленное, измененное состояние.

В разных странах я изучал различные виды медитации. Я побывал в сотнях священных храмов и беседовал с каждым гуру, какого мне только удавалось найти. Их методы могли отличаться друг от друга, но все они в той или иной степени говорили одно и то же: научись медитировать, практикуйся в медитации постоянно, и твои проблемы исчезнут. Ты станешь более просветленным человеком и более функциональным бизнесменом. Ты станешь лучшим семьянином, лучшим отцом, лучшим партнером и другом.

Не думаю, что это недостижимая цель, однако некоторые люди считают именно так. Люди, занимающиеся медитацией, более уравновешенны. Вместо того чтобы накапливать стресс повседневной жизни и погружаться в хаос, они уходят в то место, которое несет им покой, комфорт и восстановление сил.

Сегодня все это так же необходимо людям, как и в Древней Индии. Пожалуй, даже больше. Но время — это бонус. Не каждый может отключиться и часами медитировать. Чтобы помочь людям

ощутить покой и комфорт прямо сейчас, нам необходимо научиться быстро индуцировать глубокий транс.

Когда-то я тратил на то, чтобы загипнотизировать клиента, целый час. Сейчас у меня уходит на это три минуты, потому что я прекрасно знаком с процессом. У меня нет ложных ожиданий, но я жду, что все смогут научиться тому же самому. Особенно я жду этого от людей, которые много лет занимаются гипнозом.

К сожалению, многие из тех, кто работает в этой области, не испытывают тех же ожиданий. Они нашли способ, которым вполне довольны, и придерживаются его. Но если они не готовы выйти за рамки собственных ограничений, им никогда не стать лучшими гипнотерапевтами, чем они есть сейчас.

Чем лучших результатов вы добиваетесь в гипнозе, тем быстрее сможете вводить людей в транс. Чем быстрее вы будете это делать, тем большему числу людей сможете помочь и тем большее количество разнообразных проблем решить.

Эти приемы разработаны для того, чтобы помочь людям мыслить более творчески и конструктивно, испытать более глубокие чувства и сделать свое поведение более гибким. Кроме того, они позволяют людям обучаться гораздо быстрее, чем когда бы то ни было.

13. Сохраненный в памяти покой: доступ к предыдущим трансам

Индукция предыдущего транса и проста, и универсальна, поскольку каждый человек когда-либо испытывал измененное состояние сознания, и вход в него вызывает почти идентичную нейрохимическую и поведенческую реакцию. Еще один способ заключается в следующем: чем больше чувств мы используем, вызывая в памяти конкретный опыт, тем более «реальным» станет это воспоминание.

Индукции предыдущих трансов могут быть связаны с конкретным случаем (с которым гипнотерапевт, естественно, должен быть знаком очень хорошо) или использовать универсальные ситуации, как в приведенном ниже примере.

Чтобы овладеть этой и другими формами индукции, необходимы изучение и практика. Модель Милтона (см. Приложение 5) построена на языковых паттернах, которые индуцируют измененные состояния. Вы можете попрактиковаться в создании собственных индукций, записать их, испытать на других людях и даже на себе (разумеется, сначала индукции нужно записать на магнитофон).

Начиная изучать гипноз, я копировал сотни и сотни индукций настоящих специалистов, таких, как Милтон Эриксон. Я не просто слепо копировал их, но еще и выявлял паттерны. Они отпечатывались в моем подсознании и оказывались под рукой, когда были мне нужны.

Вот так я создаю индукции, подобные описанной ниже. Я использовал ее уже несколько раз.

Пример: предыдущий транс

Когда вы начинаете возвращаться и вспоминать тот конкретный случай... который мог происходить, когда вас гипнотизировали ранее, или даже... когда вы были у дантиста, и, возможно, он дал вам в качестве наркоза закись азота... понимаете, от этого газа вы... почувствовали себя по-настоящему хорошо... или какой-то другой случай, когда вы начинали чувствовать себя по-настоящему комфортно и расслабленно... вспомните... самый первый услышанный вами звук... и свое первое ощущение... а теперь вспомните, что вы слышали потом... и что почувствовали потом... итак... идем дальше... Вот вы сидите здесь, смотрите на меня... на минуту закройте глаза и вспомните, каково это было — находиться в том месте...

И... может быть, если вы погрузитесь в медитацию, то сможете подумать о том, какие ощущения возникают в состоянии глубокой медитации... в какой точке тела они зарождаются? И как двигаются... по мере того как вы расслабляетесь все больше и больше? А теперь, в буквальном смысле слова, возьмите это ощущение и расширьте его, чтобы оно закрутилось быстрее... и я имею обыкновение... дышать точно так же, как и человек, который сидит пере- до мной... и просто расслабляться... Я скажу вам, что как только я расслаблюсь... вы расслабитесь, и вы будете сидеть здесь... и вам будет интересно, что же случится дальше...

И вы можете обнаружить в себе склонность разговаривать с самим собой... и... если вы должны это сделать... то разговаривайте с собой медленно... низким голосом... или просто считайте... 20... 19... 17... и с каждым счетом говорите все медленнее и... зевайте... мед-ленно зевайте... и если почувствуете себя расслабленным, просто скажите: «А-а-а-ах!»... и почувствуйте, что расслабились еще больше...

И если вы почувствовали легкое головокружение, не беспокойтесь об этом... просто плывите по течению... потому что вы понимаете разницу между расслаблением и отсутствием расслабления... это как находиться в воде и просто дрейфовать по течению... и вы знаете разницу между верхом и низом, поэтому просто позвольте себе... опуститься...

И чем больше вы будете пытаться остановиться... и волноваться, и думать, правильно ли вы поступаете... если вы волнуетесь о том, удастся ли вам расслабиться... это неправильно, поэтому вам осталось только... погрузиться все глубже и глубже... еще глубже... вы все понимаете... вспоминаете о расслаблении с каждым своим вздохом... вдох и выдох... подумайте об этом слове... мягкость... и мне нравится это слово, потому что... если вы смягчитесь рос-кош- но... то можете смягчить все свои мышцы... сделать мягкими свои мысленные образы... вы можете смягчить внутренний диалог и можете зевать еще сильнее... и погрузиться в глубокий, глубокий покой... то, что вы делаете, даже не понимая, происходит в глубинах, в самых глубинах абсолютно расслабленного состояния... то, что находилось на задворках вашего разума, выходит на передний план, а то, о чем вы раньше беспокоились, и то, что вас волновало, может просто исчезнуть...

И если перед вами стоит мысленный образ, развейте его, отодвиньте от себя, и... если с вами говорит внутренний голос, пусть он удалится дальше... а вы просто плывите по течению... к состоянию комфорта... Вы слушаете мой голос, и каждое слово имеет собственное значение... потому что в этом и заключается чудо речи — мы можем все понять... еще до того, как пойдем реальное значение каждого слова... поэтому, когда я говорю слово «мягкость», вапю тело уже понимает его смысл... и когда я сейчас произношу слово «спать», вы понимаете, что это означает...

И когда я говорю, что ваше подсознание сейчас хочет помочь вам... вашему подсознанию нужно сделать нечто определенное... ваше подсознание всегда защищало вас... если что-то приближается к вам, вы моргаете... если кто-то приближается к вам, периферическое зрение извещает вас об этом... вы входите в состояние полной активности... и когда вы это сделаете, то расслабитесь, по-настоящему расслабитесь... в вас возникает растущее ощущение комфорта... и чем глубже вы погружаетесь, тем комфортнее себя чувствуете... и помните, что нужно улыбаться, потому что так приятно знать... что ваше подсознание сейчас помогает вам справиться с тем, с чем вы в других обстоятельствах ни за что не справились бы... вы словно погрузились в сон, потому что во сне вы не всегда знаете, что спите... поэтому вы сейчас должны увидеть сон... в котором клубятся ваши надежды...

клубятся ваши желания... в котором ваши беспокойства и страхи уходят на задний план, потому что... когда вы отступаете, то погружаетесь все глубже и глубже, в глубину самого себя... прямо сейчас ваше подсознание... поможет вам справиться с этими мыслями... и вы перейдете от ощущения комфорта к одному непрерывному наслаждению... потому что в этом состоянии вы должны знать только одно — что... в конце туннеля вас ожидает бесконечное наслаждение.

УПРАЖНЕНИЕ Индукция предыдущего транса

Выберите три универсальных примера из повседневной жизни, в которых люди полностью расслаблялись.

Используя модель Милтона (Приложение 5) в качестве руководства, создайте три 10-минутные индукции, направленные на создание и углубление ощущения комфорта, спокойствия и расслабления. Связывайте «искусно уклончивые» предложения друг с другом с помощью союзов, временных фраз и других способов, о которых мы говорили раньше. Ваша речь должна быть неконкретной. Не диктуйте человеку, что он должен чувствовать, а вместо этого создавайте варианты и возможности, из которых он сможет выбрать.

Наложите все сенсорные модальности друг на друга, чтобы углубить и обогатить опыт.

Проверьте индукцию на партнере или на самом себе (для этого запишите ее текст на магнитофон).

Примечание. Обязательно четко призовите клиента к выходу из транса, к полному пробуждению и бодрости.

14. Творчество из путаницы: прерывание паттернов, пакетированные реальности и вложенные циклы

Прерывание психомоторных паттернов может полностью лишить человека ориентации, а когда он дезориентирован, то воспринимает любое следующее утверждение как имеющее смысл. В лингвистическом отношении я часто пакетирую отрицания или пресуппозиции, чтобы перегрузить сознание и доминирующее полушарие мозга. Это позволяет получить доступ к бессознательному и к недоминирующему полушарию.

Но прерывание паттернов может иметь разные формы. Этот прием чрезвычайно эффективен. Впервые я использовал его при работе с феминисткой по имени Филлис. Она хотела быть эмансипированной женщиной, но продолжала жаловаться своим

коллегам по группе на то, что практически все вокруг пытаются использовать ее в своих интересах. Соседка по комнате постоянно заставляла ее мыть посуду, никто, кроме нее, в квартире не убирался, никто ее не ценит — и *бла-бла-бла!*

Естественно, я повернулся к ней и спросил: «В чем же проблема? Разве вы не можете просто сказать *«нет»*?»

Она посмотрела на меня и страшно побледнела. «Нет, — ответила она, — я не могу говорить *«нет»* людям». Я спросил: «Что вы имеете в виду?», а она ответила: «Если я скажу кому-нибудь *«нет»*, этот человек умрет».

Филлис буквально воспринимала эту идею. Она поняла это, пройдя курс психоанализа и открыв, что в ее детстве мать решила уйти от отца-алкоголика. Отец умолял жену остаться, но она ушла и забрала дочь с собой. Когда они вернулись домой, то нашли отца мертвым в трех дюймах от телефона. Он умер от кровотечения, у него открылась прободная язва желудка.

Конечно, Филлис пришла к выводу, что если бы они с матерью не отказались остаться, то могли бы вызвать «Скорую помощь» и спасти жизнь отца... и так далее и тому подобное...

Но факт оставался фактом: она позволяла окружающим относиться к себе, как к половой тряпке. Она никогда никому не отказывала. Это было настоящее безумие! Я посмотрел ей прямо в глаза и сказал: «Ну, давайте, скажите же мне *«НЕТ»*!». Она взглянула на меня и ответила: «Нет, я не могу этого сделать». Я тут же рухнул со своего кресла прямо на пол.

Филлис посмотрела на меня, а я сказал: «Скажи мне *«нет»*! Скажи мне *«нет»* еще раз! Скажи мне *«нет»*. Скажи мне *«нет»* прямо сейчас!» Филлис твердила: «Нет, нет, нет, нет, я не могу...» И чем больше она твердила свою фразу, тем сильнее хохотала, потому что из этой ситуации не было выхода. Абсолютно никакого! Она попала в замкнутый круг. Произошла путаница понятий.

Вербальная путаница понятий приводит к тому, что, если заставить людей смеяться, они начинают здраво оценивать собственное поведение. Я часто пользуюсь этим приемом, поддразнивая людей, и это заставляет их смеяться над собственной глупостью.

Я поведенчески использую квантор общности (см. Приложение 4). В тот раз я сказал: «Хорошо, Филлис, я скажу, чего хочу от вас. Я хочу, чтобы вы легли перед входной дверью в мой дом, и люди могли вытирать о вас ноги».

Она ответила: «Это невозможно. Я не собираюсь этого делать». Тогда я сказал: «Значит, вы говорите мне «нет»? Вы пытаетесь убить меня. Вы ненавидите меня. Вы хотите убить меня. Пожалуйста, лягте перед моей дверью прямо сейчас...»

После этого занятия, когда кто-нибудь просил Филлис что-то сделать и ей хотелось отказать, она начинала хохотать. Раньше в ее подсознании жил страх убить человека, теперь же ее реакция была вызвана одновременно и сознанием, и подсознанием. Когда человек сознательно хочет сказать «нет», а его бессознательное подсказывает, что он в опасности, возникает конфликт, который парализует человека. Только когда сознание и подсознание действуют рука об руку и движутся в едином направлении, люди в полной мере осознают собственное поведение.

Я помню, как встретился с Филлис несколько лет спустя. Она была одета вовсе не как феминистка. Скорее она походила на руководителя среднего звена, и оказалось, что она действительно занимает этот пост. Она осталась феминисткой, но совсем другого толка. Раньше она не могла сказать «нет», теперь же стала начальницей. Уверен, что ей приходилось отказывать множеству людей, особенно, когда речь заходит о повышениях.

Некоторое время я активно изучал прерывание паттернов, поняв, что все эти прочные убеждения в определенный момент времени превращаются в безвыходные круги. Люди, которые утверждают, что ни в чем не могут быть уверены, абсолютно в этом уверены. Люди, которым свойственна медлительность, никогда не медлят с промедлением. Во всех подобных паттернах всегда присутствует элемент парадоксальности.

А лучший способ разрешения парадокса — заставить человека смеяться.

Прерывание паттерна рукопожатия

Милтон Эриксон использовал прерывание паттерна и прием путаницы очень часто. Где бы я ни преподавал искусство гипноза, меня всегда просили продемонстрировать его индукцию «прерывание паттерна рукопожатия». Однако я должен признаться, что он никогда не использовал этот прием именно так, как демонстрировал его я: Милтон был парализован и просто не мог выполнять движения так гладко и быстро, как это было необходимо.

Тем не менее он подсказал мне прекрасную идею. Я видел, как однажды его представляли весьма самоуверенному молодому человеку, который был уверен в том, что знает о гипнозе абсолютно все. Он считал, что Милтон не может ничему его научить.

Во время знакомства Милтон поднял свою парализованную руку здоровой и толкнул ею своего гостя как раз на том уровне, где обычно происходит рукопожатие. Толчок парализованной руки был настолько неожиданным, что молодой человек сразу же смутился. Милтон обожал смущать людей и часто делал это намеренно, чтобы индуцировать транс. Пока молодой человек открывал и закрывал рот, будучи не в силах ничего произнести, Милтон наклонился вперед и произнес свою классическую фразу:

«Атеперь... поговори со мной, как ребенок...»

Шок от жеста Милтона и неопределенность его слов были настолько сильны, что молодой человек мгновенно вошел в глубокий транс и погрузился в возрастную регрессию. А Милтон получил возможность жестко отчитать его за плохие манеры.

Причина смущения этого молодого человека совершенно ясна. Во всех культурах существуют определенные психомоторные паттерны, некоторые из них мы называем «традициями» и следуем им автоматически.

Рукопожатие ^—одна из самых распространенных западных традиций, реакция на стимул в чистом виде. Если кто-то протягивает нам руку, мы автоматически еежимаем. В программе между протягиванием руки и еежатием нет ничего другого. Мы и

миллионы других людей строим подобные обобщения и живем в соответствии с ними вполне счастливо.

Пока программа выполняется с начала и до конца, никаких проблем не возникает, но если она неожиданно прерывается, возникает путаница. А при возникновении путаницы тут же индуцируется транс, потому что мозг ищет инструкций, что ему делать дальше.

Прерывание паттерна рукопожатия в своей окончательной форме сознательно разрывает процесс реакции на стимул. Перед закрытием процесса путем завершения рукопожатия можно вставить другие, неожиданные внушения и инструкции. Клиент почти всегда забывает о том, что происходило между началом и завершением рукопожатия.

Даже если вы никогда не использовали прием прерывания паттерна рукопожатия в такой форме, как описано ниже, я предлагаю вам попрактиковаться в нем с партнером, пока он не станет для вас совершенно привычным. Это повысит вашу способность к индукции или распознаванию легкой путаницы и позволит творчески использовать ее для индукции транса.

УПРАЖНЕНИЕ Прерывание паттерна рукопожатия

Протяните правую руку партнеру, словно хотите пожать ему руку. Сделайте это уверенно, постоянно сохраняя зрительный контакт.

Когда его рука протянется для рукопожатия, скользните вперед левой рукой и возьмите его протянутую руку. Большой палец должен лежать на тыльной стороне его ладони, а остальные пальцы — обхватывать запястье.

Сразу же начните вращать его руку против часовой стрелки. Поднесите его кисть прямо к его лицу, остановившись всего в нескольких дюймах.

Одновременно указательным пальцем правой руки укажите на его ладонь и командным тоном произнесите: «Смотрите!»

Пока он будет пытаться сосредоточиться на кисти, слегка отодвиньте ее и придвиньте обратно. При этом продолжайте говорить: «...на свою руку... обратите внимание на то, как меняется четкость вашего зрения... вы продолжаете внимательно рассматривать свою кисть, а ваша рука начинает опускаться...»

В этот момент совершайте незаметные, неуловимые движения кистью партнера, пока не почувствуете, что его мышцы напряглись. Теперь отпустите его руку и продолжайте:

«...легкими, незаметными движениями... обратите внимание на то, что, пока это происходит, ваши веки начинают смыкаться... и ваша рука свободно опускается, а ваши глаза полностью закрываются, но только так быстро или так медленно, как вы будете готовы перейти в расслабленное и комфортное состояние...»

Продолжайте говорить гипнотическим языком, усиливая опускание руки партнера и углубляя его состояние путем подкрепления даже мельчайших признаков формирующегося транса. Убедитесь, что его движения абсолютно бессознательны. Движения должны быть мелкими и прерывистыми, а не стремительными и непрерывными. Если его рука опускается слишком быстро, поймайте ее своим указательным пальцем и скажите: «Не так быстро. Я сказал «легкими, незаметными движениями...» При этом слегка покачивайте его руку. Почувствовав каталептическую реакцию, усильте ее, сказав: «Это правильно», а затем продолжайте диктовать инструкции. В любой момент вы можете приказать партнеру остановить опускание руки, а в это время сделать ему определенное внушение или отдать необходимую команду. Затем просто скажите ему, что он может продолжать опускать руку, «пока она не коснется моей, и мы сможем пожать друг другу руки, словно ничего не происходило».

Когда его рука достигнет уровня талии, крепкожмите ее, встряхните несколько раз и прикажите партнеру открыть глаза... прямо сейчас!

В свое время прерывание паттерна рукопожатия считалось самой быстрой индукцией. Впоследствии я разработал еще более быстрые методы, но все они зависят от способности гипнотерапевта распознавать естественные признаки транса и соответственно изменять собственное вербальное и невербальное поведение.

Некоторые методы путаницы могут показаться тревожащими и дезориентирующими. Другие же гораздо мягче, но при этом не менее эффективны.

Пакетирование реальностей

Один из паттернов, описанных мной в книге «ТРАНСформация», назывался «Пакетирование реальностей». В ходе этого процесса одна история встраивается в другую, из-за чего слушатель теряет уверенность в том, какой факт принадлежит какому уровню. Возникает легкая путаница. Подобный прием в зависимости от природы историй оказывает очень успокаивающее воздействие.

Простейший способ пакетирования реальностей заключается в следующем. Для начала скажите: «Однажды у меня была клиентка, в точности, как вы...» (это должно успокоить слушателя, поскольку история связана с кем-то другим) «...у которой была аналогичная проблема...» (подстройка) «...из-за которой она не спала ночами...» (дополнительная подстройка) «...пока не встретила подругу. И она сказала: «Знаешь, беспокойство не решит твою проблему...» (внушение) «...моя мать всегда говорила: «Реши, что ты можешь изменить, и измени это. Прими то, чего ты изменить не в силах, расслабься и продолжай жить своей жизнью...» (внушение) «...и она поняла, что сосредоточивалась на том, чего не хотела, и сказала: «Гораздо важнее решить, чего ты хочешь *на самом деле*...» (внушение) «...и тогда она сказала...»

К этому моменту слушатель теряет нить повествования и уже не понимает, о какой реальности мы говорим. Возникает состояние легкой путаницы.

Как только вы пройдете через несколько уровней реальности, можете начинать встраивать инструкции обработки, связанные с тем, что клиент должен сделать. Можно использовать любые подходящие языковые паттерны, в частности «паттерн цитат» модели Милтона (см. Приложение 5), а также другие приемы, описанные в этой книге. Клиент, скорее всего, будет полностью податлив. Почти с полной уверенностью можно сказать, что он забудет, в чем точно заключались ваши инструкции. Но будьте готовы к тому что его убеждения и поведение изменятся — почти спонтанно.

УПРАЖНЕНИЕ Пакетирование реальности

Заранее решите, какого результата хотите добиться. Убедитесь, что он отвечает всем критериям хорошей формулировки.

Постройте последовательность историй или анекдотов, встроенных друг в друга, как показано ранее. Используйте «паттерн цитат» модели Милтона, а также другие паттерны, отвечающие вашим требованиям.

Внутри одной или нескольких историй встройте инструкции обработки. Самый легкий способ — это просто произнести: «И он сказал: «Сделайте то-то и то-то...»

Проверьте свои пакетированные реальности на партнере.

Вложенные циклы

Поскольку основное внимание в своей работе я уделяю обучению, то всегда ищу более быстрые способы усвоения информации и предлагаю их людям, которые ко мне обращаются. Я был пионером процесса «бессознательной уставки», который наряду с другими приемами многоуровневой коммуникации, слишком многочисленными для того, чтобы перечислять их в этой книге, использует прием «вложенных циклов». Циклы — это очень мощные приемы быстрой индукции измененных состояний. Когда информация и инструкции правильно расположены внутри вложенных циклов, клиент зачастую даже не сознает, что получает их. Позже он с удивлением обнаруживает, что его мысли, чувства и поведение изменились.

Вложенные циклы могут быть и простыми, и сложными. Тут все зависит от вас. В начале изучения этого мощного способа коммуникации вам понадобится тщательно продуманный план. Однако регулярная практика сделает этот процесс гораздо проще, в чем вы уже убедились на примере всех остальных усвоенных навыков.

Принципы, на которых строятся вложенные циклы, — это тяга сознания к «осмыслению» полученной информации, способность подсознания выявлять множественные нити входной информации и его потребность искать завершение любого незавершенного дела или «цикла».

Открытие и закрытие цикла — это суть рассказа. Дети автоматически реагируют на незавершенные истории. Классический способ открытия обучающего цикла для ребенка — это традиционное начало: «Когда-то, давным-давно...» Мне кажется, что это еще одна область, которой обучение пренебрегает. То, что мы пытаемся научить человека чему-либо, вовсе не означает, что его не следует развлекать. Я называю такой процесс «обучением с развлечением».

Вложенные циклы могут использоваться в самых разных целях.

Во-первых, такой цикл привлекает внимание слушателя и не позволяет отвлечься раньше времени. В тот момент, когда кто-нибудь скажет: «Да, да, я это знаю», донести дополнительную информацию

будет уже невозможно. «Угу...» — это сигнал того, что разум слушателя закрылся.

Во-вторых, вложенные циклы могут также связывать или «строить цепочки» различных состояний у слушателя. Вызывая на разных этапах различные эмоциональные реакции, вы можете направить слушателя в нужном вам направлении.

В-третьих, информация или инструкции обработки встраиваются внутрь циклов, и, когда очередной цикл завершится, информация останется в подсознании слушателя, но при этом он напрочь забудет об имевшей место реальной «установке».

Встроенные инструкции обработки

На этом рисунке изображен паттерн простого цикла: история или утверждение начинаются, потом прерываются для передачи информации или инструкций обработки, а затем история или утверждение завершаются.

Вложенные циклы, как ясно из названия, более сложны. В них используется множество историй. Первая история прерывается на середине, и начинается следующая. Вторая, в свою очередь, тоже остается незавершенной, и начинается следующая. Слушателю становится все больше и больше любопытно. Он испытывает легкое раздражение, не зная, чем закончатся все эти истории. Информация или инструкции встраиваются на каждом уровне процесса. Впрочем, их можно поставить прямо перед началом закрытия циклов *в обратном порядке*.

Следовательно, процедура (с использованием трех циклов) такова: начало истории 1 (возможно: встроенная информация), прерывание для начала истории 2 (возможно: встроенная информация), прерывание для начала истории 3 (встроенная информация). Затем завершение истории 3, завершение истории 2, завершение истории 1.

В упражнении, описанном ниже, используется пять циклов, но по мере приобретения опыта их количество можно увеличивать. Все мои ученики используют множество, множество циклов, причем каждый приводит к собственному результату. Циклы можно закрывать в рамках беседы, или через несколько часов, или через несколько дней. На

некоторых моих семинарах циклы завершаются спустя несколько недель.

Конец истории 1 Конец истории 2 Конец истории 3 Конец истории 4 — Конец истории 5

Начало истории 1 « - —

I Встроенные инструкции обработки

Начало истории 2 I —

\ Встроенные инструкции обработки

Начало истории 3 V

\ Встроенные инструкции обработки

Начало истории 4 -V — —

Встроенные инструкции обработка

Начало истории 5 V

Встро^кые инструкции обийогки

На рисунке вы видите паттерн вложенных циклов «Пять входов, пять выходов». На каждом этапе история начинается, прерывается для передачи информации или инструкций обработки, а затем начинается следующая история. Процесс повторяется для всех пяти историй 1, 2, 3, 4, 5, которые затем завершаются в обратном порядке, т. е. 5, 4, 3, 2, 1.

УПРАЖНЕНИЕ Вложенные циклы «Пять входов, пять выходов»

Для начала выявите пять инструкций обработки или блоков информации, которые вы хотите донести до партнера. Это могут быть встроенные команды, прямые инструкции или упражнения, созданные для целей обучения.

Теперь найдите пять анекдотов, каждый из которых создает у слушателя нужное настроение или вызывает требуемое состояние (т. е. любопытство).

Постройте собственный паттерн «Пять входов, пять выходов», испекузуя в качестве руководства рисунок, приведенный выше.

Проверьте свой паттерн на практике — с партнером или с помощью магнитофона.

Примечание 1. Помните, что при использовании нескольких уровней инструкций обработки устанавливать их нужно в обратном порядке — от последнего к первому.

Примечание 2. Новичкам часто бывает сложно построить плавный переход от одной истории к другой. Вы можете использовать

фразы типа «Это напоминает мне...» или подхватывать слово или выражение из последнего предложения и использовать его как начало следующего утверждения. Попрактиковавшись, попробуйте применять различные переходы, благодаря которым ваша речь будет звучать гибко и уверенно.

15. Усовершенствованные субмодальности: свобода, веселье и нечеткие функции

Наша способность накладывать одно ощущение на другое может оказаться мощным творческим средством. Она же порождает серьезные проблемы, если мы не знаем, как она действует и как с ней управляться.

Наложение у разных людей происходит в разной степени и с разным эффектом. Психологи выявили, по их мнению, редкую способность: некоторые люди могут менять одно ощущение на другое. Это явление, называемое *синестезией*, позволяет понять, как некоторые люди слышат цвета, а другие ощущают вкус звуков. Такие люди, которых считают особо одаренными, используют синестезию наряду с более обычными способами обработки информации, и это позволяет им достигать выдающихся результатов. Однако если ощущения безнадежно перепутаются без какой-либо стратегии, которая позволила бы соответственно их отсортировать, то человека ждут ужасные страдания.

Хотя некоторые специалисты по развитию считают, что все дети от рождения обладают синестезией и постепенно

учатся разделять свои сенсорные модальности на разные каналы, среди взрослых это явление считается редким и экзотическим состоянием.

Я не хочу сказать, что мы не можем использовать синестезию или не делаем этого. В той или иной степени большинство людей под давлением способно определить форму звука или вкус цвета.

Чуть раньше, когда мы практиковались в простой индукции предыдущего транса, вы сами или человек, который вас гипнотизировал, углубляли ощущения путем наложения одного чувства на другое, обогащая клиентивный опыт. Как только вы почувствовали, что глаза ваши начинают закрываться, то одновременно отметили и изменение четкости зрения. Почувствовав подъем и опускание своей груди, вы могли также услышать звук

воздуха, входящего и выходящего из ваших легких. Умение переходить из одной сенсорной модальности в другую создает более глубокий и богатый опыт, а также предоставляет вам массу средств для генерации новых и очень полезных навыков, разнообразие которых ограничивается только вашим воображением.

Я давно понял, что наложение одного ощущения на другое не только возможно, но еще и является источником творчества, а для некоторых людей — путаницы и страха. Хотя ощущение удивительных внутренних телесных чувств во время слушания музыки совершенно не похоже на гадкое чувство, возникающее при выслушивании неприятных упреков партнера, происходит тот же самый процесс. Это функция «нечеткой логики»: когда система представления, используемая в качестве входного канала, отличается от системы, используемой в качестве выходного канала. Не-которые люди следуют паттерну «услышал—почувствовал», другие же — паттерну «увидел—почувствовал».

Общаясь с людьми, помните о том, что слова обладают силой. Слова следует использовать очень точно, только тогда вы сможете добиться желаемого результата.

Делая гипнотические внушения, я использую нечеткую логику. Например, я могу ввести человека в транс, зная, что он страдает из-за мучительных воспоминаний. Я говорю ему:

«Через минуту (это хороший способ сказать: «Не прямо сейчас») я собираюсь приказать вам вернуться и увидеть свое воспоминание, но я не хочу, чтобы вы делали это так же, как и раньше. С этого момента, чем более сильный страх вы будете испытывать при этом воспоминании, тем сильнее будет дрожать и сжиматься его образ. И чем больше вы будете смотреть на него, тем дальше он будет уходить от вас, пока не поблекнет вдали. Чем болезненнее ваше воспоминание, тем дальше оно окажется...»

Работа с эмоциональными реакциями

Когда я только начинал заниматься гипнозом, меня предупреждали об «эмоциональных реакциях». Речь шла о неожиданных взрывах эмоций, свойственных некоторым людям в расслабленном состоянии. Вместо того чтобы успокоиться, они начинали впадать в бредовое состояние. Иногда эмоциональные реакции были настолько сильны, что у человека начинались настоящие конвульсии.

Я считаю, что это происходит потому, что эти люди никогда полностью не расслаблялись. Данный опыт им настолько незнаком, что пугает их. Поэтому, заметив признаки эмоциональной реакции, я не выводил человека из транса (как мне рекомендовали делать), а использовал совершенно иной подход. Примером для меня послужил старый фильм с Джоном Уэйном. В этом фильме его героя сильно ранили. Он страдал от ужасной боли, но при этом сказал: «Что ж, по крайней мере, боль говорит мне о том, что я еще жив». Помню, как сказал своему первому клиенту с эмоциональной реакцией:

«Что ж, зато благодаря этому страху вы знаете, что живы. Чем лучше вы осознаете свой страх, тем быстрее он исчезнет. Чем тверже вы уверены в том, что живы, тем лучше себя чувствуете». После этого эмоциональная реакция попросту исчезла.

В другой раз человек, находившийся в трансе, вошел в очень тяжелое состояние. Я сказал: «Это неприятно, и чем более это неприятно, тем глупее все это выглядит». Мой клиент неожиданно начал смеяться. Так бывает с рыдающими младенцами. Стоит вам притвориться, что вы тоже плачете, а потом рассмеяться, малыши тоже начинают смеяться. Этот прием работает, потому что люди способны переходить из одного состояния в другое, из одной сенсорной системы в другую.

Соединив начало проблемы (или даже нечто, произошедшее до ее возникновения) с новой, более полезной реакцией, мы получаем очень полезный подход. Я предпочитаю осуществить этот сдвиг как можно раньше. Некоторые люди ошибочно называют такой прием паттерном

прерывания, но это не так. На самом деле мы имеем дело с функцией пунктуационной уклончивости (см. Приложение 5).

Я математик и компьютерщик. Для меня математика — не абстрактная наука, а поведенческая. Математика и компьютерное программирование — это модели человеческого поведения и мышления. У людей есть схемы «и» и схемы «или», значит, оказавшись в определенной точке, они могут действовать либо одним, либо другим способом.

Это особенно полезно, когда вы пытаетесь помочь людям, страдающим астматическими приступами или паническими атаками.

Один из подходов, который я на протяжении многих лет использовал, заключался в следующем. Я вводил клиентов в чрезвычайно глубокое расслабленное состояние, затем делал постгипнотическое внушение о том, что, выйдя из транса, клиент вернется в тот момент, когда я хлопну по колену. Затем я выводил человека из состояния транса и провоцировал паническую реакцию. Как только приступ начинался, я вводил в действие якорь расслабления. Я провоцировал приступ астмы и вводил в действие якорь расслабления. Я провоцировал подъем кровяного давления и вводил в действие якорь расслабления. Я повторял этот прием снова и снова, пока расслабление не начинало происходить само по себе.

Ощутить настоящую панику можно только в том случае, если вы будете физически напряжены и задержите дыхание. В состоянии полного расслабления испытать приступ паники невозможно. Невозможно испытать эпилептический припадок или приступ гнева, если человек находится в состоянии глубокого расслабления.

Одного из моих клиентов — очень симпатичного человека — мне прислали из суда. В состоянии слепой ярости он набросился на человека на улице. Клиент сказал мне: «Я этого даже не помню. Тот парень наступил мне на ногу, и я сразу же начал его бить».

Он обратился к психотерапевту, и тот сказал ему, что у него есть «горячая кнопка». Как только она приводится в действие, человек оказывается бессилен. Мне нравится оптимизм этого утверждения. Доктор пытался заставить человека поверить в то, что никто не сможет избавить его от приступов слепой ярости. Конечно, он понимал, в этом случае этот человек закончит жизнь в тюрьме.

Когда клиент рассказал мне об этом, я сказал: «Значит, если у вас есть кнопка, то удалить ее невозможно?» Клиент ответил: «Да». Я продолжил: «Вы говорите, что у вас есть горячая кнопка?» Он ответил: «Да». И тогда я сказал: «Холодно!». В этот самый момент я понял, что нужно сделать.

Я ввел своего клиента в состояние глубокого транса, заставил его полностью расслабиться и почувствовать себя комфортно, а потом сделал постгипнотическое внушение. Когда я вывел его из транса, то соединил его «горячую кнопку» с моей «холодной кнопкой».

Я точно понимал, что собираюсь сделать. Как только я соединил обе кнопки, при воздействии на горячую в действие запускалась и холодная. Я наступил клиенту на ногу, а он просто улыбнулся, рассмеялся и сохранил полное спокойствие.

Очень важно понять, с чего начинаются трудности, а потом переместить ресурсы туда, где их еще нет. Когда вы находитесь в состоянии ярости, выйти из него очень сложно. Испытывая стресс, очень трудно расслабиться.

В те времена, когда мы еще пользовались аудиокассетами, ко мне часто обращались компании, выпускающие психологические записи. Меня просили создать «запись для снижения стресса». Я всегда отвечал: «Разве наша задача заключается не в том, чтобы люди не входили в состояние стресса?». А мне каждый раз отвечали: «Нет, наши пациенты должны сначала испытать стресс».

Но это совершенно не так. Если вы выясните, что вызывает стресс, то сможете сделать так, чтобы то же самое вызывало расслабление или состояние, в котором вам не будет дела до внешнего давления, в котором вы сможете просто выполнять свою работу, не испытывая неприятных чувств.

Каждая из этих проблем, по сути, является измененным состоянием. Гнев — это измененное состояние. Таковы же депрессия, тревожность и страх. Любое состояние сознания может вызываться массой различных стимулов. Следовательно, мы должны сделать так, чтобы одно измененное состояние сразу же вызывало другое, более желательное. Постгипнотическое внушение — это очень мощное и полезное средство. А якорение (см. Приложение 1) работает еще эффективнее.

УПРАЖНЕНИЕ Горячая кнопка / Холодная кнопка

Вспомните реакцию, которую вам хотелось бы изменить: раздражение, депрессия, гнев, беспокойство и т. п. На несколько минут полностью погрузитесь в тот момент, когда испытывали это ощущение в последний раз. Постарайтесь увидеть то, что видели тогда, услышать то, что слышали тогда, почувствовать именно то, что чувствовали тогда.

А теперь выйдите из опыта и медленно прокрутите его в обратном направлении, как киноленту. Дойдите до первого момента, когда эта реакция начала формироваться. Прокрутите фильм еще на один кадр назад. Представьте свою реакцию в виде большой красной кнопки — вашей «горячей кнопки» — на вашем левом колене.

Откройте глаза, смените положение. Снова закройте глаза.

Теперь сделайте три-пять вдохов, причем каждый выдох должен быть чуть дольше вдоха. Активизируйте свой «якорь транса» или просто дайте подсознанию приказ перевести вас в состояние глубокого расслабления и полного удовольствия. Раскрутите в себе ощущение комфорта и расслабления, чтобы оно охватило все ваше тело.

Когда состояние достигнет пика, представьте себе большую зеленую «холодную кнопку» на своем правом колене. Несколько раз нажмите на нее, каждый раз удваивая силу нажатия.

Откройте глаза и активизируйте «горячую кнопку». Сразу же активизируйте и «холодную кнопку». Некоторое время удерживайте их обе. Отпустите «горячую кнопку» и продолжайте удерживать «холодную», чтобы почувствовать разницу в реакции. В тот же момент смените системы представления: если более ранняя реакция была связана с образом, постарайтесь испытать сильное, желанное чувство; если ранняя реакция была связана с ощущением, мысленным взором постарайтесь увидеть образ своего дискомфорта, который уплывает куда-то далеко от вас и т. д.

Повторите шаги 4—6 несколько раз, пока воздействие на вашу «горячую кнопку» не станет автоматически приводить в действие кнопку «холодную».

Синестезия или нечеткая логика могут использоваться также для активизации творческого начала. Ключ к необычному опыту кроется не только в смене систем представлений, но еще и в манипулировании субмодальностями.

К этому моменту вы уже развили в себе способность относительно легко создавать очень сложные и детализированные клиентивные ощущения. Например, вы можете легко представить себе, что в холодный зимний день стоите или сидите возле потрескивающего костра. Сделав это, вы увидите танцующие языки пламени, заметите переливы цвета, ощутите едкий запах дыма, почувствуете тепло в той стороне тела, которая ближе к огню, и холод в противоположной. Вы позволите теплу распространиться, ускоряя этот процесс, все сильнее и сильнее, все быстрее и быстрее. Вот уже тепло охватывает все ваше тело, и вы понимаете, что находитесь на пороге нового, чудесного опыта. Вы только что смогли применить на практике те навыки, которые усвоили. Когда вы это поймете, я хочу, чтобы в процессе комфортного согревания вы начали думать о том, что происходит, насколько это странно и как удивительно, что субмодальности одной системы влияют на субмодальности другой по вашему желанию. Что же происходит?

Когда Милтон Эриксон экспериментировал с гипнотическими явлениями, он делал любопытные вещи, например, индуцировал временную цветовую слепоту. Но, когда он индуцировал гипнотическую цветовую слепоту, происходило нечто странное. Некоторые люди теряли способность различать тональности. Это и другие явления были спонтанной демонстрацией наложения одной сенсорной системы на другую.

А теперь попробуйте (самостоятельно или с партнером) определить, сможете ли вы, решив погрузиться в транс, сделать это состояние достаточно глубоким для того, чтобы ваше бессознательное начало осуществлять все необходимые перемены. Например, устранение чувства боли. Сможете ли вы добиться этого, просто сказав, что все, что вы чувствуете в одной руке, это обычное давление, которое можно перевести в громкость, в звук, расположенный в определенном месте. Когда вас касаются в этом определенном месте, вы слышите определенный звук, поэтому, когда кто-то щиплет вас за руку, вы не чувствуете боли, а вместо этого слышите прекрасный звук. Это куда забавнее, чем бороться за установление контроля над чувством боли...

Очень часто такой процесс проводят иначе, но бессознательное все равно прекрасно понимает его смысл. Поэтому через несколько

минут вы начнете чувствовать в своей другой руке кубик льда, и он будет становиться все холоднее и холоднее. Холод распространится по всей вашей руке, и, если вы продержите лед в ладони достаточно долго, вы ничего не почувствуете, когда вас будут колоть булавкой.

А теперь пусть кубик льда исчезнет, внимание переключится на другую руку, а ваше бессознательное представит, каково это будет, если вы выберете любую сенсорную систему и решите наложить ее части на другую сенсорную систему. Теперь я хочу, чтобы ваше бессознательное проанализировало список субмодальностей, который вы нашли в этой книге или где-то еще, или чтобы вы сами быстро составили и просмотрели такой список. У вас нет необходимости мешкать или ждать, сделайте это прямо сейчас.

Просто выберите несколько субмодальностей и переведите их из одной системы в другую. Представьте способы, которыми это можно сделать, чтобы, как это только что вышло у меня, сыграть мелодию на вашей руке. Высокие ноты я располагал ближе к плечу, низкие — ближе к запястью. Чем сильнее я нажимал, тем громче был звук. Пока я играл свою мелодию, на этой руке проводили операцию, а пациент вообще ничего не чувствовал. Однако он заметил, что мелодия, которую мы слушали, имела какой-то «странно статичный» фон...

Еще один прием, который вы можете попробовать. Возьмите слуховой внешний сигнал и переведите его тембр в ощущение. Его громкость может стать давлением и так далее.

Поскольку это очень практичный прием, я хочу, чтобы вы вместе с партнером вошли в глубоко измененное состояние и начали экспериментировать с любыми кинестетическими ощущениями, какие у вас есть, превращая их в звуки или образы.

Проявите творческое начало, подумайте о практическом применении. Например, если кто-то стремится к исключительно вредным веществам, вы можете превратить их жажду в образ и сделать так, чтобы, чем сильнее была жажда, тем дальше отдалялся этот образ.

УПРАЖНЕНИЕ Паттерн смены продвинутой синестезии

Это упражнение направлено на повышение вашей гибкости и создает шаблон для формирования приемов, соответствующих любой ситуации, с которой вам придется работать.

Определите желаемый результат. Во всех сенсорных модальностях проанализируйте, как вы (или ваш клиент) будете вести

себя, что увидите и почувствуете, когда этот результат будет достигнут.

Выявите, что стоит на вашем пути к достижению результата. (Например, результат заключается в том, чтобы уверенно встречаться с новыми людьми и получать удовольствие от новых ситуаций. Мешают вам построенные образы «собственной глупости» в сопровождении внутреннего голоса, который твердит: «Даже не пытайся», а также ощущение «жуткого страха».)

Возьмите полный список субмодальностей (см. Приложение 3) и случайным образом выберите три. Предположим, это цветной/черно-белый, звук/тишина (обе субмодальности — цифровые) и расположение кинестетического ощущения.

Поэкспериментируйте с превращением чувства жуткого страха в звук (например, в звук работающей электропилы), а потом попробуйте включать и выключать его, наблюдая за собственной реакцией. Попробуйте превратить критический внутренний голос в цветовую палитру. Откалибруйте цвета, чтобы они стали яркими и привлекательными. Продолжайте экспериментировать со всеми субмодальностями, пока не найдете один или несколько синестетических сдвигов, которые изменят все ваши ощущения.

Привяжите к каждому сдвигу триггер, чтобы вы или ваш партнер могли по желанию переходить в данное состояние.

Паттерны синестезии открывают перед нами широчайший выбор. Если использовать еще и сигналы пальцев, то ваша гибкость значительно возрастет. Когда ваш клиент погружается в самый глубокий транс, установите сигналы пальцев, а потом обратитесь к бессознательному и договоритесь с ним о периоде по вашему выбору, например 5 или 10 минут. За это время бессознательное осуществит все необходимые изменения во всех выбранных вами субмодальностях.

Использование приемов ТРАНСформации

16. Назад в будущее: изменение личной истории

Один из лучших способов преодоления несчастливого прошлого и гарантированного обеспечения себе счастливого и успешного будущего — это умение чувствовать себя лучше без всякой видимой причины прямо сейчас. Если вы просыпаетесь утром в хорошем настроении, то можете принять гораздо более правильные решения относительно того, что делать с собственной жизнью.

Люди постоянно создают себе проблемы. Кто-то ссорится с партнершей, а потом уходит и напивается с другими людьми. Пару часов, заливая свое горе пивом или виски, такой человек рассказывает женщине, с которой только- только познакомился, о том, как он ее любит. Утром он просыпается и обнаруживает рядом с собой в постели обычное бревно.

Иногда люди совершают глупости, а потом говорят, что вели себя так, потому что «запутались». Но за долгие годы я выяснил, что путаница вовсе не ведет к глупости. Путаница — это путь к новому пониманию.

Если вы будете думать о трудностях, они обязательно возникнут. Если вы начнете задумываться над тем, что делает желаемый результат недостижимым, вы никогда не достигнете его. Но если вы усвоите единственно правильное состояние сознания, то ни одно препятствие не будет для вас непреодолимым. Если вы прямо сейчас начнете учиться чувствовать себя по-другому, это раз и навсегда изменит ваше будущее.

Через некоторое время вы почувствуете себя лучше и даже не поймете, почему это происходит. Но вам и не нужно этого понимать. Вы должны только знать, что хорошие чувства заменили старые и неконструктивные. А еще лучше будет, если вы отправите негативные чувства в мусорную корзину, а сами найдете новый путь и двинетесь по нему.

УПРАЖНЕНИЕ Сколько удовольствия вы способны выдержать?

Я хотел бы предложить вам подумать о времени и месте, где вы испытывали непередаваемое наслаждение. Когда улыбка начнет расплываться по вашему лицу, вы поймете, что вспомнили по-настоящему значимое событие.

Проанализируйте, как вы запомнили это событие: вы должны увидеть то, что видели тогда, услышать то, что слышали тогда, ощутить те же самые чувства.

А теперь, используя список из Приложения 3, начните одну за другой менять субмодальности. Если значительных перемен не происходит, оставьте все как есть. Если ощущение усиливается и становится более привлекательным, совершите максимально возможный сдвиг. Осуществив все возможные перемены, постройте круг в центре ощущения и быстро откройте его, как диафрагму

фотоаппарата, чтобы увидеть себя, испытывающим вдвое более сильное наслаждение. Сделайте краски вдвое ярче, вдвое интенсивнее, так, чтобы звук высшего наслаждения резонировал с вашим сознанием, чтобы удовольствие испытывала каждая клеточка вашего тела...

Проделайте это два или три раза, доводя ощущение наслаждения до максимума, а потом установите якорь, чтобы это чувство было доступно вам в любое время по вашему выбору (см. Приложение 1).

Проанализируйте, как перемещается ощущение максимального наслаждения, определите начальную и конечную точку. Начните раскручивать ощущение, думая о тех моментах своего настоящего и будущего, когда эти перемены принесут вам пользу.

Войдите в память о будущем, активизируйте свой якорь. Вы должны увидеть, услышать и почувствовать все то, о чем мы только что говорили. Почувствуйте, какую пользу принесет вам ощущение полного счастья, охватывающее все ваше тело... прямо сейчас.

Проделайте это дважды по разным сценариям, а потом остановитесь, чтобы ваш разум начал процесс обобщения и распространил ощущение на те сферы жизни, о которых вы еще сознательно не думали, но где оно будет полезно и необходимо.

Люди, которые борются с проблемами, часто говорят: «Если бы я мог начать жизнь снова, то поступил бы иначе». Вот еще одна моя любимая фраза: «Все эти проблемы возникли у меня потому, что в моем детстве происходили ужасные вещи...»

Я всегда отвечаю: «Что ж, измените свое прошлое. Никогда не поздно получить счастливое детство».

Обычно мои слова шокируют людей, потому что я им не сочувствую и не смеюсь над ними. Но интуитивно они понимают, что это действительно так.

Конечно, мы не можем изменить то, что с нами уже случилось. Но мы способны сознательно или бессознательно изменить нашу реакцию на эти события. Мысль о том, что мы все — жертвы прошлого, весьма привлекательна для многих психоаналитиков и семейных консультантов. Но, насколько мне известно, нет ни одного доказательства того, что это действительно так. Иначе мы не встречали бы переживших одинаковые травмы детства людей, жизнь которых

складывается совершенно по-разному: один абсолютно разбит, а второй вполне счастлив.

На самом деле, поскольку прошлое кончилось и осталось позади, мы имеем дело с реакцией жертвы на воспоминание. Именно эта реакция и порождает проблемы: не травма прошлого заставляет их действовать неправильно, а они сами реагируют на давнее событие неправильно.

На протяжении многих лет я решал эту проблему множеством разных способов, создавая паттерны, которые освобождали бы людей от тирании устаревших убеждений. «Изменение истории» — это группа приемов, разработанных мной для того, чтобы помочь людям реагировать на сформированные в результате травматических опытов прошлого обобщения. Такие приемы ничем не напоминают постоянное и навязчивое копание в прошлом. Нам необходим минимум информации (а зачастую она нам и вовсе не нужна), чтобы помочь людям изменить их реакцию на прошлое.

Быстрое избавление от фобий

Первый и самый известный подход — это паттерн визу- ально- кинестетической диссоциации, или быстрое избавление от фобий. Как уже говорилось в первой части этой книги, избавление от фобий достигается путем диссоциации. Вместо того чтобы постоянно анализировать причину фобии и переживать ее так, словно это происходит прямо сейчас, человек учится диссоциироваться, т. е. начинает воспринимать все происходящее со стороны и вспоминать об этом без боли и страданий.

Психологам известно, что проблемы людей часто связаны с их историей. Но они убеждены в том, что ее понимание чудесным образом заставит проблемы испариться. Все было бы хорошо, если бы такой подход работал. Но он не работает.

Психоаналитики старой школы упрекают пациентов за «сопротивление», говорят, что они «не готовы» измениться. Я считаю, что все это — полная чушь! Психоаналитик должен либо отослать пациента прочь, чтобы тот пришел, когда будет готов, либо *заставить* его быть готовым к переменам. Люди иногда мешкают с тем, чтобы принять новый выбор. Они либо еще не выработали верной стратегии, либо еще не достигли предела. Когда они думают о страхе, испытанном в лифте, или о мучительных личных отношениях, связанных с насилием, эти люди не соединяют воедино все свои ощущения, чтобы сделать их невыносимыми. Нет такого понятия, как «сопротивляющийся клиент»! Все дело в негибком и закоснелом психотерапевте.

Одна интуиция вам не поможет. Я знал человека, испытывавшего страх перед водой, потому что в возрасте пяти лет он утонул. Не *чуть* не утонул, а утонул по-настоящему, пережил клиническую смерть и был реанимирован. С этого дня он испытывал перед водой панический ужас, так как очень живо помнил все, что с ним произошло. Когда он об- ратился к психотерапевту, тот заставил его все вспомнить и пережить опыт снова... и он по-прежнему боялся воды.

Это был отнюдь не легкий страх. Ко мне обратился человек, который не мог пользоваться душем или принимать ванну, боялся

мыть голову. Он обтирался влажной тканью, вместо того чтобы помыться. Он провел чрезмерное обобщение и довел его до такой степени, которая сделала его жизнь невыносимой.

Разумеется, знание всех деталей ужасного опыта этого человека не помогло изменить подобную реакцию. Чтобы измениться, он должен был решить, что с него достаточно. Ему нужно было понять, что с этого момента образ его мыслей должен измениться. Он должен был диссоциироваться от болезненного опыта, начать с момента реанимации и прокрутить все воспоминание в обратном порядке. Сделав это, он должен был почувствовать себя иначе, потому что его мозг обработал бы информацию по-другому. После этого он смог бы делать то, что его пугало и чего он стремился избегать.

Мой интерес к содержанию пережитого этим человеком распространялся лишь на то, как все это повлияло на поддержание страха. Я не хотел слишком углубляться в прошлое своего клиента, чтобы не усиливать его страх. Я не психолог и не собираюсь проводить психоанализ моих клиентов. Я лишь хочу дать им личную свободу и добиваюсь, чтобы люди сумели отвергнуть необходимость сохранять тяжелые чувства всю оставшуюся жизнь.

Сейчас совершенно ясно, что изменение субмодальностей нашего представления о жизненном опыте — один из самых быстрых и простых способов изменить свои чувства. Здесь наиболее полезно использование различий между ассоциацией и диссоциацией. Большинство людей отмечает разительное изменение своего отношения к воспоминаниям прошлого при смене ассоциации на диссоциацию. Если, например, вы видите себя на переднем сиденье вагончика, который несется вверх и вниз по американским горкам, то ваши ощущения совершенно не похожи на ощущения человека, который смотрит на горки со стороны. Это лучший способ просыпаться по утрам без всякого кофеина. Представьте, что вы катитесь по высоким американским горкам, и все вокруг происходит в точности так, словно это происходит прямо сейчас, а потом... просто... *оказываетесь в стороне...*

Некоторым очень нравится такой опыт, другие его просто ненавидят. То, что у одного человека вызывает страх, другого возбуждает. Но я считаю, что люди, страдающие фобиями (т. е. испытывающие страх, или депрессию, или сходное состояние), по

сути, несут некое постгипнотическое внушение, сделанное либо кем-то в их детстве, либо ими самими.

Я обожаю сообщать людям, что я — один из лучших гипнотерапевтов на нашей планете (и у меня даже есть письмо, которое это доказывает). Следовательно, любое внушение, полученное от другого человека, должно меркнуть перед моими словами. Это звучит настолько логично, что люди мне верят. Я считаю, что так должны думать все.

Один из способов, которыми я меняю постгипнотические внушения других людей, заключается в следующем. Я ввожу клиентов в глубокий транс, затем делаю им постгипнотическое внушение о том, что сейчас их голова выйдет из транса, но остальное тело останется в этом состоянии. Когда они открывают глаза, то не могут двигать членами — только головой. И тогда я говорю им: «А теперь давайте поговорим, как голова с головой. Это убеждение, которое живет в вас... откуда оно взялось?».

Многие состояния, в том числе психосоматические боли, зуд, высокое кровяное давление и болезни, связанные со стрессом, действуют гипнотически. В результате происходят удивительные вещи.

Однажды я встретил юношу. Ему было 22 года, он был очень талантлив — мог разобрать и собрать любой двигатель за самое короткое время... Но он не умел читать. Юноша обращался во все возможные школы, но результат оставался прежним: «Я не могу. Я просто не могу читать!»

Я ввел его в состояние транса и спросил: «Я хочу спросить ваше подсознание о том, есть ли нечто такое, что мешает ему читать?» Ответ был утвердительным, поэтому я продолжал: «Я хочу, чтобы вы перенесли этот барьер в сознание и перепрыгнули его. А теперь расскажите мне об этом».

Через несколько секунд юноша подпрыгнул и рассказал, что еще в начальной школе выведенный из себя учитель поднес карандаш прямо к его носу и сказал: «Ты никогда не научишься читать!»

Подсознание восприняло эти слова как команду и с того момента блокировало любые попытки мальчика научиться читать. Эта команда жила где-то на задворках его разума. Он всю жизнь пытался научиться

читать. Мальчик был талантлив, но страх порой индуцирует очень измененные и очень внушаемые состояния.

Поэтому я просто сказал ему: «Все, что говорил вам учитель, больше не имеет значения. Причина этого в том, что учитель сделал это случайно, а я работаю осознанно. С настоящего момента вы начнете читать, это вам понравится, и вы научитесь очень быстро».

Через неделю мне позвонили из школы и сказали, что юноша превосходно читает. На самом деле он умел читать всю жизнь, но не позволял себе понять это.

Однако первопричина проблемы мало меня волнует. Важно измененное состояние, в котором находятся мои клиенты, и то, что нужно сделать, чтобы вывести их из него. В ту минуту, когда у человека сформировалась фобия, он находится в измененном состоянии и выполняет постгипнотическое внушение. То же самое происходит, когда люди впадают в депрессию. Я считаю, что их поведение отражает работу постгипнотического внушения, и поэтому его можно отменить точно так же, как отменяются подобные внушения.

Лечение фобий — это один из первых и, пожалуй, наиболее известных из созданных мной паттернов. Он вполне доказал свою эффективность. Люди, на протяжении 20 лет страдавшие от страха, вовсе не должны испытывать это чувство всю оставшуюся жизнь.

УПРАЖНЕНИЕ Быстрое избавление от фобий {визуально-кинестетическая диссоциация)

1. Усадите человека поудобнее в маленьком воображаемом кинотеатре и предложите ему представить перед собой небольшой белый экран, чуть выше уровня глаз. Объясните, что скоро он сможет в полной безопасности и комфорте наблюдать за своим травматичным опытом, начиная с момента, который этому опыту предшествовал (безопасное место 1), и заканчивая тем моментом, когда экран становится белым (безопасное место 2).

Заверьте клиента в том, что он в любой момент по своему выбору сможет вернуться в обычное состояние, освободившись от чувства тревоги

Переведите его в состояние полного расслабления и установите якорь комфорта (см. Приложение 1). Затем предложите ему диссоциироваться, выйдя из своего тела и переместившись в

проекционную комнату, откуда он сможет контролировать ход фильма и видеть самого себя удобно устроившимся в кресле и смотрящим на экран. Если ваш клиент сильно тревожится, желательно диссоциировать его снова (прикажите ему «увидеть себя, наблюдающим за собой, смотрящим фильм»). Это позволит ему эмоционально дистанцироваться и завершить упражнение.

Удерживая якорь комфорта, предложите клиенту прокрутить фильм о своем травматичном опыте от безопасного места 1 до безопасного места 2. Он должен сделать это очень быстро, в черно-белом цвете, оставаясь диссоциированным от травматичного опыта.

Когда этот этап будет завершен, предложите клиенту расслабиться и снова ассоциироваться со своим телом, сидящим в кресле и смотрящим на экран. Предложите ему расслабиться и перенестись в конец фильма (когда появляется белый экран), полностью ассоциируя себя с этим опытом, восстановить цвет и подготовиться к тому, чтобы прокрутить весь опыт в обратном направлении, от безопасного места 2 до безопасного места 1. В качестве саундтрека предложите ему услышать какую-нибудь бодрящую, веселую, цирковую музыку.

В безопасном месте 1 клиент возвращается в свое кресло, чтобы смотреть на экран, где возникает маленький черно-белый образ безопасного места 1.

Предложите клиенту расслабиться, выйти из своего тела, перенестись в проекционную комнату и повторить весь процесс с шага 3 до шага 6.

Повторите визуально-кинестетическую диссоциацию три-пять раз, а затем проверьте состояние клиента, предложив ему подумать о триггере его фобии. Оцените его реакцию. При необходимости повторяйте паттерн столько раз, сколько потребуется.

Большинство людей способно применить паттерн быстрого излечения от фобии. Но когда это не удается, основная причина обычно кроется в том, что паттерн выполняется недостаточно быстро. Люди тратят на это неделю, потом другую, а потом жалуются, что у них ничего не выходит.

Когда мы хотим осуществить эффективные перемены, мы переформатируем свой мозг точно так же, как информацию в компьютере. Много лет назад мы хранили всю информацию на огромных катушках магнитной ленты, которые в буквальном смысле

слова загружались в компьютер и переформатировались. Вы можете взять массу данных, представить их в виде трехмерных матриц и загрузить их на гибкие диски размером со стол. Если вам нужно использовать информацию в конкретной программе, то придется переформатировать ее с помощью этой программы.

Человеческие воспоминания перемешаны. В них немало страха и унижения. Наступает такой момент, когда человек не способен вызвать в себе воспоминание, не погрузившись при этом в депрессию. Он попадает в источник страха (например, в лифт), и страх возникает автоматически.

Чтобы помочь переформатировать информацию, я сначала предлагаю человеку выйти из воспоминания. Отделив себя от него, он может взглянуть на это событие как сторонний наблюдатель, а не как участник. Когда он смотрит на себя, то кажется себе гораздо меньше, чем раньше. Он видит себя внутри маленького кадра (экрана], в результате чего меняются и расположение, и размер.

Затем я предлагаю ему включить фильм, диссоциироваться и прокрутить его быстрее обычной скорости, возможно, под веселую музыку. Таким образом, информация переформатируется. Когда фильм кончается, я предлагаю клиенту войти внутрь, снова вернуть образ к нормальному размеру и прокрутить фильм в обратном порядке. Прокручивание в обратном порядке необязательно, поскольку опыт клиента обязательно изменится. Однако этот прием — дополнительная гарантия успеха.

Но если, диссоциируясь, клиент оставлял образ нормального размера, этот прием не срабатывал. Я пробовал поступать разными способами, и описанный выше оказался самым эффективным.

На протяжении многих лет у меня было множество клиентов, страдавших посттравматическим стрессовым синдромом. Эти люди постоянно оживляли в памяти произошедшее с ними кошмарное событие — от похищения и огнестрельных ранений до пыток и изнасилований. Я работал с жертвами холокоста времен Второй мировой войны, которые снова и снова пробуждали в памяти ужасные воспоминания. Их объединяло то, что образ прошлого представал перед ними в реальном размере.

Если вы сможете убедить таких людей выйти из собственных воспоминаний, взглянуть на свои страдания с другой точки зрения и

уменьшить их масштаб, то можете быть уверены, что в будущем они никогда не испытают того же страха.

Конечно, мы не в силах изменить произошедшее, но можем изменить свое отношение к нему. Наша задача заключается в том, чтобы изменить ход собственного мыслительного процесса и помочь другим сделать то же самое. Это необходимо, чтобы люди не находились в опасных ситуациях и не проводили остаток жизни в страхе только из-за того, что когда-то с ними случайно произошло нечто ужасное.

Для меня очень важно, чтобы люди поняли: страх не приходит извне. Страх — это внутреннее чувство. Думаю, что об избавлении от страха я знаю больше, чем кто бы то ни было из живущих. Сомневаюсь, что есть человек, который уничтожил столько страха на этой планете, сколько я.

Я не только разработал специальные приемы и применил их на своих клиентах, но еще и обучил им сотни тысяч человек во всем мире. Я потратил массу времени и усилий на то, чтобы найти эффективные приемы и довести их до совершенства, а потом передать другим людям, которые с легкостью смогли пользоваться ими и помогать другим.

Меня не волнует, как люди стали такими, каковы они есть. Я не хочу знать, что с ними произошло. Я хочу лишь помочь им действовать оптимально. Я хочу, чтобы они поняли: если они станут переживать ужасные воспоминания в реальном размере, эти события продолжат разрушать их жизнь, словно будут происходить с ними снова и снова. Вот почему в кинотеатрах такие большие экраны: чем больше образ, тем сильнее чувства.

Быстрое избавление от фобии — очень эффективный прием. Он помог всем, кто обратился ко мне. Тогда я начал думать: «На этот прием уходит 30 минут. Мы должны добиться результата за 3 минуты. Конечно, все будут возмущаться, но это меня не волнует. Все, чего я добился, вызывало ярость противников»,

Я был настоящим безумцем, когда поверил, что смогу избавлять клиентов от их проблем за один сеанс. Я считал, что сделать это за один сеанс проще, чем за 10 или 100: как я уже несколько раз говорил, люди обучаются лучше, если учатся быстро. Когда страницы мелькают, вы замечаете паттерн движения. Если взять несколько

неподвижных образов и показать их со скоростью 35 кадров в секунду, вы получите фильм. Мозг это понимает. Чем быстрее мы прокручиваем паттерн, тем быстрее он достигает подсознания.

Мы знаем, как функционирует кора головного мозга. Сначала большие участки мозга распознают паттерн, например умение кататься на роликовых коньках или на велосипеде. Затем паттерн неожиданно раскодируется и занимает сравнительно малую часть мозга. Между краткосрочной и долгосрочной памятью существует большая разница, как и между сознательным поведением, с которым вы боретесь, и бессознательной, автоматической реакцией.

Проблемы возникают, потому что наши бессознательные, автоматические реакции не всегда таковы, какими мы хотим их видеть. Но люди — существа программируемые. Мы можем перекодировать свои реакции таким образом, чтобы они поддерживали и обогащали нашу жизнь. Но это возможно только в том случае, если мы станем абсолютно нетерпимы к пребыванию в том состоянии, в каком находимся.

Разница между фобией и тревожностью

Работая с теми, кто страдал расстройствами на почве страха, нужно различать фобии и тревожность. Фобия — это непосредственная реакция на стимул. Тревожность — это результат более долгого процесса, способный довести до настоящего приступа паники. Естественно, что работать с этими состояниями нужно по-разному.

Помогая людям изменить свою реакцию на прошлое, мы эффективно учим их менять свою личную историю.

Недавно в Перу была похищена женщина. Ее освободили, и она пришла ко мне. Женщину буквально сжирал страх, возникавший практически в любой ситуации, когда у нее не было возможности без труда выйти из помещения. Она испытывала ужас в автомобилях, лифтах, поездах. Ей даже приходилось держать окна в доме открытыми из-за состояния, которое называется «клаустрофобией».

Но хотя женщина вроде бы страдала клаустрофобией, она могла спокойно летать на самолетах, если получала место возле выхода.

Сегодня все точно знают, почему у нее возникла такая проблема. Во время первого отпуска ее ограбили на пути из аэропорта в отель, в отеле взорвалась бомба, а когда она поднялась на борт маленького самолета, чтобы лететь в другое место, ее похитили вооруженные автоматами террористы в масках. Она испытала такой приступ паники, что даже террористы испугались. Они посадили самолет на полпути и открыли дверь, чтобы она успокоилась.

Я подумал, что это было забавно. Когда я рассмеялся, она с обидой посмотрела на меня и сказала: «Не думаю, что это смешно». Я ответTM: «Разве нет? Разве это не смешно, что у вас был такой приступ паники, что вы напугали целый самолет террористов, и они не пристрелили вас и не выбросили из самолета? Извините. Мне это кажется смешным». Потом я сказал ей: «Но пока вы сами не сможете над этим посмеяться, вам придется страдать. Возможно, всю оставшуюся жизнь».

Юмор — отличное средство, стимулирующее серьезные перемены. Если мы можем искренне посмеяться в тот момент, когда

пытаемся решить сложную проблему, то изменяем психофизиологическую структуру, которая беспокоила или путала нас. Ко мне часто обращаются люди, которые говорят: «Я знаю, что когда-нибудь смогу посмеяться над этим, но...» И прежде чем они успевают продолжить, я перебиваю: «Так зачем же ждать?»

Поскольку у той женщины не было реальной фобии, а страдала она от привычного паттерна, мне для начала нужно было убедиться в том, что она сможет реагировать должным образом. Она страдала от своих проблем в течение 25 лет. Но даже после нескольких лет психотерапии эта женщина все еще испытывала тревожность. Проблема смущала ее, но еще недостаточно...

В рамках лечения я водил ее в кинотеатры и на семинары, выводил перед камерами на глаза сотен людей. Я вталкивал ее в лифты, и она постоянно твердила: «Ой, мне только хуже. Наверное, я самый плохой ваш пациент».

Но она не понимала, что я пытался заставить ее почувствовать себя хуже сознательно. Я хотел довести ее до такого состояния, чтобы она сама попыталась измениться и спросила себя: «Когда же, наконец, я смогу ходить в кинотеатр сама?» При этом даже самое малейшее улучшение приводило ее в восторг.

Спустя некоторое время эта женщина будет спокойно летать в самолетах, ездить в машинах и подниматься на лифтах. Но сейчас она не верит, что это возможно... Поэтому сначала я должен был довести ее до крайности, чтобы в ней начали пробуждаться позитивные чувства от каждого малого шага вперед. Ей нужно было научиться замечать, насколько ей лучше в сравнении со вчерашним днем.

Недавно она прислала мне электронное письмо, которое показалось мне забавным. Она перечислила множество проблем, от которых избавилась, а потом добавила: «Думаю, все это связано с тем, что вы сделали для меня».

Но это было не так. Все это было связано с тем, что сделала она сама. Она проявила нетерпимость по отношению к самой серьезной проблеме своей жизни. А когда эта женщина решила свою главную проблему, все остальные показались ей абсолютно несерьезными. Поэтому она смело начала расправляться и с ними.

Вот что дает нам хорошее обучение! Оно позволяет взглянуть на мир иначе, каждый день делать свою жизнь лучше, замечать прогресс,

каким бы малым он ни был. Люди никогда не остаются одинаковыми, они становятся или лучше, или хуже. Здесь возможны только два варианта.

Мы знаем, что люди, страдающие от давних проблем, в определенный момент своей жизни создали обобщение, которое более не служит их пользе. Большинство психотерапевтов старается найти способы заставить людей заместить их мысли, чувства и воспоминания новыми, более соответствующими ситуации паттернами.

Однако человеческий мозг работает иначе. Я пытаюсь вернуть людей к тому моменту, который предшествовал построению вредного обобщения, и создать новое, перекрывающее его. Этот прием работает, потому что человеческий мозг работает по принципу вытеснения, как стойка в кафетерии, где тарелки ставятся стопкой на пружинную подставку, которая вытесняет их все выше и выше. Как только снимается одна тарелка, ее место тут же занимает новая.

Всем нам приходилось получать новые телефонные номера. Первую пару недель, пытаюсь позвонить домой, мы по-прежнему набираем старый номер. Но со временем новый номер вытесняет старый, который уходит на задворки разума. Человеческий мозг архивирует информацию и никогда ничего не забывает.

Это очень сильное и драматичное явление. С помощью гипноза я могу вернуть людей в прошлое, чтобы они вспомнили все свои телефоны, и они делают это в обратном порядке.

Сегодня мой подход заключается в том, чтобы распознать систему архивирования и создать новый ресурс, новое «воспоминание», которое приходило бы на ум прежде воспоминания, ответственного за нежелательное обобщение.

Поэтому я обычно возвращаюсь в прошлое, в момент, предшествовавший формированию негативного обобщения, создаю новый ресурс и строю обобщение на его основе. Когда человек будет возвращаться в прошлое, то станет испытывать совсем другие чувства. Ощущение типа «Да, я знаю, что делал это, но больше не собираюсь» — очень важная часть процесса. Открыв это, я перестал пользоваться формальной возрастной регрессией так часто, как раньше. Я больше сосредоточился на будущем. Для описания этого приема мы можем использовать старый термин НЛП «будущая подстройка» или, говоря

на языке гипноза, «постгипнотическое внушение». Но как бы мы его ни назвали, я всегда стараюсь убедиться в том, что новое состояние сознания окажется под рукой в нужное время.

Людям вовсе не нужно испытывать уверенность ежесекундно. Но, если им трудно переходить мосты или ездить по трассам, им необходима уверенность в том, что в такой ситуации все будет в порядке. А для этого нужна практика.

УПРАЖНЕНИЕ Новое раскручивание прошлого

Вспомните конкретную привычную реакцию, которую вам хотелось бы изменить, например нервозность перед большими группами людей, раздражительность во время вождения автомобиля и т. д.

Вспомните живой пример этой реакции, обращая особое внимание на чувства, которые он в вас пробудил. Где это началось? Куда сдвинулись ощущения?

А теперь погрузитесь в прошлое, в тот момент, когда эта реакция проявилась впервые. Вы можете помнить его или забыть о нем. Если не можете вспомнить конкретный случай, просто двигайтесь назад во времени, пока не почувствуете барьера.

Снова сосредоточьтесь на своих ощущениях. На этот раз соедините конечную точку с начальной. Стремительно раскрутите чувство, пока оно не усилится до такой степени, что вы «просто почувствуете», что готовы изменить эту реакцию раз и навсегда.

А теперь отступите назад во времени до момента, предшествовавшего первоначальному инциденту. Измените направление чувства, начните «закручивать» его все быстрее и быстрее. Увеличьте скорость и рас- пространите чувство на все тело, а затем продвигайтесь вперед во времени, через все случаи проявления нежелательной реакции. Каждый случай должен быть раскодирован в соответствии с обратным вращением ощущения, с которым он был ассоциирован первоначально. Делайте это очень быстро, пока не дойдете до настоящего момента.

Проверьте свои чувства по отношению к нежелательной реакции. Если она все еще важна для вас, повторите этапы 5 и 6. Продолжайте проверять свои чувства. Остановитесь, когда почувствуете, что данная реакция для вас более не важна.

А теперь вспомните упражнение, описанное в начале этой главы, когда мы с вами учились вызывать в себе сильные, позитивные чувства без всякой причины. Войдите в мощное, жизнерадостное, оптимистическое состояние. Начните стремительно раскручивать свои чувства. Вы должны увидеть, как движетесь в будущее, которое находится впереди вас. Обратите внимание на то, как изменилась к лучшему ваша реакция, особенно в тех ситуациях, которые раньше вызывали у вас проблемы. И все это благодаря наличию новых ресурсов.

Повторите упражнение три-пять раз. Дайте себе обещание каждый день в течение трех недель отмечать все большие и малые улучшения.

17. Вытеснение прошлых **ограничений**: медлительность, **порог и** обретение свободы

Сколько раз вы упускали хорошие возможности просто из-за собственной медлительности? Я считаю, что медлительность — это болезнь нашего времени, и полагаю, что настало время ее преодолеть. Насколько лучше была бы ваша жизнь или жизнь ваших клиентов, если бы можно было произвольно входить в состояние беспричинного желания и просто «идти за ним», зная, что вас не ждут никакие препятствия?

Эту проблему пытаются преодолеть все семейные консультанты и тренеры. Они помогают клиентам ставить перед собой большие, яркие, великие цели, а затем буквально толкают этих людей вперед. Но, как убедились на личном примере многие, между медлительностью и стремительностью существует огромная пропасть. Еще большая пропасть отделяет медлительность от реальных действий.

Кроме того, как мы уже говорили, не так важны цели, как определение и сохранение направления. Определение направления действий — это именно то, на чем сосредото-

мены усилия гипноза и НЛП. Как только формат определен, заполнить его содержанием можно будет позже. Определив направление и проведя человека через ряд знакомых состояний, которые он много раз испытывал в прошлом, превратить медлительность в динамичное действие становится проще.

Читая этот раздел, вы получите возможность изучить и применить на практике несколько паттернов, включая якорение, сцепление или последовательность (установление определенного порядка проявления событий), пальцевые сигналы или идеомоторные реакции, возрастную регрессию и постгипнотическое внушение. Возрастная регрессия была любимым средством Милтона Эриксона. Проще говоря, это самый простой способ выявить опыты и ресурсы, которыми вы уже располагаете, и использовать их для достижения нового результата.

Широко известна запись сеанса, который Эриксон провел с пациенткой по имени Монди. Очень медленно продвигаясь вперед, он выявил пять типов полученного ею различного опыта. Он возвращал ее в прошлое шаг за шагом, заставляя вспомнить порку, разбитое окно, а потом момент, когда она охотилась на угол «от обиды». Он назвал эту женщину «Монди — охотница на уток». Упражнение, описанное в этой главе, похоже на процедуру Милтона, но проходит оно гораздо быстрее и проще.

Прежде чем мы начнем, вам нужно установить несколько бессознательных пальцевых сигналов.

Установление пальцевых сигналов — вещь гораздо более простая, чем кажется по названию. Когда ваш клиент войдет в транс, просто потянитесь к нему, поднимите один палец и скажите, что движение этим пальцем будет бессознательно означать согласие. Это его «палец Да». То же самое можно сделать для сигнала несогласия — «палец Нет» (хотя я предпочитаю, чтобы мои клиенты со мной не спорили).

Итак, когда пальцевые сигналы установлены, прикажите клиенту отвечать на ваши вопросы «честными, бессознательными движениями». Теперь можно сделать много интересного, в том числе поиграть в нечто вроде «20 вопросов».

Конечно, мы начнем с медлительности. Поскольку нам предстоит сделать грандиозный прыжок в состояние активности, то для этого нужно найти удобный и приятный способ. Подобно Милтону вы выявите пять состояний:

- медлительность;
- подавленность;
- нетерпимость;
- беспричинное желание;
- активное действие.

Почему именно эти состояния? Подумайте о том, что происходит, когда *медлительность вызывает в вас подавленность*, настолько сильную, что *вы начинаете думать об альтернативах*. Вы начинаете *испытывать нетерпимость* по отношению к собственной инерции. Вам хочется *сделать что-то другое*. И чем больше вы думаете об этом, тем привлекательнее кажется вам эта альтернатива... настолько, что *вы испытываете настоящую страсть к ней...* и страсть эта становится невыносимой, и тогда вы просто... поднимаетесь... и начинаете *активно действовать...*

В НЛП мы особо ценим качество, которое называем «элегантностью». То есть мы придаем особое значение и всегда стремимся найти наиболее эффективный способ достижения результата. Гораздо элегантнее плавно перейти от медлительности к активному действию посредством нескольких хорошо продуманных шагов, чем бросать еще до начала или пытаться работать без достаточно сильного стимула и потерпеть неудачу.

Но как подобный паттерн может быть полезным?

А что, если попытаться выяснить это, используя знания, содержащиеся в этой книге? Паттерны, описанные в ней, как ясно из названия, относятся к наиболее трансформативным из всех существующих. Они испытывались более сорока лет практически в каждой стране мира и откроют перед вами больше дверей, чем смогут это сделать множество гуру и психотерапевтов.

Итак, если вы все еще медлите с тем, чтобы собрать воедино все, чему вы уже научились, настала пора положить конец медлительности.

Оптимизация реакции клиента

Устанавливая пальцевые сигналы, спросите у «бессознательного разума» вашего клиента, произвел ли он «все необходимые действия для того, чтобы вы смогли вернуть (вашего клиента) в прошлое... честно».

Слово «честно» обладает семантической плотностью. Этот семантический пакет означает, что опыт должен быть искренним и полным. Тогда вам удастся действительно провести реальную возрастную регрессию. Ваш клиент реально *станет* моложе.

Проявите творческое начало. Не стоит просто просить клиента вспомнить свое прошлое. Можно предложить ему пролистать «Книгу времени», где каждая страница символизирует один год, и, листая их, он становится на год моложе. Делать это следует до того момента, пока клиент не обнаружит самый яркий пример целевого состояния. Когда это произойдет, он должен использовать пальцевый сигнал для сообщения об этом факте.

В точности следуйте инструкциям. Проявите систематический подход. Не переходите к следующему шагу, не завершив предыдущий.

УПРАЖНЕНИЕ Преодоление медлительности

Введите клиента в транс и установите пальцевые сигналы. Предложите ему подумать, что означает для него понятие «медлительность». Как только выражение его лица изменится, заякорьте его кинестетически (с помощью касания) и аудиально (дайте ему имя, например «Медлительный Фред»). Предложите клиенту вернуться в прошлое к самым ярким моментам медлительности и сожалений. О появлении таких воспоминаний клиент должен сообщить пальцевым сигналом. Каждый раз усиливайте якорь. Когда будет сформирован мощный якорь медлительности, переходите к следующему состоянию и повторяйте процесс. Повторите его пять раз, по одному для каждого состояния.

Получив доступ к состоянию активного действия и заякорив его, используйте субмодальности, чтобы усилить реакцию вашего клиента. Сделайте финальное состояние действия очень конкретным. Это

состояние в буквальном смысле слова должно включать в себя готовность «встать и идти» за желанной целью.

Третий этап включает в себя «сцепление» — соединение пяти якорей для того, чтобы активизация первого из них приводила к активизации всех остальных и формированию направленного состояния активного действия:

а) во время активизации первого якоря предложите клиенту вспомнить все те моменты и места, где он останавливался и отступал;

б) заметив изменение выражения его лица, цвета кожи и т. д., активизируйте второй якорь; некоторое время удерживайте оба, а потом отпустите первый якорь;

в) когда реакция автоматически сменится с первой на вторую, активизируйте третий якорь и снова проведите проверку; активизируйте первый якорь и, когда он активизирует второй, а затем третий, активизируйте четвертый якорь. Повторяйте процесс, пока активизация первого якоря не станет автоматически переводить клиента в состояние активного действия.

4. Сделайте клиенту постгипнотическое внушение (см. ниже) о том, что он сможет переходить от медлительности к состоянию активного действия в любое время по собственному желанию. Он должен проанализировать свое текущее состояние, направление движения и желаемый результат, а затем выявить все барьеры, особенно первоначальный. После этого нужно активизировать первый якорь.

Постгипнотическое внушение

Обучение, особенно в трансе, ориентировано на состояние. Это означает, что новая реакция или поведение сохраняются в конкретном измененном психофизиологическом состоянии, пока мы не сможем обобщить их на соответствующую сферу жизни человека. Многие гипнотерапевты совершают весьма распространенную ошибку. Они добиваются великолепных реакций от клиента, который сидит перед ними. Но, когда человек возвращается в повседневную жизнь, эффект пропадает.

Чтобы не попасть в такую ситуацию, сделайте клиенту (и самому себе) постгипнотическое внушение о том, что желаемое действие может выполняться в любой момент по его желанию. Это означает, что, заметив в себе медлительность, связанную с изучением чего-то нового, нужно активизировать первый якорь, и вы тут же быстро и спокойно пройдете через все пять состояний.

Сделать постгипнотическое внушение очень просто: нужно конкретно указать, что, где и когда делать. Для того чтобы лучше закрепить внушение, придумайте три-пять ситуаций из будущего, в которых переход от медлительности к активному действию будет очень полезен. Ментально отрепетируйте детали, пока перспектива использования новых ресурсов не покажется исключительно комфортной и привлекательной.

Действие без промедления, конечно, должно проявляться только в соответствующих ситуациях. Медлительность — вполне адекватная реакция, когда вы подходите, например, к оживленной трассе. Поэтому нужно быть очень конкретным. Бессознательный разум все воспринимает буквально. Поэтому для того, чтобы усилить и оптимизировать собственные действия, а также убедиться в том, что они вполне экологичны, вам нужно вывести партнера из транса, сказав что-то вроде:

«...А теперь я собираюсь поднять вашу руку (поднимите руку и разверните ее запястьем вверх, как было описано ранее) и оставить ее в таком состоянии... и когда рука начнет опускаться... спокойными, бессознательными движениями... с комфортной для вашего

подсознания скоростью... внутренне проведите все необходимые действия, которые приведут к тому, что каждый из трех (или пяти) примеров, отрепетированных вами на будущее... смогут привести к трем новым... и каждый из этих трех еще к трем... и так далее и тому подобное... и вы по-настоящему сможете... действовать активно... в необходимых ситуациях, не задумываясь над ними сознательно... в те моменты, когда это будет полезно и необходимо для вас... прямо сейчас...»

Убедитесь, что клиент полностью вышел из транса, предложите ему сменить положение или несколько минут поговорите о чем-то другом (в НЛП это называется «подрыв состояния»), а затем предложите ему вспомнить проект или занятие, которые ему хотелось бы начать, но он почему-то мешкает. Проверьте паттерн, предложив ему активизировать первый якорь.

Примечание. Приступая к какому-либо занятию любого рода, убедитесь в том, что вы четко представляете себе первый этап, а также все ключевые шаги, которые необходимо осуществить в дальнейшем.

Общее заключение: какие типы акторов мы наблюдали и что извлекли из исследования

Обыватели, инноваторы и активисты. В книге речь идет об обычных людях, которые в необычных ситуациях меняют свое привычное поведение, порой биографию, находят силы для расширения возможностей и собственного выбора в заданном коридоре нормативных предписаний. Русский человек – «ленив», «пассивен», «пьяница», склонен к авторитаризму – такие клише с разными оттенками нередко встречаются в текстах не только публицистов, но, и, увы, в научной литературе. Начиная с Уолтера Липпмана, социопсихологи надежно установили, что социальные стереотипы – упрощенные и эмоционально окрашенные образы своих и не своих социальных групп и что они играют важную роль в восприятии социального мира и социальных взаимоотношениях между людьми¹. Однако, в повседневной жизни существуют разные ситуации, они воспринимаются по-разному, и люди по-разному ведут себя. Действительно, большинство людей склонны «подверстать» окружающих и их поступки к привычным стереотипам. Некоторые же по каким причинам действуют «необычно». К тому же социетальные структуры не полностью определяют поведение индивидов, даже если и создают жесткий фоновый контекст, общий для всех членов социума.

Мы исходили из предпосылки, согласно которой возможность влиять на жизненную ситуацию в приватном и более широком социальном пространстве зависит от ресурсов, которыми располагает индивид, будь то персональные, экономические, властные, социальные или другие. Однако из накопленных за многие годы наблюдений мы пришли к выводу: люди находящиеся в определенных жизненных ситуациях и имеющие определенную жизненную историю способны стать деятельными акторами, необязательно обладая большими ресурсами.

Мы берем на себя смелость утверждать, что типичный российский человек активен, ибо ему постоянно приходится быть предприимчивым и изобретательным в стремлении обустроить свою жизнь. Такой тип мы условно называем «приватным актором». Его активность преимущественно или исключительно направлена на обустройство собственной, жизни. Россия отличается особым «интерфейсом»² институциональной среды, который в силу нашей истории формирует не слишком широкий коридор возможностей для индивидуального выбора и который в целом является не очень дружелюбным по отношению к гражданам. Институциональные рамки в разные периоды российской истории несколько расширялись, сужались и вновь расширялись, но при этом им неизменно был присущ принцип, согласно которому «разрешено лишь то, что разрешено». В постсоветской России институциональная среда отяготилась естественной для реформирующегося общества нестабильностью правовых и иных нормативных предписаний, вследствие чего гражданам требуются дополнительные усилия на переопределение ситуации, часто меняющейся и на макро, и на микро-уровне. Поэтому им иногда приходится искать лазейки, нестандартные решения, которые как правило вариативны и ситуативны. Юрий Левада называл это лукавством - двоемыслием и относил его к типическим свойствам «простого советского

¹ См Липпман У. Общественное мнение. М., «Институт фонда Общественное мнение.2004; Стефаненко Т. Социальные стереотипы межэтнические отношения (Социальная психология: хрестоматия под ред. Белинской Е. и Тихомандрицкой О. М.: Пресс.2008.

² «Интерфейс» - термин, заимствованный из лексикона компьютерной грамоты. Означает правила взаимодействия между элементами системы. В данном случае – взаимодействие между гражданами и социальными институтами, которые поддерживают определенные правила таких взаимодействий.

человека».³ Лукавство в данном смысле есть способ действовать по-своему, изображая следование предписанному свыше. Мы же целенаправленно наблюдали деятельность сограждан, которые не приспосабливались к заданным обстоятельствами условиям их бытия, но стремились изменить эти условия.

Была предложена идеальная типология акторов, которых можно разместить на воображаемой шкале. На одном полюсе такой шкалы – пассивные обыватели, плывущие по течению жизненного потока, на другом – активные и энергичные, выступающие в интересах достаточно многочисленных социальных общностей, групп населения (мы называем их «активистами»). Подавляющее большинство сограждан окажутся размещенными в середине шкалы (в статистике – модальная совокупность). Их мы называем «приватными акторами», людьми, действующими в частных интересах, обеспокоенных обустройством своей жизни, не жизни соседа и тем более вовсе «дальних».

Приватный актор - это не пассивный обыватель, но тот, кто пытается изменить что-то в своей жизни, обустроить ее, он предприимчив. В ходе этого процесса человек может расширить, изменить или обрести новую свою идентичность. Для достижения поставленной такой человек, как правило, прикладывает немалые усилия, ему приходится преодолевать разнообразные преграды. К примеру, из наблюдений Светланы Климовой (гл.5), крестьяне кооператоры испытывают трудности прежде всего из-за того, что правила пользования льготными государственными кредитами сложны и часто меняются. Отсутствие доступной для их понимания информации и навыков работы с юридическими и финансовыми документами оборачивается прямыми денежными потерями, и весьма существенными. Они выделили из кооперативных денег средства на консультативную помощь опытных юристов, а все же вынуждены были прибегать к разным ухищрениям в поиске путей обхода невыполнимых правил. Что обеспечивало им дружелюбный «интерфейс»? Социальные связи.

Схожие явления обнаружил Иван Климов (гл.4), наблюдая практики ипотечных заемщиков, которые сталкивались с отсутствием информации и экспертного сопровождения в освоении новых финансовых инструментов. Мобилизуясь, люди находили пути не только обрести новые навыки и практики, но постоянно их совершенствовать, оттачивать таким образом, чтобы они стали более адекватными в данных условиях и с большей вероятностью приводили бы к нужному результату.

Молодежные музыкальные субкультуры, как показала Анна Барсамова (Гл.6), явились притягательным центром для ребят, которые не находят себя ни в семье, ни в учебном заведении. Они обретаю новую идентичность, в общении со «своими» осваивают особые практики, ритуалы, изменяют внешность – подлинно делают себя заново.

Олег Оберемко, описывая среду предпринимателей благотворителей (гл.7.), типологизирует их по критерию широты самоидентификации, узкой или достаточно широкой, что предопределяет и пространство их благотворительной деятельности и способы ее осуществления.

Случай с ВИЧ-инфицированными, представленный Ольгой Дудченко и Анной Мытиль (гл.8) принципиально отличается от шести других. Инфицированные

³ Левада Ю. Человек лукавый: двоемыслие по-русски//Мониторинг общественного мнения: экономические и социальные перемены. 2000. № 1 (45). С. 19-27.

вынуждены переделывать себя чтобы продлить жизнь. В ситуации отторжения окружающими они ее переопределяют. Одни находят альтернативные пути взаимодействия с окружающими, другие, решительно ничего не предпринимая, обнаруживают себя в изоляции. И совсем мало тех, кто отказывается принимать «стигму» и борется с несовершенствами системы социальной защиты.

Особое внимание читателя мы хотим обратить к кейсу челноков (Гл.3 С.Климовой и Е.Ядовой)). Здесь мы сталкиваемся с эффектом влияния деятельности частных акторов на институциональные изменения. В советскую бытность будущие челноки как правило работали в государственных учреждениях, они усвоили нормы, ценности и практики того времени. Обстоятельства кризиса начала 90-х годов побудили этих людей радикально изменить свою жизнь, И, вовсе не помышляя о воздействии на общесоциальную ситуацию, они образовали некую критическую массу, каковая существенно повлияла на приведение законодательства постсоветской России к условиям рыночной экономики.

Были описаны несколько типов освоения челноками новых биографических траекторий во времена быстрых общественных перемен. Одни, рискуя многим, успешно превратились в предпринимателей и приобрели позитивную идентичность делового человека, с гордостью исполняя свою новую роль. Другие не смогли преодолеть ценностный надлом, но практически осваивали мудрости торгового бизнеса, сопротивляясь принятию новой идентичности, что все же не привело к успеху, как это было в первом случае. Но что важно - все они переопределяли для себя ситуацию и максимально мобилизовали накопленные к тому времени ресурсы, персональные и социальные.

«Приватные акторы» – те же обыватели, отличающиеся от первых тем, что не склонны к депривации своих потребностей. Они пытаются по-своему обжить заданные рамки – маневрируют между нормами, лавируют между запретами, ищут лазейки. Стратегия их поведения - взять жизнь в свои руки, но «не высовываться», действовать «с умом», стараясь (по крайней мере явно) не нарушать рамки заданных и общепринятых правил.

Между идеальными типами «смирившихся обывателей» и «частных акторов» - широкая гамма реальных типажей. Причем, один и тот же человек может мыслить и действовать по одной модели в данной ситуации и иным образом в ситуации, отличающейся от нее. В принятой нами концептуализации И.Гофмана имеет место процесс рефрейминга: изменения субъективной конструкции ситуации и соответствующих практик.

Активисты отличаются от частных акторов тем, что целенаправленно придают публичность своим требованиям и действиям, стремятся не обойти вокруг двери, а открыть ее или, по крайней мере, расшатать петли. Их действия направлены за пределы своей частной сферы, хотя обычно тесно с нею связаны, т.е. они переопределяют социальную ситуацию в более широком контексте. Такие люди часто осуждают общепринятые правила, которые полагают необоснованными и несправедливыми, стремятся их изменить. В типологии Р.Мертонa это адаптанты = инноваторы⁴

В исследованиях Карин Клеман (гл.2) показано, как бывшие обыватели в определенной ситуации и при определенных условиях становятся активистами притом

⁴ Мертон Р. Социальная структура и аномия //Социс 1992.№3

по-разному.

Есть *активисты частного типа*, которые защищают прежде всего свои частные интересы (свою квартиру, например). Есть активисты, действующие во имя общего дела и отстаивающие общие интересы, например, интересы всех жителей многоквартирного дома и нередко – микрорайона.

Наконец, *гражданские активисты* – наиболее зрелые акторы. Их формирование предполагает наличие обширных взаимосвязей, укрепляющих солидарность в достижении общих целей. Этому как правило предшествуют публичные дискуссии, столкновение различных интересов и взглядов

Что же мы узнали в итоге. Мы убедились, что в условиях кардинальных изменений в обществе люди по-разному делают свой мир комфортным или терпимым для себя: от пассивного приспособления к изменяющимся условиям до иницилирующей коллективные действия лидерской позиции. Чтобы уяснить каким образом деятельный потенциал актора реализуется практически (т.е. каковы механизмы этого процесса), мы искали ответы на ряд вопросов: как акторы определяют и переопределяют ситуацию, корректирует свое представление о ней; как они практически осваивают новые ситуации; как происходит становление идентичности активных деятелей – агентов; как они преодолевают или обходят сопротивление институциональной среды; наконец, какие ресурсы они используют.

Главное, мы извлекли из анализа достоверных фактов, заключается в следующем: будущее страны Россия способны определять не только элиты, но и простые граждане. И тем в большей степени, чем меньше они связаны жесткими социальными рамками.

Ильф и Петров оставили нам нетленные образы жуликов, каковые по-своему адаптировались к НЭП, т.е. рынку 20-х годов. Подобные персонажи во множестве процветают и сегодня, обогатившись современными технологиями обмана простодушных «васюкинцев» на каналах телевидения, в интернет, с помощью мобильных телефонов и прочее и прочее. Увы, современная художественная литература, рассчитанная на рыночный спрос, тиражирует образы жуликов и бандитов. Повести «Челноки», «Рабочие лидеры», «Фермер», «ВИЧ-инфицированные» и другие на основе предложенных в этой книге сюжетов, еще ждут своих авторов. Авторы этой книги безвозмездно дарят восемь сюжетов литераторам и теледраматургам.

Переход через порог

Чем больше я учу людей умению «обрабатывать» информацию и целенаправленно мыслить, тем лучше в будущем они справляются со своими проблемами без меня. Я не пытаюсь создать зависимость от НЛП. Наоборот, я стараюсь сделать людей полностью независимыми, а не стремлюсь внушить им мысль, что при появлении любой проблемы им необходимо бросаться ко мне за помощью и погружаться в глубокий транс. Я хотел бы сделать так, чтобы, когда мои клиенты смотрят в будущее и видят в нем нечто хорошее или плохое, они сразу понимали бы, что в силу изменения образа мышления и убеждений могут изменить собственные чувства. Когда они меняют свои чувства, то обретают способность менять свое поведение, причем навсегда! Я хочу, чтобы такой транс длился вечно.

Я не могу сосчитать, скольких различных результатов добился подобным образом. У меня не было клиентов, которые возвращались бы. Не бывает так, чтобы, избавившись от одной фобии, человек приходил ко мне с другой. Когда я только начинал работать, все «специалисты» в один голос твердили: «Гипноз — это плохо. Он лечит только симптомы». На что я отвечал: «А разве это плохо? Зачем лечить что-то еще, если можно излечить симптом?»

На это мне заявляли: «Ну, если вы подавляете симптом, он проявляется в другом месте. Если вы подавили симптом, он может проявиться там, где не должен был, а это плохо».

Я же как настоящий математик в таких ситуациях думал: *«Вот здорово...»*

Сейчас я продолжаю делать то же самое, но гораздо более точно. Я сознательно «направляю» симптомы с тем, чтобы они проявились в другой области. Например, у клиента, который избавился от истерического паралича, может появиться великолепная эрекция!

Не принимая пресуппозиции, существующие в сфере психологии (в том числе и о том, что людей следует «фиксировать»), а выискивая вместо этого способы оптимизации человеческого поведения, я получил полную свободу, которая позволила мне разработать приемы,

помогающие людям становиться счастливее, здоровее и эффективнее в повседневной жизни и работе.

Когда я начинал свою работу, в мире было множество людей, которые бросали работу, чтобы «стать счастливыми». На самом деле они не становились счастливее, а просто начинали носить мешковатую одежду. Этим людям нужно было наслаждаться своей работой и общением со своими семьями. Вовсе не работа и не семья мешали им развиваться гармонично. Наоборот, они давали им свободу, деньги, поддержку и возможности.

Вовсе не клуб свингеров и не жизнь в ашраме делают людей счастливыми. Это всего лишь другой образ жизни, который, как кажется людям, может принести им счастье. Но этого, конечно, не происходит: если вы хотите быть счастливым, то должны тренироваться в ощущении счастья от того, что у вас есть, а затем переходить к другому. Если вы не можете быть счастливым от того, что имеете отличную работу и прекрасную семью, вряд вам принесут счастье огромные четки или цветастая рубашка.

В нейролингвистическом программировании мы не «лечим» пациентов, а даем людям уроки того, как нужно мыслить и делать верный выбор. Как только вы перейдете от восстановительной модели, в рамках которой что-либо «ремонтируется», к оптимизационной, где людей учат правильно мыслить и управлять своими чувствами, жизнь станет гораздо лучше.

Кроме того, и сам практик перейдет к верному образу мыслей.

Пока люди не поймут, что готовы и способны делать верный выбор, они не изменятся. Гипнотерапевт может заставить клиента поверить в то, что вкус сигарет отвратителен, но это далеко не всегда устраняет все проблемы, а порой и создает новые.

Я помню, как прочел об этом в книге и попытался применить такой прием на курильщике, желающем бросить курить. Я загипнотизировал его и внушил, что по вкусу сигареты напоминают рыбий жир, что это самая отвратительная вещь в мире и что он никогда больше не захочет курить.

На следующей неделе он вернулся и сказал, что не выкурил ни одной сигареты. А потом опустил руку в карман, вытащил бутылочку рыбьего жира и сделал большой глоток. Помню, как подумал: «Ого... у нас новая проблема. Постоянное и бесконтрольное употребление

рыбьего жира может принести гораздо больше вреда, чем сигареты». Мы не сделали гигантского шага вперед. Мне пришлось снова ввести этого человека в транс и придумать другой способ избавить его от вредной привычки.

Тот случай стал для меня уроком. Чтобы избавить человека от вредной привычки, не следует внушать ему отвращение к ней. Нужно сделать его достаточно умным, чтобы он отказался от нее сам. Как только люди принимают решение о том, что с них достаточно, что они больше никогда не будут так делать, а вы помогаете им в этом решении утвердиться, они могут справиться с чем угодно. Особенно справедливо это в отношении зависимостей.

Например, раньше я курил — и за один день бросил.

Это произошло в больнице. Я сильно заболел. Рядом с моей постелью присел доктор и сказал: «Ричард, мне нужно сказать вам нечто очень важное».

Я спросил: «И что же это?» Подобным образом приятные вещи не сообщают.

Врач сказал: «Вам необходимо бросить курить. Вам придется принимать лекарства до конца жизни, а они несовместимы с курением».

Я на короткое время погрузился в себя, потом вышел из этого состояния и сказал: «Хорошо, доктор. Я уже бросил».

Он сказал: «Вы не понимаете... Бросить курить очень тяжело. Вам придется нелегко, пока вы окончательно не освободитесь от этой привычки».

Я возразил: «Нет, мне не будет тяжело. Я уже бросил».

Врач сказал: «Я принесу вам специальную литературу, которая поможет вам справиться».

Я не собирался пользоваться этой литературой, но все же заглянул в буклеты. Там была масса утверждений типа: «Табак — вещество, которое вызывает у человека самую сильную зависимость», «Бросить курить исключительно трудно, и процесс этот занимает много времени».

На самом деле бросить курить можно в одну минуту. Как только вы приняли решение, то дело сделано. Вы больше не являетесь курильщиком. Время занимает лишь то, что подводит вас к решению окончательно бросить курить. Именно это и мешает многим. Часто

люди слишком боятся остаться без сигареты. Они не представляют своей жизни без курения.

Помню, как навещал в больнице Грегори Бейтсона. Он курил через трубку для трахеотомии.

Я спросил: «Где вы взяли сигареты?» Он ответил: «Кто-то проходил мимо, я попросил сигарету, и мне дали».

Я посмотрел, как он курит через дырку в горле, и сказал: «Как-то это очень напоминает зависимость, Грегори...»

Но и после этого я продолжал курить. Я прекрасно понимал всю рискованность этого занятия. Каждый курильщик знает, как выглядят легкие, пораженные раком, но продолжает курить. Зайдите в больницу, и вы увидите людей с ампутированными руками и ногами, состояние которых было вызвано курением. Но они все равно ездят по отделению на инвалидных креслах, чтобы найти, у кого можно прикурить.

Бросить курить людям мешает страх того, что называется «страсть к курению». Ужас от появления желания и невозможности удовлетворить его пугает большинство курильщиков. Им и в голову не приходит, что в течение дня они ощущают массу желаний, которые не могут удовлетворить.

Я сам прошел через это. Не хочу сказать, что я не испытывал желания закурить. Не думайте, что я иногда не чувствовал, как жажда никотина пожирает мою душу. Но в моем состоянии совместилось несколько фактов. Во-первых, я сразу же решил, что уже бросил курить. Во-вторых, я понял, что желание закурить ничем не отличается от любого другого. Если я начну сопротивляться и попытаюсь не думать о сигаретах, если буду стараться не хотеть курить, желание только усилится.

В этом и кроется сугь сопротивления. Чем сильнее мы сопротивляемся, тем сильнее желание, с которым мы боремся.

На несколько минут отложите книгу в сторону и попробуйте проделать следующее упражнение.

Сложите ладони перед собой, а потом сильно надавите правой рукой. Давите сильнее, еще сильнее и еще сильнее.

А теперь признайтесь честно. Удалось ли вам победить в этой борьбе? Чем сильнее вы давили правой рукой, тем сильнее

сопротивлялась левая, ведь так?

Очень важно понять следующее: я попросил вас давить правой рукой, но, скорее всего, когда вы делали это, то давили *в противоположном направлении* левой рукой.

Пытаясь изменить давнюю привычку, мы сталкиваемся с целым рядом проблем по целому ряду причин. Во-первых, когда мы сопротивляемся привычке, определенная часть нашего мозга сопротивляется нашему сопротивлению. Мы ненавидим и боимся того, что «страсть» вернется и отбросит нас в прежнее состояние. Иногда мы ненавидим и боимся своего желания куда больше смерти.

Другая проблема заключается в том, что мы пытаемся запрограммировать себя, постоянно требуя не делать того, что нужно изменить. Мы твердим себе: «Не кури», «Ты не должен думать о сигаретах», «Тебе нужно бросить курить».

В этом и кроется одно из различий между языком и функционированием мозга. Как я уже говорил раньше, отрицание — выражения типа «не надо», «нельзя», «не должен», «не следует» — существуют в речи, но недоступны для мозга. С лингвистической точки зрения, мы выдвигаем на передний план идею (в данном случае, курение), а затем отрицаем ее с помощью слов «нельзя» или «не следует». Мозг же воспринимает только отданную команду. Вы должны представить себе картину процесса. Только после этого его можно отрицать. Но к этому моменту оказывается уже слишком поздно. И чем сильнее вы пытаетесь игнорировать или подавлять образ, тем больше и ярче он становится.

Попробуйте проделать такой опыт. В течение следующей минуты *не думайте о синем цвете*. Старайтесь изо всех сил. Старайтесь еще сильнее. Нет, нет, я на самом деле имею в виду *не думайте...*

А мозг в этой ситуации слышит только одно: «Думай о синем цвете». А если речь идет о попытке подавить никотиновую зависимость: «Кури!»

Однако вскоре я начал понимать, что при наличии нежелательного чувства любые попытки расширить и «закрутить» его, а потом расширить еще больше и «закрутить» еще сильнее приводят к тому, что либо это чувство перерастает в другое, порой даже в приятное, либо становится ужасным и больше не имеет над вами никакой власти.

Должен признаться, что окончательно бросить курить мне помогла еще одна вещь. Мне всегда доставляло удовольствие мучить тех, кто приходил ко мне, надеясь увидеть мои мучения. Они спрашивали меня: «Ведь это действительно очень трудно — бросить курить? Ты, конечно, очень страдаешь без сигарет?» А я в ответ на это говорил: «Ничуть. Это очень просто». Мои слова буквально сводили их с ума, особенно медиков, которые годами убеждали других пациентов в том, что бросить курить очень сложно.

Смысл моей истории в следующем: когда вы осуществляете большой и значительный сдвиг в жизни, полезно увидеть в нем положительные и забавные стороны. Это очень облегчит вашу задачу.

Хороший практик НЛП должен понимать значимость пороговых паттернов. Только тогда он сможет помочь своим клиентам двигаться вперед. Проще говоря, это означает, что нервная система способна поддерживать определенный образ действий только до определенного момента. Когда этот порог превышен, паттерн попросту исчезает.

Люди готовы терпеть очень многое. Те, кто страдает обсессивно-компульсивными расстройствами, посвящают бесчисленные часы ритуалам. Курильщики, алкоголики и наркоманы знают, что вредная привычка их убивает. Есть люди, которые терпят насилие в семье и не уходят.

Это происходит потому, что нежелательный опыт еще не дошел до той точки, которая становится переломным моментом.

Я не предлагаю людям возвращаться к партнерам, склонным к насилию, и терпеть ужасное обращение с собой. Вы, как проводник перемен, должны помочь им изменить свое восприятие.

Первое, что я всегда пытаюсь сделать, это перевести людей через порог. Если соединить 25 неприятных воспоминаний в цепочку и заново пережить каждое, делая образ большим и объемным, то наступит момент, когда мозг попросту завопит: *«Больше не могу! Достаточно!»* После этого человек совершенно по-другому начнет относиться к тому, что раньше не казалось ему ни ужасным, ни кошмарным.

Когда люди доходят до крайности, их восприятие того же самого начинает меняться. В такой момент вы можете подтолкнуть их к решению двигаться в другом направлении.

Прием, описанный ниже, обладает огромной силой. Им следует пользоваться с осторожностью. Как только порог окончательно перейден, практически невозможно вернуться в прежнее состояние. Этот прием идентичен паттерну, который люди часто осуществляют неосознанно, без видимой причины. Я говорю о желании «разлюбить». В самом начале отношений люди ассоциируются с деталями, которые им нравятся, и диссоциируются от того, что им не нравится. По мере углубления знакомства они переключают паттерн, сосредоточиваясь на том, что не работает, и не замечая ничего хорошего.

Осознание того, как работает данный паттерн, поможет избежать совершенно ненужных и бесполезных разрывов. С другой стороны, он же может использоваться сознательно, для того чтобы помочь человеку разорвать тяжелые и даже опасные отношения.

УПРАЖНЕНИЕ Переход через порог

Предостережение. Смена пороговых паттернов может быть чрезвычайно сильной — и постоянной. Убедитесь, что действуете в истинных интересах клиента или самого себя.

Вспомните ситуацию или реакцию, которую вам хотелось бы изменить. Четко представьте себе пять хороших сторон и пять сторон плохих. Например, если вы хотите разорвать определенные отношения, то можете вспомнить, что вам нравилась улыбка вашего партнера, его щедрость, красота и так далее, а раздражали вас неожиданные вспышки ярости, неразумные требования и физическое насилие.

Начните с хорошего. Пройдите через каждую черту пять раз (наберите 25 вариантов для каждой категории). Вы должны увидеть себя в данном сценарии (диссоциация), отдалить образ от себя, лишить его цвета и так далее. Делайте это быстро и решительно. Отметьте, как изменилась интенсивность ощущения.

А теперь переходите к ситуациям, которые вам не нравятся. Очень быстро сделайте их крупными, притяните к себе, повысьте детализацию, интенсивность цвета и так далее. Позвольте себе полностью погрузиться в образы (ассоциация), ощутите их в мельчайших деталях. «Закрутите» воспоминания так, чтобы они перешли на новый, более интенсивный уровень. Если вы все сделаете правильно, то вам или будет трудно восстановить первоначальный

опыт в деталях, либо ваша реакция на него кардинальным образом изменится.

А теперь, думая о ситуации, которую вам хотелось бы изменить, спросите: «Вам действительно нужны подобные ограничения?» «Закрутите» ощущение в пространстве и взорвите его на солнце.

Очень важно! Этот процесс следует довести до завершения. Повышение интенсивности опыта без перехода через пороговый уровень может привести человека в состояние худшее, чем раньше.

18. Изменение паттернов прошлого: магия ложных воспоминаний

Некоторое время назад кто-то написал, что, по данным исследований, люди, которые верят в то, что могли похудеть в прошлом, гораздо проще худеют в настоящем, даже если в их прошлом ничего подобного не было.

Я не знаю, как эти исследователи определили, что люди верят в свой прошлый успех, но мне кажется, что здесь речь идет о синдроме ложных воспоминаний.

Несколько лет назад о ложных воспоминаниях много говорили, потому что некоторые психотерапевты реально формировали у своих клиентов воспоминания о том, чего не происходило в действительности. Данное явление возникало из-за некорректно поставленных вопросов и неправильных внушений.

Это порождало проблемы для людей и их родственников, особенно когда психотерапевт при совместном рассматривании семейных фотографий косвенно внушал, что дядя Фред *не просто* купал мальчика. Такие «специалисты» рассматривали фотографии клиента, выбирали совершенно невинные

снимки, на которых, например, малыш сидел на коленях у родственника. А после этого они задавали вопросы: «Откуда вы знаете, что ничего больше не было? Откуда вы знаете, что ваш дядя или тетя не *домогались* вас?». Конечно же, поскольку человек не мог быть ни в чем абсолютно уверен, формировалось ложное воспоминание.

Человека очень легко заставить «вспомнить» то, чего никогда не происходило, особенно, если речь идет о раннем детстве или об измененном состоянии. Я помню старые фильмы, в которых гипнотизер проводил сеанс возрастной регрессии с человеком, который утверждал, что был похищен пришельцами. Все они проходили по одинаковому сценарию.

Гипнотизер говорит что-то вроде: «Итак, сегодня теплая ночь, 5 июля, вы спите в своей комнате. Верно? И вдруг вы слышите шум — вы помните это, не так ли?»

Клиент невнятно отвечает: «Угу... Да... Я так думаю...»

Гипнотизер продолжает: «Вы понимаете, что шум этот исходит прямо от вашей постели, не так ли?»

Клиент отвечает гораздо увереннее: «Да. Верно. Прямо от моей постели».

«Правильно, — продолжает гипнотизер. — От вашей постели. Шум... И *сколько пришельцев в вашей комнате?*»

Подобная речь очень убедительна, потому что она действует ниже уровня сознания. Мы встречались с подобными паттернами в модели Милтона (см. Приложение 5): «*Вы слышите шум*», «*Что-то находится в вашей комнате*», «*Вы понимаете, что это рядом, не так ли?*» Подобные фразы действуют как приказы сделать нечто такое, что было встроено в совершенно невинное предложение. Бессознательный разум слушателя воспринимает их как предписания, а не как вопросы или утверждения, а следовательно, считает их «истинными». Если вы заставите человека согласиться с другими вещами — датами, временем, местом, — он автоматически согласится и с утверждением о том, что в комнате *действительно находились* пришельцы. Это и есть гипноз в его простейшей, но все же очень сильной форме.

Проблемы усугубляются, поскольку память чрезвычайно пластична. Мы формируем ее от момента к моменту. Мы помним то, чего никогда не было, и порой забываем о том, что действительно происходило. Иногда наша способность забывать становится настоящим благословением.

Психологи всегда приводили ко мне клиентов, чтобы я заставил их вспомнить насилие в детстве или другую подобную чушь. Даже если что-либо в этом роде и происходило, не думаю, что воспоминание о подобной травме может быть полезным для человека. Если у него возникла амнезия, то зачастую это очень хорошо.

Я считаю полезным, чтобы люди забывали о дурных воспоминаниях, которые продолжают портить им жизнь. Если бы они не помнили о том, что с ними случилось, то не переживали бы эти воспоминания снова и снова и не превращали свою жизнь в кошмар.

Я предпочитаю учить людей запоминать хорошее и опираться на собственные силы, а не поддаваться своим слабостям.

Наша способность помнить то, что произошло много лет назад, практически неограниченна, и два клиента доказали мне это весьма

драматичным образом.

Женщина обратилась ко мне из-за того, что они с мужем уже много лет ссорятся. Причина ссоры была пустячной: через полгода после свадьбы жена потеряла обручальное кольцо, и муж не позволял ей об этом забыть. Ему казалось, что она сделала это намеренно. Он считал, что она выбросила кольцо в раковину или в мусорное ведро после очередной ссоры.

Но женщина очень переживала из-за этого, хотя прошло уже 25 лет. Она сказала мне: «Кольцо потерялось, и я никак не могла найти его».

Я задал ей пару вопросов метамодеи, а потом сказал: «А что произошло бы, если бы вы его нашли? Что должно было случиться, чтобы вам это удалось?» Она ответила: «Мне кажется, подсознательно я знаю, где оно находится...»

Как только она это сказала, я тут же подхватил: «Отлично. Давайте пороемся в вашем подсознании и все выясним».

Я ввел женщину в глубокий транс и приказал ей не выходить, пока она не вспомнит, куда делось кольцо. Я приказал ей порыться в воспоминаниях до момента, предшествовавшего потере кольца. Я сказал: «Когда вы все вспомните, поднимите руку».

Женщина провела в моем кабинете три часа. Я выходил и занимался своими делами. А потом ко мне подошла собака и дала понять, что мне нужно вернуться (у меня вообще очень сообразительная собака). Я вернулся в кабинет. Естественно, рука женщины была поднята в почти каталептическом состоянии.

Я велел своей клиентке выйти из транса и сообщить мне только то, что я должен был знать, т. е. где находилось кольцо. Она села так, как это делают люди в состоянии транса.

Ее взгляд был абсолютно пустым. Потом она произнесла: «Подвал... нагреватель для воды... закатилось...» После этого она снова вошла в состояние глубокого транса.

Когда я окончательно пробудил ее, то сказал: «Вы все еще живете в том же самом доме, где жили в момент потери кольца?» Она ответила: «Да. Это дом моих родителей. Поженившись, мы переехали к ним и остались в доме даже после их смерти. Моя семья владела им на протяжении пяти поколений. Это очень большой дом».

«У вас есть подвал?» — спросил я, «Конечно», — подтвердила она. Я спросил ее, дома ли сейчас ее муж:.

Она ответила: «Нет. Он ждет меня в машине». Но когда мы вышли, муж уже вернулся домой. Он считал, что сеанс будет гораздо короче, тем более, что я ему это пообещал. Я хотел, чтобы он зашел позже, потому что нужно было разобраться с семейными сложностями этой пары. Я подумал, что этот мужчина вне себя, потому что я оставил его в машине на целых три часа.

Но когда я ему позвонил, его беспокоило только то, что его жена три часа разговаривала о нем. Я его успокоил: «Она ни о ком не говорила. Все это время она находилась в состоянии транса».

Он обеспокоился еще больше. Он спросил: «И в чем смысл?» Я ответил: «Возьмите фонарик и спуститесь в подвал. У вас, наверное, есть там водонагреватель?»

Он ответил: «Конечно». И тогда я сказал ему: «Я хочу, чтобы вы вывели из-под этого водонагревателя всю пыль и рассказали мне, какой сюрприз вас ожидал».

Через 15 минут он перезвонил, чтобы сказать, что нашел кольцо. Но при этом он заявил: «Наверное, она прятала кольцо там все эти годы, а потом рассказала вам, а не мне».

Я сказал: «На самом деле, она даже сейчас не знает, где кольцо. Я хочу, чтобы вы привезли его сюда. И будьте осторожны, потому что она может обвинить *вас* в том, что вы прятали кольцо все эти годы».

Интересно, что, когда он отдал жене кольцо, она совершенно не помнила о том, что говорила мне. Меня всегда поражает, на что способны люди в трансе. Эта женщина 25 лет не сознавала, что кольцо упало и закатилось под водонагреватель. Но бессознательно она сумела разобраться с воспоминаниями и выяснить это.

Наш мозг способен на поразительные вещи. Недавно ко мне обратилась женщина, страдавшая посттравматическим стрессовым синдромом. На нее напали, но она не помнила, изнасиловали ли ее, или просто избили и ограбили. Я не пытался выяснить подобные детали, потому что не считаю, что это всегда приносит пользу. Но эта женщина постоянно пребывала в состоянии ужаса, потому что все время оживляла тот случай в воспоминаниях.

Когда я спросил: «Он большого размера?», она переспросила: «Что вы имеете в виду, говоря «он?»

Я объяснил ей, что мне нужно знать, каким она видит этот образ, но клиентка ответила: «Да, он большой... но там темно». Она знала, что почувствует себя лучше, если сможет вывести воспоминание из тени. Поэтому для начала мне пришлось зажечь свет. У меня есть программа Cogel Огам™, которая позволяет зажигать свет в любом месте фотографии. Она-то и натолкнула меня на идею. Мозг — устройство «цифровое». Всегда можно взять воспоминание темное и размытое из-за страха и прояснить его до такой степени, чтобы человек разглядел лица всех, кто принимал участие в том событии.

У меня был еще более причудливый случай. Кто-то схватил жертву сзади и завязал ей глаза. Полиция не знала точно, что произошло. Тогда я замедлил ход «фильма» и остановил его как раз перед тем, как руки преступника коснулись лица жертвы. После этого я велел увеличить образ. Жертва преступления рассмотрела отпечаток пальца, и полиция нашла преступника. Вот на такие вещи способен наш мозг!

Я не говорю, что все это можно сделать быстро. На это у меня ушло несколько часов. Тот клиент был убежден, что легко поддается гипнозу. Кроме того, он умел хорошо рисовать. Рисунок отпечатка пальца был по-настоящему большим и подробным.

Когда мы получили этот рисунок, полиция уменьшила его и проверила по своей базе данных. Рисунок не был совершенным. Его скорее можно было назвать «приблизительным», но этого хватило, чтобы выявить совпадение.

Когда полиция вызвала того парня на допрос, он сразу же признался, причем не только в этом преступлении, но и в десяти подобных случаях. Это было очень мило с его стороны, потому что ни один суд не признал бы доказательством отпечаток пальца, полученный подобным образом.

Иногда полезно помнить, иногда лучше забыть. Исследователи, упомянутые ранее, установили, что порой бывает полезно даже то, чего не происходило в действительности.

Но они упускают один момент, говоря людям о том, что в молодости им удавалось худеть, они просто делают им обычное внушение. Не важно, правда ли это: если какая-то часть человеческого разума вспоминает об этом, как об истине, если человек думает, что он

действительно добивался в чем-либо успеха, то сделать то же самое второй раз будет гораздо проще.

Вот почему я очень часто формирую ложные воспоминания. Я ввожу человека в транс и предлагаю ему представить, что он стоит перед аудиторией и ему все подвластно. А потом я делаю это воспоминание реальным. Я анализирую стратегию реальности моего клиента, сравниваю реальные воспоминания с тем, что мы только что сформировали, а потом корректирую новое воспоминание, чтобы оно идеально совпадало с реальным: имело тот же размер, происходило в том же месте, находилось на том же расстоянии, чтобы в нем звучали те же голоса, и чтобы человек испытывал те же чувства.

В результате клиент думает о новом поведении так, словно все это происходит с ним повторно.

Мне приходилось проделывать то же самое с весьма странными воспоминаниями. Консультируя такие организации, как МАЗА [и некоторые другие, которые предпочитают оставаться неупомянутыми), сотрудникам которых предстояло действовать в очень сложных и пугающих обстоятельствах, я смог целенаправленно обучить их таким образом, что они с легкостью справлялись с реальными ситуациями.

Конечно, этот прием весьма полезен для спортсменов. Один из моих клиентов был горнолыжником. Он получил весьма серьезную травму и не мог даже подумать о том, чтобы вернуться на склон.

Я ввел его в транс и заставил вернуться на склон в тот момент, когда он получал огромное удовольствие от катания. Его мысленный образ был крупным и полностью ассоциированным. Помню, какое впечатление на меня произвело наблюдение за этим человеком. Я реально видел, как его щеки втягиваются от дуящего в лицо ветра.

Выйдя из транса, не мог дождаться, когда попадет на трассу. Мы восстановили другую часть воспоминания — то наслаждение, которое доставляло ему катание.

Раньше он и подумать не мог о горных лыжах, не умея заместить дурное воспоминание позитивным. Создав новое, позитивное воспоминание, мы просто уничтожили все плохое. Человек сумел вспомнить, какое удовольствие доставлял ему любимый вид спорта.

Иногда речь идет об обычной последовательности. Важно не только то, к каким воспоминаниям вы имеете доступ, но еще и где они располагаются в вашем разуме.

УПРАЖНЕНИЕ Установка позитивных воспоминаний

Вспомните жизненную ситуацию, в которой было бы легко добиться успеха, если бы вы знали, что вам это удавалось в прошлом. Речь может идти об овладении новым навыком или о совершенствовании в прежнем. Возможно, вы хотите убедиться в том, что можете похудеть, бросить курить или избавиться от другой проблемы или привычки.

Представьте, что добились полного успеха, как и раньше. Составьте подробный список субмодальностей этого представления.

Найдите сильное и позитивное воспоминание о чем-то таком, чего вы абсолютно точно добивались в прошлом: научились водить машину, легко овладели иностранным языком, успешно сдали важный экзамен. Составьте подробный список субмодальностей этого воспоминания.

Сравните субмодальности и скорректируйте в новом воспоминании те, что отличаются от реального воспоминания.

А теперь представьте, что возвращаетесь в прошлое к тому моменту, когда получили наибольшую пользу от доступа к новым ресурсам. Превратитесь в себя, каким вы были в то время.

Быстро пройдите по всем важным моментам своего прошлого. Пусть ваше бессознательное произведет все необходимые корректировки, построит нужные знания и навыки и даст вам доступ к ним и в настоящем, и в будущем... прямо сейчас.

Представьте три-пять ситуаций в будущем, когда будете использовать свои новые навыки. При этом ассоциируйтесь с опытом, переживайте его, словно в реальности. Вы должны увидеть то, что будете видеть, услышать то, что будете слышать, почувствовать то, что будете чувствовать.

Представьте, как эти три-пять примеров обобщаются на всю вашу жизнь, как расширяются ваши возможности, как вы приятно удивлены этим.

Повторите это упражнение несколько раз, а затем примите решение практиковаться в навыке или поведении, которое вам хотелось бы приобрести. Обратите внимание, насколько легче вам стало, когда вы «вспомнили» свой прежний успех.

ЧАСТЬ 4

ТРАНСФОРМАЦИЯ В ДЕЙСТВИИ

Живые примеры

Далее приведены примеры сеансов доктора Ричарда Бендлера с реальными клиентами. Для того чтобы в полной мере раскрыть богатство и сложность его деятельности, потребовалась бы новая большая книга. Поэтому предлагаю вам, читатель, смело взяться за эту работу и все сделать самому. Польза от подобных занятий будет огромна.

Однако очень важно сразу же отметить ряд моментов. Во-первых, вы должны сознавать, что, хотя клиенты называют свои проблемы «фобиями», доктор Бендлер не считает их классическими примерами этой категории расстройств. Как он часто замечает, люди, страдающие фобиями, реагируют на триггеры своих страхов мгновенно и абсолютно всегда. Те же, кто страдает тревожными расстройствами, доводят себя до такого состояния. Два человека, примеры которых использованы в этой книге, относятся ко второй категории.

Второе очень важное наблюдение заключается в том, что доктор Бендлер неустанно собирает полезную информацию. В-третьих, он искусно пользуется языковыми паттернами, которые косвенно, но уверенно уводят людей от их проблем и подводят к решениям, повышающим эффективность их жизнедеятельности. Он пользуется юмором, добрым поддразниванием, метафорами, сменой субмодальностей, встроенными командами, прямой и косвенной гипнотической индукцией и множеством других приемов...

Гарнер Томсон

19. Структура ТРАНСформации 1

Примечание. Встроенные команды выделены *курсивом*. Номинализации выделены жирным шрифтом.

А теперь закройте глаза и спросите себя, знаете ли вы, что можете *войти в глубокий транс*? Просто поднимите руки — вот так. Я положу свои руки сюда. И когда я сделаю такое движение или такое движение, вы последуете моему примеру...

...так, хорошо... и просто оставьте их и дайте им спокойно, произвольно опуститься... а тем временем ваши веки начинают опускаться... и сопротивление тщетно...

Может быть, вы будете сопротивляться, а может быть, нет — по крайней мере, *вы вряд ли запомните это*, — но это неважно. Потому что вам не нужно *знать, что вы были в трансе*, потому что *вы можете научиться всему, о чем я говорю*. И я хочу, чтобы вы заглянули внутрь себя, потому что я это делаю, я заглядываю внутрь и говорю себе: «Когда я поднимаюсь на лифтах, когда вожу машину, когда углубляюсь в свои мысли»... и вы говорите, что никогда не были в состоянии транса? Это все, о чем я спрашиваю...

Хорошо... по крайней мере, *вы знаете, что существует такая вещь, как транс*. Вы понимаете, что, когда я учу людей этому, им хочется спросить меня: «А что такое транс точно?». И я всегда спрашиваю их: «А что такое воздух точно?»

Теперь мне хотелось бы, чтобы вы сделали нечто простое. Я бы хотел, чтобы вы *начали сейчас*, потому что в гипнозе очень важно то, что это чисто клиентивный опыт. И если *вы собираетесь испытать клиентивный опыт*, то должны *сделать это самостоятельно*.

Знаете, однажды я выступал на сцене с одним гипнотизером, но, знаете, я никогда никого не смущал публично, особенно себя самого, и он сказал: «Я хочу, чтобы вы все *глубже и глубже погружались в транс*, и в этом состоянии вы *позволите своему подсознанию показать вам все будущие возможности*». И я посмотрел на него и сказал: «Я могу увидеть *эти возможности*...

...они здесь, они здесь, когда вы смотрите на что-то и начинаете понимать необходимость прислушиваться к потребностям других

людей, это словно груз мыслей. Груз мыслей становится таким тяжелым... Все тяжелее и тяжелее, и я уже с трудом удерживаю вас...»

И теперь, когда вы погрузитесь *внутри* себя, куда бы вы ни пошли, когда вы будете находиться *там*... Мне часто бывает *интересно, куда вы погружаетесь*, насколько далеко. И я хочу от вас, чтобы вы запомнили...

...когда вы вспомните *свой самый глубокий транс, который испытывали в своей жизни*... я хочу, чтобы вы увидели то, что видели тогда, услышали то, что слышали тогда, пока не начнете чувствовать, что чувствовали тогда. Вспомните, где это было, с кем вы были. Уйдите в прошлое и вспомните это. Как выглядит ваше воспоминание — как фильм или как статичный слайд? Глядя на образ, почувствуйте, как все *глубже погружаетесь в транс*. Что изменилось в вашем клиентив- ном ощущении? Есть ли на вашем образе что-то еще, что теряется вдали? Когда вы разговариваете с собой, то удаляется ли ваш голос? Меняются ли услышанные вами звуки в отношении тональности?

И тут можно сказать, что в таком состоянии, как транс, *что-то должно произойти*.

А теперь, чтобы суметь *стать гипнотизером*, то есть уметь гипнотизировать людей, нужно ответить на вопрос: «Что нужно сделать внешне, чтобы повлиять на людей?»

Например, если вы представите себе собственный образ прямо сейчас, если вы сумеете сделать качественный образ и увидеть, как сидите вот здесь, где вы сейчас и находитесь, а потом изменить этот образ, начиная с головы, чтобы каждая ваша мышца начала расслабляться, то вы заметите, что вошли в состояние еще более глубокого транса, чем сейчас.

Изменилось ваше состояние или нет только оттого, что вы поняли, в насколько глубоком трансе находитесь в настоящий момент?

А теперь, если вы подумаете, к примеру, о том, что если представите себе образ, то увидите себя в состоянии транса прямо сейчас и сможете войти в этот образ, чтобы увидеть все изнутри, а потом выйти из образа. Какое состояние вам ближе? В каком вы хотите остаться? Для разных целей существуют разные трансы. Некоторые трансы подходят для одного и совершенно не подходят для другого,

потому что они в действительности являются просто изменением состояния...

А теперь пойдем дальше и посмотрим на образ, в котором вы видите себя. И сначала я хочу, чтобы вы перешли в нижний правый угол, чтобы провести линию в верхний левый угол. Потом я хочу, чтобы вы взяли верхний левый угол и нижний правый угол и сложили свой образ так, чтобы углы соприкоснулись, и когда это будет сделано, двигайтесь прямо по линии, которую видите перед собой, все дальше и дальше, но продолжая слышать те же самые звуки, но только с другого расстояния.

Я хочу, чтобы вы слышали их все дальше и дальше, а лотом я хочу, чтобы они начали двигаться не только еще дальше. Идет ли речь о вашем внутреннем диалоге с самим собой или о внешнем звуке, присутствующем в вашем образе, я хочу, чтобы он начал двигаться, чтобы он окружил вас со всех сторон, проделал полный круг от своего источника, и это окажет успокаивающее действие...

.. и когда вы делаете это, подумайте, если вы слышите внутренний диалог, то успокаивающие вас звуки исходят изнутри, и они начинают окружать вас, пока вы не почувствуете себя расслабляющимся и опускающимся. Вы наверняка понимаете, что, откуда бы ни исходили звуки, они начинаются сверху или снизу, поэтому вам нужно поднять или опустить их, до высоты, откуда они исходили изначально, но одновременно нужно скорректировать и тембр звуков.

А теперь я хочу, чтобы вы заметили нечто, прежде чем перейдете в еще более глубокий транс, потому что вы можете сидеть здесь и чувствовать, что дышите, и с каждым вдохом, вы можете еще сильнее наслаждаться любыми переменами, на которые вы способны, *потому что гипнотизер, на которого вы учитесь, не контролирует других людей. Он контролирует себя и использует механизм обратной связи, чтобы научить контролю кого-то еще.*

Если вы хотите кем-то стать, то знаете, что можете делать то, что поможет людям обрести способность, скажем, водить собственный автобус... *представьте: гипноз может помочь вам контролировать свое кровяное давление, частоту пульса, может заставить вас чувствовать себя более уверенно, может придать вам смелости, надеюсь, в нужный момент... что бы ни захотел сделать ваш мозг, что*

бы вы ни слышали, что бы кто ни сделал. Вы можете войти в любое состояние, достаточно только *представить, что это возможно*. Гипноз — это одно из средств, которое делает все возможным... прямо сейчас...

...я хочу, чтобы вы прямо сейчас подумали о том, какую обратную связь вы! можете обеспечить, чтобы помочь человеку изменить свое состояние, используя язык или тон голоса, или чтобы помочь себе сделать выбор, который вам необходим, которого вы хотите, и который останется с вами надолго.

А теперь, будучи способным войти в состояние *глубокого транса* и умея *осуществлять перемены в самом себе*, вы обрели средство, которому научились и которое не просто имеете, но и можете применять. А наличие разнообразия и выбора поможет вам в будущем.

НЛП появилось, когда мы поняли, что если мозг способен осуществить эти гипнотические явления в измененном состоянии, то человеческий мозг способен на это, и теперь мы знаем, как *вызвать эти бессознательные реакции*, и ваше подсознание знает, как все это сделать. НЛП только помогает вам обрести способность *сознательно контролировать навыки, которыми вы владеете*.

А теперь я хочу, чтобы вы очень медленно, в собственном обычном темпе, вернулись прямо сюда, но только тогда, когда ваше подсознание проделает все необходимые действия, чтобы вы *открыли в себе нечто очень интересное и важное*..

20. Структура ТРЛНСформации 2

Примечание. Встроенные команды выделены *курсивом*. Номинализации выделены жирным шрифтом.

А это очень быстрая индукция. Однако прежде чем я проведу ее, я хочу, чтобы вы просто закрыли глаза на минутку и притворились, что вы уже в *трансе*, только на секунду...

Всегда забавнее притвориться.

А теперь, просто для примера, потянитесь и коснитесь своей руки и войдите в глубокий транс, и, когда вы сделаете это, я хочу, чтобы вы вспомнили момент, когда испытывали по-настоящему чудесное чувство, а затем, когда *вы вспомните*, я хочу, чтобы это чувство начало распространяться по вашему телу и стало закручиваться, и с каждым вдохом нарастало, и становилось все сильнее и

всеохватнее, и закручивалось все сильнее, особенно, если чувство это соединено со смехом...

А теперь, пока я продолжаю говорить, с каждым сказанным мной словом, я хочу, чтобы это чувство становилось все сильнее, и сильнее, и сильнее, и я хочу, чтобы все ваши ощущения становились быстрее... и быстрее... и вот вы уже перешли на сверхсветовую скорость... И теперь я хочу, чтобы вы распространили это чувство на всего себя, чтобы оно охватило каждую вашу ногу, до самых кончиков пальцев. И это чувство становится все сильнее и сильнее, и поднимается от кончиков пальцев ног все выше и выше, и вот оно уже охватывает ваш живот, и вот дошло до кончика носа...

А теперь вы видите, что играть с чувствами забавно; играть с чувствами других людей тоже забавно, поэтому теперь я хочу, чтобы вы на минуту вышли из транса, и вам не нужно выходить полностью, достаточно будет выйти лишь настолько, насколько вам хочется, прежде чем вы войдете в это состояние снова...

А теперь просто поставьте ноги на пол, руки положите на колени и притворитесь, что вы снова вошли в состояние транса, и подумайте о том, каково это, быть в трансе... Вы можете вспомнить все, что захотите... очень хорошо. Но если вы научитесь заставлять других

людей делать что-то, а потом думать, что вы — значимый человек, то так оно и будет. Ведите себя, как значимый человек, и вы станете значимым человеком...

Причинно-следственная связь.

Пресуппозиции.

Сравнительное удаление.

Фракционирование.

Временная пресуппозиция (клиент находился в состоянии транса — и войдет в него снова).

Внешние, сенсорно-ориентированные, проверяемые факты, за которыми следует непроверяемое предписание.

А теперь я хочу, чтобы вы снова закрыли глаза, и я хочу, чтобы вы представили, что находитесь в длинном, длинном, длинном туннеле... И вы, чем больше вы улыбаетесь, и дышите свободно, потому что иногда вы забываете об этом... вдыхайте ртом и выдыхайте через нос, и когда вы будете вдыхать, тем больше я хочу, чтобы вы *ощущали свои руки* и подняли одну из них...

И вы уже знаете, как сделать это своим способом, так что теперь сделайте это по-моему. Ваши глаза закрыты, и вы начинаете видеть длинный туннель, и я хочу, чтобы вы подняли одну руку так медленно, как это только можно сделать, по микрону в минуту... по микрону в минуту... и вот вы уже...

Продолжайте дышать и делайте такие вздохи — вдох и... выдох... вдох... и выдох... медленно, но глубоко, и с каждым вдохом вы поднимаете руку так медленно, как это только возможно, и, пока рука поднимается, я хочу, чтобы вы вернулись к какому-нибудь приятному воспоминанию из вашего детства. Вспомните что-нибудь из любого периода, может быть, нечто такое, о чем вы не вспоминали долгие годы... и я хочу, чтобы вы продолжали очень-очень медленно *поднимать эту руку*... Вы поднимаете руку — это нечто такое, что вы непроизвольно делали все эти годы. Когда кто-то протягивает вам руку для рукопожатия, вам не приходится бороться с собой. Ваша рука сама знает, что делать, если вы сделаете еще один глубокий вдох... и в собственном темпе поднимете руку так медленно, как это возможно. ...то я хочу, чтобы ваш разум ушел еще дальше... погрузился в успокаивающую мысль о том, что подсознательное обучение всегда было самым эффективным и надежным вашим средством...

Например, когда вы учились читать и писать, это был очень сознательный процесс, и некоторым приходилось тяжелее других. И я не знаю, сознавали ли вы в то время, что должна существовать основа чтения и выживания самыми разными способами...

Когда вы едете по дороге и видите знак остановки. .. вам не нужно читать его по буквам. Вы просто останавливаетесь сразу и, когда. .. это... происходит... это позволяет вам *делать нечто другое*. Это говорит вам и о том, когда *продолжать движение вперед*, потому что, пока вы поднимаете руку, я хочу, чтобы вы представили, что слышите собственные внутренние голоса, исходящие из этого туннеля, и они приближаются по туннелю, и вы мысленно слышите все звуки. Я хочу, чтобы звуки стали более отдаленными... и ваша рука продолжает медленно подниматься...

Потому что я хочу, чтобы вы, поскольку вы знаете, где находится ваш нос, почувствовали, что между вашим носом и рукой натянута резиновая лента, она настолько крепка, насколько сильно ваше стремление научиться. Но я хочу, чтобы эта лента была самой крепкой в мире, чтобы она *тянула вашу руку вверх, к вашему носу*, потому что я хочу, чтобы ваша рука поднималась так быстро, как позволяет ей подсознание, чтобы вы подсознательно нашли способ приятно себя удивить... потому что очень скоро ваше подсознание даст вам сигнал...

... оно всегда защищало вас на протяжении многих лет. Оно заставляло вас моргать, когда что-то попадало вам в глаз; оно переваривало вашу пищу и поддерживало сердечный ритм. Оно никогда вас не подводило. Оно не советовало вам делать неправильные вложения или покупать неправильную машину... оно позволяет вам *понять*, что, когда вы касаетесь носа, возрастает *сила вашего убеждения* в том, что вы можете *изменить образ мыслей и расширить качество и количество получаемого удовольствия* от возможности попробовать что-то вкусное или услышать что-то приятное, или почувствовать себя необычно хорошо. И если вы дадите волю этому убеждению, то с вами произойдут чудесные вещи... ваше подсознание знает, что вы способны на это, потому что, пока ваша рука продолжает двигаться в направлении носа, и чем ближе она придвигается, тем ближе ваше подсознание к осуществлению всех необходимых перемен в вас самом, и эти перемены позволяют вам начать понимать, что такое

полезное счастье, и когда ваша рука коснется носа, она начнет двигаться обратно в направлении колена.

Если ваша рука не касается носа... она коснется, когда будет готова... и я хочу, чтобы вы в любом случае поняли... то, что вы делаете сейчас, ничем не отличается от чего-нибудь другого...

... некая ваша часть *двигается, мыслит и дышит вполне комфортно*, и ваше подсознание контролирует все, знает об этом ваше сознание или нет... истинный контроль заключается в том, чтобы *контролировать себя таким образом, чтобы стать счастливее*, потому что, когда ваша рука опускается к вашему колену, вы думаете о чем-то, о чем не думали давным-давно, и эти мысли позволяют вашему подсознанию понять, что вы можете остаться здесь и научиться тому, как получать удовольствие и радость, потому что это ваше право от рождения и вы его заслужили...

Я хочу, чтобы вы сосредоточились на этой мысли и вернулись назад с той же скоростью и в том же темпе... в каком можете досчитать от одного до десяти... прямо сейчас... Я хочу, чтобы вы сделали это ради того, чтобы почувствовать в себе подъем... один... и два... потому что знакомство с трансом заключается в знакомстве с ощущением подъема и спуска... три... четыре... три... два... три... четыре... пять, шесть, семь, восемь, девять, десять... теперь, когда вы научились различать конкретные чувства, связанные с трансом, с вами происходит то, чему вы научились, вы чувствуете *спуск и подъем*, и теперь вы знаете, насколько далеко нужно зайти, чтобы *добиться чего-то*, что может оказаться знакомым, в состоянии транса и вне его, полагаясь на транс. А теперь... Это было только ради притворства...

21. Процесс ТРАНСформа ц и и 1: страх перед уколами

РБ: Итак, в чем проблема?

Клиент: Иглы...

РБ: Иглы... И что с иглами?

Клиент: Ну. последний раз, когда мне нужно было сдать анализ... Две недели назад у меня брали из руки кровь... Я никогда не падал в обморок. А тут я упал в обморок... Игла была. но...

РБ: Значит, игла была. Так почему же вы не видите иглы?

Клиент: Это не так... Не знаю, но у меня никогда не было подобной реакции на такие ситуации... Понимаете, когда я полностью... ну...

РБ: Но вам же делали уколы раньше, и это вас не беспокоило? ...

Клиент: За последние два-три года мое состояние улучшилось. Но теперь я вообще не могу выносить уколов.

РБ: Ну хорошо, вы не любите уколов, но опять же...

Клиент: Обморок — лучшее доказательство...

РБ: Простите?

Клиент: Обморок.

РБ: Обморок — состояние экстремальное, но так не всегда случается при виде иглы. Чаще всего люди немного напрягаются, а если им слегка не хватает сахара, они падают в обморок. Так что...

Клиент: Верно.

РБ: Ваш мозг может строить ассоциации, но если состояние ваше со временем ухудшается... А как вы заставляете состояние ухудшаться?

Клиент: Я думаю о нем.

РБ: Да! И то, как вы о нем думаете, заставляет состояние ухудшаться.

Клиент: Образы... образы...

РБ: Каждый раз, когда вам предстоит укол, игла становится больше. Я только что это заметил.

Вы начинаете с чего-то такого (жест), а потом оно становится таким (жесты преувеличения), а потом вы сталкиваетесь с таким (руки расходятся в стороны, клиент смеется).

Знаете, мне платят большие деньги за то, чтобы я обращал внимание на подобные вещи. Когда я спросил: «Как вы заставляете состояние ухудшаться?», вы задумались и представили себе нечто такое (жест), а потом нечто такое (преувеличенный жест), в конце концов, игла стала просто огромной. Если вам делали укол подобной иглой, то неудивительно, что вы испугались. Я бы тоже испугался

Клиент: В последний раз медсестре никак не удавалось попасть в вену. Она уколола меня, не попала, и стала колоть второй раз. Я спросил: «Зачем второй укол?» А она ответила: «Извините. Первый раз не получилось». Я посмотрел, как она колет меня во второй раз. и это произошло. Знаете, я с ужасом думаю о том, как мне будут делать уколы снова.

РБ: Хорошо, значит, вы в ужасе. А есть ли средство избавления? Если вы собираетесь чего-то бояться, вы должны построить ряд образов.

РБ: Хорошо, давайте предположим, что кто-то нанял вас на работу и пообещал заплатить миллион долларов, если вы научите других бояться уколов. Договорились?

Клиент: Я могу это сделать.

РБ: Можете сделать что? Что вы сделаете с парнем, которого вам нужно научить?

Клиент: Я расскажу ему эту историю. Я расскажу ему эту историю и нарисую массу ужасных образов.

РБ: Отлично, но тогда вашу работу выполняют образы. История не является важной частью. История служит только для того, чтобы разместить образы в его голове. Вы можете сделать это двумя способами. Первый — это оставить свое тело в обычном размере и увеличить иглу, а второй — это сделать больше весь образ.

Клиент: Да.

РБ: Какой способ вы выбираете?

Клиент: Ну... кровь, которая течет из моей ... Первый раз, когда они взяли анализ, я подумал: «Я не боюсь. Мне не страшно. Я преодолею это». И я смотрел, как они берут кровь, и... О, черт! Знаете, даже в последний раз, когда они воткнули в меня иглу и не вытаскивали ее... У меня тогда появилось...

РБ: Образ?

Клиент: Образ...

РБ: Да, вы только что рассказали, что делаете с образами. Но я задал более простой вопрос. Ваша рука реального размера, а игла становится больше? Другими словами, вы можете создать образ, и этот образ вас пугает. Как вы делаете образ еще страшнее? Вы увеличиваете всю картину? Или приближаете ее? Или оставляете образ в прежнем размере и увеличиваете иглу?

Клиент: Гм... Не думаю, что я увеличиваю иглу. Мне кажется, что я вспоминаю боль более сильной, чем она была в действительности.

РБ: Хорошо, вы правы. Чтобы запомнить боль более сильной, нужно что-то представить. Я просто пытаюсь выяснить, что именно. Хорошо, если мы собираемся так поступать, то вместо того, чтобы сделать образ приятнее, мы делаем его страшнее. Чтобы образ стал страшным, вам нужно что-то предпринять... Наверное, вы делаете его крупнее. Это очень просто выяснить.

Вы поступаете так: вы смотрите на образ, который вызывает у вас ужас, и первым делом делаете его крупнее, а потом приближаете его к себе — ведь так он пугает больше, правда? А может быть, вы делаете большой иглу... Или представляете, как кровь хлещет из вашей руки... Любой элемент нужно изменить, чтобы он еще больше усилил ваш ужас...

Клиент: Думаю, что меня пугает живость этого образа, кровь...

РБ: Значит, вы действительно делаете образ более живым?

Клиент: Да.

РБ: Становится ли он трехмерным?

Клиент: Да, он очень реальный, очень реальный... Я не... Мне трудно, потому что я не силен в визуализации... Но этот образ я вижу очень реально...

РБ: Ну хорошо, значит, у вас есть образы... Но, понимаете ли, у такого подхода есть и другая стороны. А теперь я хочу вам сказать, что спрашиваю об этом не потому, что мне интересно, упали ли вы в обморок во время укола. Меня интересует интенсивность, с какой вы создаете ощущения. Ваши ощущения становятся интенсивнее, когда вы создаете более живые образы, т. е. более сфокусированные...

Я хочу, чтобы вы начали понимать, в чем кроется магия. Она заключается в том, что вы можете создать нечто такое, что является большой, серьезной проблемой, так?

Значит, внутри вашей головы есть механизм, который усиливает интенсивность ощущений. А теперь, если вы располагаете способностью усиливать ужас (а это так, потому что вы постоянно делаете это), то можете дойти до крайности: представьте, что в комнате находится диабетик, которому нужно сделать укол, а вы инстинктивно упадете в обморок. Или будете смотреть какое-нибудь врачебное шоу по телевизору.

Есть люди, которые смертельно боятся акул. Порой эта фобия доходит до крайности. Ко мне обращалась женщина, которая не могла читать журналы: она боялась, что там окажется фотография акулы. Она рассказала мне, что старается читать только определенные журналы, но каждый раз, когда переворачивает страницу и думает, что там может оказаться фотография акулы, то ощущает сильную боль в ноге. Это происходит потому, что она представляет, как входит в океан и как на нее набрасывается акула. Она видела подобную сцену в кино или по телевизору. А в детстве она купалась в пруду, и возле ее ног собрались маленькие рыбки, которые напугали ее.

Женщина соединила воедино все эти воспоминания и довела их до такой степени, что начала испытывать по-настоящему сильные ощущения. И ведь она пришла ко мне вовсе не для того, чтобы избавиться от этой проблемы. Она пришла ко мне и сказала: «Меня не волнуют собственные дети». Она хотела быть хорошей матерью, но была очень нетерпелива и нетерпима. Скорее всего, это происходило потому, что их было много — у нее было пятеро детей. Она сказала: «Я не чувствую, что мне хватает на них времени» и бла-бла-бла. Но на самом деле она не использовала тот же механизм и не применила его к своим ощущениям, потому что механизм, способный вызвать ужас, в других обстоятельствах мог вызвать нечто по-настоящему хорошее.

Психоаналитики любят возвращаться в детство и говорить что-то вроде: «Та-а-ак... иглы... Они напоминают пенис, значит, ваша проблема связана с пенисом». Они говорят: «Все дело в вашей голове, и вы думаете о пенисе. Он имеет ту же форму». Знаете, когда я начинал работать, более половины клинических статей были заполнены этим психоаналитическим бредом. Что бы ни говорили им люди, они искажали это удобным для себя образом, а потом пять лет пытались убедить в том же самого клиента.

В процессе они говорили что-то вроде: «В каких еще страхах вы себе не признаетесь?» Мне это нравится. Люди говорят: «Не могу припомнить ни одного...» Психоаналитики радуются: «Ага! Отрицание!»

Насколько я понимаю, «отрицание» — это всего лишь река в Египте¹. А теперь давайте проведем маленький эксперимент. Поскольку, если вы создаете по-настоящему живой образ, он вызывает у вас новый ужас — верно?

Давайте попробуем провести маленький эксперимент, который проходит так: сначала вы возвращаетесь в прошлое, смотрите на живой образ того, как из вашей руки хлещет кровь, а потом размываете его. Сначала представьте, что он плоский. Вы можете сделать его плоским?

Клиент: Плоским?

РБ: Да. Как страница журнала. Можете?

Клиент: Да.

РБ: Хорошо. А теперь размойте его.

Клиент: Хорошо.

РБ: Отлично. А теперь, в этом состоянии, вы испытываете ужас?

Клиент: Нет.

РБ: Хорошо. А теперь, если мы можем научить ваше подсознание делать то же самое автоматически при виде иглы, то, значит, мы движемся в верном направлении. Это маленькая, крохотная проблема, верно? Это хорошая проверка. Мне нравятся хорошие проверки.

Не знаю, почему наркоманы прячутся. Диабетикам не приходится этого делать. Они не нарушают закона. Наоборот, если мы не сделаем себе укола, то умрем.

У меня диабет с детства, это генетическое заболевание. И с ним ничего нельзя сделать. Сначала, когда мне поставили диагноз, я прятался в туалете и делал себе уколы. А однажды я был в ресторане, и официантка что-то мне предложила. Я ответил: «Мне этого нельзя. У меня диабет». Она спросила: «Вы сделали укол?» Я ответил: «Да, я собираюсь выйти в туалет». Она удивилась: «Зачем? Мой муж никогда этого не делает, потому что считает это глупым. Просто откройте свой набор и сделайте укол». Я подумал: «Какая широта взглядов...» Я сделал себе укол, и несколько людей, сидевших рядом, поморщились. Официантка рассмеялась и сказала: «Вот это мне нравится!» Это была

настоящая «скорая помощь». И тут я подумал: «А ведь *мне это тоже нравится*».

На следующий день я летел куда-то в самолете. Нам подали обед, и я открыл свой набор диабетика, а женщина, которая сидела рядом, посмотрела на меня с ужасом. Я набрал лекарство из ампулы. Она смотрела на мою руку, когда я закатывал рукав. Я спросил: «Вам тоже нужно?» Она спросила: «Что это?» «Интересный ответ», — подумал я. «Я диабетик, а это инсулин. Если я не сделаю себе укол, то умру, а им не нравится, когда в самолете есть трупы». Знаете, через какое-то время к таким вещам привыкаешь, но, понимаете, если случается что-то неприятное, то такие воспоминания оказываются более яркими, чем другие. Психиатры называют такое состояние «импринтом», да? Но на самом деле в тот момент, когда у вас течет кровь, вы гораздо более напряжены, чем в другое время. Вы особенно напряглись, когда медсестра промахнулась и не смогла найти вену, и начала искать ее на вашей руке. Все ваши чувства обострились.

Это врожденная реакция. Это механизм самозащиты. Мы должны быть такими. Если бы мы шли по джунглям, полностью расслабившись, и на тропинку перед нами выскочил тигр, то вам пришлось бы активизировать все свои чувства, понимаете? Это время полной бодрости и напряжения. Поэтому такие воспоминания и должны быть более яркими. В современном обществе тоже бывает, что что-нибудь выскакивает и нападает на нас. Например, в Нью-Йорке... У нас полно глупых грабителей, и бестолковых таксистов, и даже бездомных собак. Но, вы знаете, ваше тело само знает, как себя вести. Ваше тело запускает в действие этот механизм и создает живое воспоминание. Но это не означает, что вы должны его таким и сохранить. Самое важное — это другая сторона медали. А теперь подумайте, какое чувство у вас сильнее всего большую часть времени?

Клиент: Может быть, страсть?

РБ: Любая страсть?

Клиент: Гм...

РБ: Вы единственный, кто знает ответ на этот вопрос. Вы знаете ответ? Если вы страстный человек, то хотите испытывать страсть по отношению к чему-либо, верно?

Клиент: Любовь.

РБ: Что ж, это довольно уклончиво, вам нужно назвать что-то конкретное. Начните с одной вещи, хорошо? Вам не нужно стремиться все сделать за один раз. Видите ли, мозг устроен таким образом, чтобы действовать так. Мозг построен... Когда я писал «Структуру магии», каждый студент, изучавший НЛП в колледже, хотел писать диссертацию. Они присылали доктору Бендлеру такие письма: «Вы не привели источник трех универсальных принципов человеческого моделирования». И все потому, что я их придумал. Я их определил. Это очевидно во всем. Чтобы построить обобщение, вам нужно что-то удалить, а что-то оставить. Чтобы вы узнавали дверь, даже в совершенно незнакомых местах, сначала вы должны сказать себе: «Дверь — это нечто, отличное от стены».

Ваш мозг должен знать, что вы удалили одни аспекты и сосредоточились на других. Конечно, все двери не похожи друг на друга. Они покрашены в разные цвета, они выглядят по-разному. Некоторые двери стеклянные, другие — деревянные. На молекулярном уровне они совершенно различны, но мы каким-то образом понимаем, что они одинаковы. Поэтому сначала мы должны отделить часть мира, а потом провести обобщение. Мы проводим искажение и относим все двери к одной категории. Это позволяет нам функционировать. Вы можете быть уверены в том, что если вы уже построили определенную категорию в своем мозгу, то мозг обобщит все остальное. Все, что от вас требуется, это найти пример того, в чем вам хотелось бы быть более страстным. Этот пример может быть связан с чем угодно. Можете вы вспомнить что-нибудь важное для вас?

Клиент: Да.

РБ: Хорошо. Готовы?

Клиент: Да.

РБ: Хорошо. Вы знаете, что это. Теперь подумайте об этом. Сделайте воспоминание таким же живым, как и воспоминание об иглах...

Клиент: Гм...

РБ: Ваш образ... Он яркий?

Клиент: Он очень живой... РБ: О, правда?

Клиент: Я скажу вам, что я делаю. Я пытаюсь представить, что очень страстно отношусь к дружбе с людьми.

РБ: Теперь вам нужно найти пример такой ситуации.

Клиент: Да, и, конечно, я выбрал ситуацию, в которой испытывал настоящую страсть, потому что она сразу же пришла мне на ум. Но есть и другие, в которых...

РБ: Но вы же говорили, что *хотели* быть более страстным, верно?

Клиент: Да, да.

РБ: Хорошо, хорошо. Тогда вы вспомнили ситуацию, в которой *были* более страстным?

Клиент: Да.

РБ: Хорошо, правильно. Вспомните ситуацию, в которой вам *хотелось бы* быть более страстным.

РБ: Хорошо... Образ яркий?

Клиент: Нет.

РБ: Нет, он не яркий. И все происходит в другом месте. Посмотрите на иглу. Где находится образ? Он прямо здесь... Хорошо... Вы знаете, насколько он далеко и насколько он велик...

Клиент: Да.

РБ: А теперь возьмите свой другой образ, хорошо? Прикрепите его к стене, разверните и поднимите до первого. А теперь, в буквальном смысле слова, измените его так, чтобы он стал таким же живым и ярким. Когда он стал ярче, стали ли сильнее ваши чувства?

Клиент: Да.

РБ: Хорошо... Он трехмерный?

Клиент: Нет.

РБ: Хорошо... А теперь первый шаг — превратите его в трехмерный. Он должен иметь то, что называется «параллаксом»¹, хорошо? Когда люди строят образы, они долго смотрят на плоский экран. Мы целыми днями смотрим в свои компьютеры, телевизоры, журналы. Наш мозг весьма голографичен. Параллакс — это следующее: когда вы берете образ и слегка его наклоняете, и видите его и спереди, и сзади. То есть вы можете взять образ и развернуть его. Посмотрите на него со стороны, наш мозг на это способен. В моей лаборатории висит большая голограмма с изображением трех шахматных фигур и увеличительного стекла. Когда вы смотрите на увеличительное стекло и делаете это под углом, то можно увеличить первую фигуру. Перемещаясь, вы увеличиваете вторую фигуру, а потом третью. А теперь, когда я беру эту голограмму и разворачиваю ее подобным образом, то спрашиваю у людей: «Вы что-то видите?»

Они смотрят и говорят: «Нет», А потом я кладу палец на табло и перетягиваю его туда, где находится образ, потому что образ больше не находится за табло, теперь он впереди. Когда люди следят за моим пальцем, то в какой-то момент могут все увидеть. С этого дня они всегда видят это, потому что нужно было всего лишь научить их мозг справляться с данной задачей. Итак, отступите и посмотрите на тот же образ. Сделайте его плоским, а потом слегка разверните и потяните, чтобы он оказался перед плоскостью и за плоскостью, а потом продолжайте разворачивать его, чтобы видеть сбоку только часть. Затем снова разверните его прямо, поверните под другим углом и посмотрите на него с другой стороны. Ваш мозг способен на это. А когда вы будете это делать, ваши чувства значительно усилятся, верно?

Клиент: Угу.

РБ: Хорошо. А теперь давайте поговорим о резкости. Любой, кто занимался фотографией, знает, насколько важно качество объектива. Человеческий глаз лучше любого объектива. Проблема в том, что люди слишком много думают. Если не сфокусировать взгляд, то невозможно смотреть в верном направлении. Когда я только начинал, то не видел и половины того, что сейчас. За долгие годы работы я научился фокусироваться в трехмерных изображениях. Вы должны больше смотреть на свои внутренние образы, используя эффект параллакса, т. е. рассматривать трехмерные образы, которые можно поворачивать и рассматривать со всех сторон (ведь человеческий мозг на это способен)... На самом деле один из тестов интеллекта при проверке 10 заключается в том, что маленьким детям показывают три предмета, потом прячут их за большим кирпичом и просят детей нарисовать, что спрятано за ним. Детям предлагают рисовать с определенной точки. Им говорят: «Что вы увидите, стоя здесь?»

В определенном возрасте дети этого сделать не могут. Но когда им исполняется пять, шесть или семь лет, они неожиданно понимают концепцию параллакса. Вы начинаете понимать, что, когда вы с кем-то разговариваете, то у этого человека есть и спина. Другими словами, я не смотрю на вашу спину. Я могу смотреть вам в лицо, но в своей жизни я видел достаточно людей, чтобы понять, что должно находиться сзади. Вы видели эти кресла и, входя, обратили определенное внимание на присутствующих. Вы видели кресла, вы видели, во что одеты люди, и можете мысленно развернуть предметы и

людей и представить, как выглядит спинка кресла, и как выглядят эти люди сзади.

А теперь, когда вы хотите стать более страстным человеком, в вашем желании можно выделить две стороны. Во-первых, вам нужно сделать образ очень резким, и, во-вторых, вы должны делать то, что усиливает ощущения. Но вам нужно определить, какие чувства следует усиливать, потому что вы можете сделать образ настолько живым, что он вызовет приступ паники... А теперь вам нужно разобраться с иглами. На самом деле это делали не вы. Это сделала с вами медсестра. Судя по всему, это посредственная медсестра... Она не смогла найти вену. Я знаю сестер, которые никогда не промахиваются. Они могут сделать внутривенный укол даже во сне. Когда я лежал в больнице, там были сестры, которые пытались по пять-шесть раз и все-таки не попадали в вену. Однажды мне даже пришлось делать это самому, потому что я устал, что они будят меня среди ночи, говорят: «Это займет буквально одну минуточку!», а потом уверяют: «Вы заснете, прежде чем я закончу». А потом они начинают ругаться и твердят, что мои вены вечно «ускользают». Я говорю: «Да, они делают так постоянно. Иногда я просыпаюсь утром, а мои вены еще не вернулись с вечеринки». Но однажды ночью я был раздражен сверх меры. Я сказал: «Подождите-ка минутку.

Я хочу сделать это сам». И я сделал себе укол, и кровь потекла. Медсестра спросила: «Вы врач?» Я ответил: «Нет, просто вы меня достали». Потом я спросил: «Вам часто приходится это делать?», а она ответила: «Нет, вы мой второй пациент». Я кивнул: «Охотно верю». Но есть такие вещи, которые вы делаете хорошо.

И сейчас... одна из таких вещей в психологии называется «корневым опытом». На самом деле это нечто большее, чем просто корневой опыт. Все мы в течение жизни переживаем различные опыты и учимся испытывать определенные эмоции. Потом вы учитесь такой эмоции, как ужас, потому что вас ужасает масса разных вещей. И вы приберегаете эту эмоцию и связываете ее с чем-то новым. Я думаю, что это гораздо более сложное явление, чем считают психологи, но я также не думаю, что это его самая важная часть. Все важное заключается в следующем: если вы испытываете сильную эмоцию, победить ее можно другой сильной эмоцией. Поэтому я собираюсь попросить вас принять участие в маленьком эксперименте, хорошо?

Эксперимент заключается в следующем. Я хочу, чтобы вы вспомнили самое смешное событие в своей жизни

Клиент: Самое смешное?

РБ: Да.

Клиент: Однажды я очень смешно разыграл другого человека.

РБ: Хорошо. Когда вы думаете об этом, вам хочется смеяться?

Клиент: Да.

РБ: Хорошо. Можете ли вы сделать этот образ таким же живым, как тот, что находится здесь? Закройте глаза, вернитесь в прошлое и оживите в себе приятные ощущения. Вы должны увидеть то, что видели тогда, услышать то, что слышали тогда, вспомнить, что тогда делали. Вам смешно?

Клиент: О да {начинает хихикать, потом смеется по-настоящему}.

РБ: Теперь посмотрите на другой образ. Игла...

Клиент: Я не могу. Я ее не вижу.

РБ: Постарайтесь увидеть этот образ.

Клиент: Я его не вижу.

РБ: Вы не можете его увидеть? Что же это означает? Это означает, что в следующий раз, когда вам скажут: «Мы хотим взять у вас анализ крови», вы не сможете сформировать старый образ. На самом деле вы окажетесь там, где был другой образ, то самое, к чему вы никак не могли отнестись достаточно страстно... Он уже там. Я не прошу вас сделать это, ваш мозг все сделает сам, понимаете? Ваш мозг уже нашел способ сказать себе: «Это мы смываем, а этот образ делаем ярче».

Сознание — это и есть та часть мозга, которая определяет, где и какой образ находится. Если вы позволите заняться этим подсознанию, то ему не будет дела, пугает это вас или нет. Для него это неважно. Подсознание не проводит таких различий. Я убедился в этом за многие годы. У меня были клиенты, которые 15 лет потратили на эту чертову психотерапию, а потом провели со мной всего 15 чертовых минут. Когда же я спрашивал: «Какие еще у вас остались проблемы?», они начинали хихикать, представляете? За время моей работы мне приходилось много смеяться. Вот почему меня выгнали из моего первого кабинета. Все психотерапевты утверждают, что я недостаточно искренен. Но в одном я абсолютно искренен: я хочу дать людям свободу. Свобода не строится на проблемах. Она строится на

радостном будущем. Ее основа — это новые, полезные ресурсы, которые могут быть перенесены в будущее...

22. Процесс ТРАНСформации 2: страх перед полетами

Клиент: Я очень много летаю. В среднем 50 часов в месяц.

РБ: Да.

Клиент: Время от времени у меня возникают очень серьезные проблемы прямо перед стартом. Мне кажется, что самолет просто (резко хлопает в ладоши) развалится на части сразу после отрыва от земли или во время посадки. Это доходит до крайности... и кончается совершенно неожиданно. Когда я в воздухе, я никогда об этом не думаю, пока не происходят резкие перемены в давлении воздуха. И этого не происходит, когда я по-настоящему, по-настоящему... когда у меня есть масса дел, которые нужно сделать.

РБ: То есть вы мучаете себя только в свободное время?

Клиент: Да, или когда я сильно устаю, Месяц назад я летел в Нью-Йорк, и, к счастью, мне досталось место далеко в хвосте. Но когда я оказываюсь близко к носу, то, не понимаю почему, чувствую себя запертым. Знаете, иногда перед взлетом самолеты сливают горючее, потому что залили его слишком много. Тогда у меня возникло ощущение, что мне нужно выйти из самолета, прежде чем закроют дверь. И, знаете, я действительно поднялся и пошел к выходу. Стюардесса остановила меня и спросила: «Чем я могу помочь?» Я не мог выйти из самолета, и стоял там,, вы понимаете... мне нужно было... мне не нужно было...

РБ: Вернитесь назад, вернитесь назад, потому что вы уже ведете себя, как идиот. Но прежде чем вы повели себя, как идиот... что произошло? Вернитесь назад еще на минуту, хорошо? Итак, вы сидите в кресле... Как вы почувствовали, что нервничаете настолько сильно, что хотите выйти? Похоже, ваш разум успел обработать целую кучу...

Клиент: Да. когда это случилось...

РБ: Нет-нет-нет... Вернемся к началу, хорошо? Итак, вы сидите здесь и думаете о том, что вам нужно сделать, или о чем-то другом? О том, что самолет разобьется? О чем?

Клиент: Да, я понимаю, что **вы** хотите сказать, Я хочу сказать, что это не ситуация «или-или». Все проходит нормально, когда я очень

устал и мне не о чем думать, или когда я слишком устал, чтобы думать. То есть когда мой разум слишком утомлен, тогда я...

РБ: Хорошо, очень хорошо... Но что вы делаете, когда очень утомлены или устали, или когда у вас слишком много свободного времени. Вы же не погружаетесь вглубь себя и не говорите себе что-нибудь успокаивающее, ведь нет?

Я не очень люблю летать, потому что в самолете всегда засыпаю. Раньше я никогда не мог спать в самолетах, пока рядом со мной не оказался парень, который засунул пальцы рук за ремень, откинул кресло и захрапел еще до того, как стали прогревать двигатели. Я разбудил его и сказал: «Извините, сэр». Он посмотрел на меня и спросил: «Что-то не так?» «Абсолютно все, — ответил я. — Вы хотите спать и, если не желаете, чтобы я десять часов с вами разговаривал, объясните, как вы это делаете?»

Он немного подумал, а потом ответил: «Раньше я никогда не мог спать в самолетах. А потом обнаружил, что стоит мне засунуть пальцы под ремень, сказать себе, что я должен уснуть.

закрыть глаза и представить, как маленькие лампочки гаснут, то я переставал видеть образы. Только точки. Появлялись белые точки, потом зеленые, а когда вы увидите синие, сосредоточьтесь на них и войдите внутрь».

Сейчас все это кажется похожим на ведическую медитацию, с помощью которой лечат бессонницу. В этой ведической медитации вы входите в себя... видите красный круг... потом зеленый круг... потом синий круг... потом снова зеленый круг... потом красный. Потом вы делаете красный круг больше, потом сжимаете его. Потом вы делаете зеленый круг больше, потом сжимаете его. Потом вы делаете синий круг настолько большим, что он окутывает вас со всех сторон. Вы можете повернуться на 360 градусов, и оставаться в синем круге... А потом вы сжимаете его внутри своей головы и... засыпаете.

Когда я был в Индии, я встретил замечательного гуру. Я спросил его: «Что именно делают гуру? Я слышал о вас, парни, но не уверен в том, что именно вы делаете». Он ответил: «Люди приходят ко мне, чтобы рассказать, что не так в их жизни, и я показываю им медитации, которые меняют их жизнь. У нас есть несколько Вед, которые дают нам массу ментальных советов». Для примера он рассказал мне об одном приеме, в котором... на вдохе вы проникаете в центр своего тела,

глубоко вниз, в центр своих ног... а потом на выдохе вы возвращаетесь к задней стороне своих ног... а потом представляете синие кольца вокруг каждого своего позвонка. А потом, когда вы выдыхаете воздух, и представляете такой образ, и входите внутрь этого образа, и вы... сосредоточиваетесь на том, что нужно изменить в вашей жизни.

А теперь... вам нужна медитация, которую можно выполнять в самолете. Ваша медитация может быть следующей: вы либо думаете о работе, либо о неизбежной смерти. Продолжая думать о неизбежной смерти, вы делаете образы настолько яркими, что они начинают влиять на вашу физиологию, разве не так? Иначе вы не поднялись бы и не попытались бы выйти из самолета, верно? Эти образы настолько сильны, что действуют на вас физически. Они очень яркие?

Клиент: Знаете, не очень (человек делает неопределенный жест вокруг головы и отшатывается от собственной руки)...

Я хочу сказать, что иногда рейс задерживается, к самолету подбегает механики, **и** в это время **я** не вижу катастрофы, или горящих самолетов, или чего-либо в этом роде (повторяет жест). Я просто знаю, что это произойдет(хлопает в ладоши)... Понимаете, все кончится... Однажды я пришел к заключению, что когда, понимаете...

РБ: Очень хорошо. Вам не кажется, что это заключение является образом?

Клиент: Да... думаю,.. Не очень,.. Все очень быстро...

РБ: Хорошо, но никто не говорит, что образ должен постоянно быть с вами. Вы говорите, что это очень быстрый образ. Вы создаете быстрый образ, а потом он просто превращается в факт. Вы думаете: «О боже, я не перевел деньги на нужный банковский счет... Я забыл заполнить страховой полис... Господи, со мной ключи от машины... Как же они поведут мой «Вольво»? Но, понимаете, в этом образе звучит голос человека, который уже умер... понимаете? Эти сожаления постигнут вас в загробной жизни.

Клиент: Да, вы правы.

РБ: Да. Но вы не единственный, кому это свойственно. Я знал парня, который по той же самой причине отказался от самоубийства. Он думал, что у него рак, проглотил кучу таблеток, а потом вдруг остановился и подумал: «Я не оставил полис страхования жизни в таком месте, где его можно будет найти. И никто не узнает, где я спрятал ключи от машины...» Поэтому он позвонил парамедикам и

попросил их сделать все это для него. Но парамедики не любят заморачиваться чужими проблемами. Позже он говорил мне в больнице: «Я сказал им, что принял эти таблетки, и попросил достать мои ключи из верхнего ящика наверху и вынуть бумаги из третьего ящика, чтобы я мог быстро их подписать. А парамедики сказали: «Заткнись, скажи лучше, что ты принял».

Потом он оказался в больнице. К несчастью для него, ему назначили опекуна. А в Калифорнии это означает, что чужой человек начинает распоряжаться твоими делами. Меня вызывали в суд, потому что некоторые опекуны крадут деньги своих подопечных. Суд хотел, чтобы я определил, нужен ли этому парню опекун. Я попытался поговорить с ним о самоубийстве и сказал: «Есть выходы получше самоубийства...» Он ответил: «Я не могу выносить боль». Тогда я сказал: «Значит, вам нужно избавиться от боли». Он возразил: «В мире нет способа контролировать боль». Тогда я закричал изо всех сил и схватил его за горло. Потом я посмотрел на него и сказал: «Ну. и какую боль вы почувствовали, когда я сделал это?» Он взглянул на меня и ответил: «Никакой». Я сказал: «Значит, нам нужно закрепить это состояние», потому что проблема заключалась лишь во мнении, которое у него сложилось.

Поэтому, как только вы усвоите этот образ... хорошо... я считаю, что чем больше вы будете практиковаться, тем лучше у вас будет это получаться.

Клиент: Да, я это хорошо умею.

РБ: А теперь вернитесь назад и подумайте... вы говорите, что образы очень важны, но, говоря это, вы делаете этот замечательный жест (копирует отрицательный жест клиента)... Вы говорите: «Нет, нет». Это означает, что важен не сам образ. Важно в нем то, что вы не смотрите на него, потому что, если бы вы посмотрели на него, то начали бы думать, насколько это глупо выглядит, а тогда, может быть, вам не пришлось бы проходить через все эти неприятности.

Потому что вы могли бы задуматься, почему к самолету приехали механики. Вы бы поняли, что они чинят самолет. Вы же знаете, что это хорошо. Вместо того чтобы успокоиться, вы пугаете себя до такой степени, что вам начинает казаться, что вы уже мертвы. И это хорошо, что вы страдаете не очень долго.

Некоторые из тех, кто страдает фобией из-за самолетов, на самом деле медленно умирают в огне и представляют себе очень медленно, как самолет разбивается о землю. Их смерть максимально неприятна. Они могут полчаса в замедленной проекции представлять себе эти кошмарные события, и все это время каждая клеточка их тела буквально горит. Конечно же, это большая глупость, не так ли?

Клиент: Гмм...

РБ: Вы выглядите шокированным. Почему люди так поступают? И вот мой вопрос: зачем вообще людям это нужно? Это просто дурная привычка. Но опять же пока вы строите образ... конечно, это правда: каждый раз, когда вы садитесь в самолет, он может разбиться. Но опять же в отличие от лифтов самолеты являются самым безопасным транспортным средством. На самом деле вы скорее погибнете, пересекая Кенсингтон- Хай-стрит, чем во время полета на самолете. В некоторых американских городах шансы погибнуть под колесами автомобиля очень велики. В Калифорнии водителей учат уступать дорогу пешеходам, но в других местах, например, в Сиэтле, пешеходы вообще не имеют никаких прав. Их можно считать настоящими мишенями на дорогах. То же самое происходит в Новом Орлеане.

В Лос-Анджелесе водители имеют преимущественное право при определенном цвете светофора. Но все же я отношусь к машинам на дорогах крайне подозрительно.

Я стараюсь дождаться, пока рядом со мной вообще не будет ни одной машины, и только после этого перехожу дорогу. Я считаю, что лучшая защита — это бронированные латы. Люди всегда критикуют меня за то, что я вожу большие автомобили, зато я уверен, что из любой аварии выйду победителем. В 70-е годы я водил огромный «Лин- колн-Континенталь», купленный за 900 долларов, со стальными кенгурят- никами. Меня спрашивали: «Почему вы водите такой огромный танк?», а я отвечал: «Потому что у меня есть дети, вот почему». Я всегда считал, что если кто-то врежется в меня, то пусть погибнет он, а не мои дети... Но секрет в том, как вы вообще видите такой образ, на который даже не смотрите? А кстати, где он находится?

(Клиент указывает)

РБ: Прямо здесь? Хорошо. А теперь скажите, ведь есть нечто такое, о чем вы точно знаете, что это неправда, так? Например, в вашей компании есть люди, словам которых вы просто не верите?

Клиент: О, да.

РБ: Ричард отлично умеет это выяснять. У меня есть источник инсайдерской информации... Итак, когда вы думаете о примере, возникшем в вашем разуме, кто-то говорит вам нечто такое, поверить чему вы категорически отказываетесь. Хорошо? Где находится образ? В том же самом месте?

Клиент: Да.

РБ: Хорошо... В чем разница между этим образом и другим? Они оба движутся? Есть ли какие-нибудь различия в размере? Не кажется ли вам, что один четче другого?

Клиент: Нет, это... Я могу (выражение недоверия) очень отчетливо видеть этот образ, но другой... он очень... Я не могу ухватить тот образ...

РБ: Он расплывается?

Клиент: Да, да.

РБ: Хорошо. А теперь посмотрите на тот, где вы все можете рассмотреть, тот, который убеждает вас в том, что все это — полная чепуха. Хорошо? А потом возьмите расплывчатый образ и сделайте его таким же, как тот, о котором вы знаете, что это — полная чепуха.

Клиент: Да, это очень... Понимаете, этот образ не самого лучшего события, авиационной катастрофы... Это не самая определенная вещь...

РБ: Нет, это не так. Это абсолютно неопределенная вещь. Поэтому легко заполнить пробелы. Как только вы все определите, образ более не кажется полной чепухой, правда? Вот почему вы говорите, что этот прием не работает.

Клиент: Да, конечно.

РБ: Верно, поэтому давайте попробуем сделать все по-моему. Хорошо... Поскольку вы не знаете, как происходит авиационная катастрофа, то не знаете, что может случиться, и как только вы определите этот процесс, он станет проблемой, с которой нужно справиться. Хорошо... Потому что один из вариантов заключается в том, что ваш самолет сбит космическим кораблем инопланетян...

Клиент: (смеется) Ну нет, это вряд ли...

РБ: Хорошо, значит вы собираетесь погибнуть, переходя дорогу?

Клиент пожимает плечами.

РБ: Хорошо... Но все же, как конкретно?

Клиент: Я не знаю,

РБ: Что ж, вы не знаете... Так почему бы не быть сбитым кораблем пришельцев?

Клиент: Вы правы (смеется).

РБ: Итак, если вы сделаете образ достаточно четким, то ваш мозг, вероятно, скажет: «Это полная чепуха», разве не так? Разве не так вы определяете, что является чепухой? Вы четко видите, что перед вами полная чепуха. Именно это вы мне и сказали. Я делаю лишь то, что сказали мне вы. А теперь, если вы возьмете этот образ и сделаете его четким, то сможете решить, чепуха это или нет.

Клиент: Да.

РБ: Итак, выбор заключается в следующем: вы можете оставить образ уклончивым и пугающим до смерти. На самом деле вы можете напугать себя практически всем. Подумайте об этом.

Клиент: Да, вы правы.

РБ: Да, вы можете это сделать... Вы можете... вы женаты?

РБ: Так. Вы можете представить себе неопределенный образ того, как ваша жена сбегает с другим мужчиной, опустошив ваши банковские счета, или образ какой-то непонятной, неизвестной фигуры... Каждый день вы можете пугать себя... или понимать, что все это чепуха и не стоит волнений.

Клиент: Да.

РБ: Вы понимаете?

Клиент: Да.

РБ: Хорошо... Я понял, что очень часто, когда я работаю с людьми, они оборачиваются, смотрят на меня после сеанса и думают: «И вам за это платят?»... Знаете, тревожность, которую вы создаете, возникает из-за отсутствия четкого образа, который ясно давал бы понять, что чепуха, а что нет. Уверен, если вы сможете сделать образ четким, то порой будете понимать, что все это чепуха, а порой станете думать: «Все обстоит именно так». Но пока ваш образ нечеток и расплывчат... например, чтобы терпеть родственников, которые снова и снова занимают у вас деньги и никогда не возвращают долгов, образ нужно сделать расплывчатым, верно? Хорошо... Когда я впервые женился, все родственники моей жены начали занимать у меня деньги. На третий раз я понял, что никто не собирается возвращать долги, хотя все говорили: «Я верну тебе деньги, которые должен». Это был образ

полной чепухи. А потом я представил себе, как ругаюсь с женой по этому поводу. И тогда я сделал образ расплывчатым и просто продолжал одалживать им деньги.

Но я был достаточно умен, чтобы подняться выше этого и *не* рассчитывать на то, что мне вернут эти деньги. У меня был список людей, которые никогда не возвращали долги. И это только одно преимущество. Когда это достигает определенного уровня, они перестают приходить и просить денег: они знают, что чаша вашего терпения переполнена. Я попытался рассчитать, сколько времени у меня впереди, и составил списки людей, которые занимали у меня деньги. А потом попытался понять, во что мне это обойдется, прежде чем они начнут меня избегать. Я пытался понять, полезное ли это вложение, или дешевле будет отказать им раз и навсегда. Некоторые обходились мне совсем недорого. Многие занимали меньше 100 долларов. Когда они должны вам 50 долларов, они приходят еще за двадцаткой. Но вы смотрите на них и говорите: «Да, почему бы и нет. Я уже одолжил вам 50 долларов, и теперь в следующий раз вы просто вернете мне 70 долларов, правильно?» После моих слов эти люди просто испарялись и никогда не возвращались. Раньше я рвал на голове волосы от отчаяния, пока не принял этого решения. Я понял, что действительно чепуха, а что нет. Вы спрашиваете меня о том, как упростить свой разум. Научитесь испытывать более сильные позитивные чувства в нужные моменты... И помните об этом...

23. Транс для полета

Примечание. Разбор приведенного ниже упражнения позволит читателю в значительной степени улучшить свои способности к построению элегантных и продуктивных трансов.

ОПИСАНИЕ ТРАНСА

... Однажды я приехал в одну страну. После лекции ко мне подошел человек и начал меня критиковать за то, что я придаю слишком много значения хорошим ощущениям. Мне было сказано, что хорошие ощущения нереальны, а вот плохие — очень даже. «Нет, — подумал я. — Если в стране существует подобная национальная модель, это ведет к мощной депрессии». К счастью, не все граждане той страны были согласны с этим человеком, но он сказал мне, что доверять хорошим чувствам нельзя, потому что

все равно все закончится плохо. Поэтому лучше постоянно чувствовать себя плохо и не разочаровываться. А вот я живу в состоянии самообмана и... большую часть времени чувствую себя прекрасно, а когда возникают неприятные ощущения, то стараюсь максимально возможно их сократить.

Это не означает, что вас никто не разочарует и что с вами не случится ничего плохого... Кто знает? Может быть, когда-нибудь самолет упадет с неба... но ваше беспокойство и тревога не уменьшат вероятности этого события. Таким образом, вы вполне можете проводить свое время на планете Земля максимально комфортным для себя образом. Так что слегка подожмите пальцы ног и почувствуйте, как по вашим ногам распространяется приятное ощущение, которое завершается улыбкой... Хорошо... За свою жизнь вы улыбались сотни тысяч раз. Вы даже не думали, но ваше сердце совершило два миллиарда ударов. Иногда оно бьется быстрее, иногда чуть медленнее...

...Ваше кровяное давление поднимается... и опускается... иногда поднимается слишком высоко, а иногда... слишком низко... Это естественно для человеческого существа — показатели колеблются туда и сюда... и достигают баланса. И это означает в психической активности... когда вы выходите из состояния равновесия, это вполне

естественно... ваш организм стремится к гомеостатической реакции. Если вы собираетесь ощутить настоящий ужас, то должны иметь способность... относиться к этому ощущению с чувством юмора... Я заметил, что смех оказывает благо творное влияние на людей... Если вы собираетесь мысленно представить авиационную катастрофу, то вполне можете представить, что самолет будет атакован летающими тарелками. Вы вполне можете решить, что инопланетяне прочесали всю вселенную в поисках вашего самолета... И если вы сделаете это... то сможете довести все до степени глупейшего абсурда. Если ваша тревога останется аморфной, уклончивой, расплывчатой, этот неопределенный образ будет вызывать у вас дискомфорт. Вам лучше... создать яркий, четкий, трехмерный образ, а потом... выбрать то, что поместить на него.

Практикуйтесь, практикуйтесь, практикуйтесь. Если вы начнете видеть собственный успех в желаемом деле... погружаясь все глубже и глубже в состояние, которое вам еще не знакомо, но которое является глубоким трансом... вам будет очень легко научиться... если вы будете много с собой разговаривать... Погрузитесь в самого себя и замедлите внутренний диалог. Если вам нужно заснуть... разговаривайте с собой *со-н-н-ым* голосом. Если вам трудно сосредоточиться, это неважно... Я не обращаюсь к вашему сознанию... а разговариваю с другой частью вашего разума... другим разумом... той его частью, которая понимает язык... той частью вашего разума, которая понимает, как... **нужно** действовать в будущем. А теперь еще раз заставьте себя улыбнуться и подумать о чем-то хорошем. Подумай те об этом ощущении и позвольте ему распространиться, захватить ваши ладони, ваши руки, ваши локти, ваши плечи... улыбайтесь,, и вы заметите, что, когда в кровь поступает серото-нин, волосы на ваших руках слегка поднимаются. Это естественная, врожденная реакция. То же самое ощущают даже те, кто живет на Борнео. Улыбка и смех — врожденные реакции, и обучение — это тоже врожденная реакция. Дети играют, и смеются, и улыбаются, потому что они готовятся к новой жизни. Если вы будете практиковаться в игре и сделаете эту игру приятной, то станете учиться гораздо чаще. Слишком часто люди из всех сил стараются понять и научиться. Если вам приходится бороться, и новые знания связаны в вашем разуме с чувством борьбы, вам будет трудно приобретать знания.

А теперь я прошу вас попытаться мысленно проделать следующее. Вспомните, что я вам говорил, и попытайтесь начать. Но прежде вызовите в себе приятное ощущение. Погрузитесь в прошлое, найдите по-настоящему счастливое воспоминание. У каждого есть хотя бы одно. Погрузитесь в прошлое. Вам нужно увидеть то, что вы видели тогда, услышать то, что слышали тогда. Сделайте образ достаточно большим, чтобы можно было восстановить все приятные чувства, которые охватили вас в тот момент... Может быть, это было рождение вашего первенца... или получение премии... или первое свидание... Не важно, что это было, потому что это — всего лишь содержание...

Вернувшись в прошлое, увидев и услышав все, что вы видели и слышали тогда, вы запустили в своем организме выработку химических веществ, которые вызывают приятные ощущения. Если вы увеличите образ, ваши чувства станут сильнее. Если образ приблизить, чувства станут еще сильнее. Если сделать его ярче, чувства станут еще сильнее. Если увеличить громкость, если установить в голове огромные колонки, чтобы звук окружил вас со всех сторон, то воспоминание станет еще ярче... и чем ярче будет воспоминание, тем больше... приятных ощущений возникнет в вашем теле. От кончиков пальцев ног до самой макушки, от спины до груди, и внутри, и снаружи... эти ощущения раскручиваются в вашем теле, и движутся вокруг, и окутывают вас снаружи и изнутри... это дает вашему подсознанию возможность подготовиться. Сохраняйте приятное ощущение, продолжайте улыбаться... Если вы не улыбаетесь, ощутив приятное чувство, то получаете лишь малую часть того, что могли бы получить. Это все равно, что заниматься сексом с журналом, а не с живым человеком... совсем не то же самое...

Отступите назад в прошлое и сделайте свой образ более объемным. Сделайте его трехмерным. Наклоните образ вправо и влево, контролируйте свой мозг. Если образ недостаточно яркий, сделайте его более живым. Сосредоточьтесь на своем образе и сделайте его чуть четче. Каждый дюйм, каждый пиксель, который вы добавите, каждый кусочек, который сделает картину более объемной, — все это усилит ваши приятные ощущения и лучше вас подготовит... Если вы можете улыбаться всем телом, если вы можете улыбаться всем

сердцем, значит, вы готовы бороться со своими демонами — демонами, которые есть у каждого. Потому что цепи свободы — это

ОПИСАНИЕ ТРАНСА

не тюрьмы, не голод, не бедность. Цепи свободы создаются нашим разумом, нашим образом мышления. Что-то кажется нам возможным, а что-то невозможным... Мы знаем самих себя... Мы позволяем себе испытывать определенные чувства... А сей час отступите в прошлое и проанализируйте убеждения, ограничивающие вашу свободу... и в это время, в буквальном смысле слова, разверните образ на 180 градусов, посмотрите на него с изнанки... Сначала она может быть не слишком четкой, но ваше подсознание уже хочет и готово идти дальше...

Возьмите самую яркую черту и представьте, что думаете о ней по-другому. Представьте, что вы полностью расслаблены и спокойны, и тогда ваше подсознание начнет ощущать себя иначе... Вот теперь приступайте. Потому что это всего лишь очередной этап процесса. С начала и до конца он создан для того, чтобы добиться результата, чтобы сделать вашу жизнь лучше, чтобы вы... начали добиваться того, чего хотите больше всего...

Вы уже добились успеха, вы очень успешны в своей отрасли. Если вы сможете оптимизировать свои ресурсы, то вам удастся добиться еще большего успеха. И вы боролись с (назовите проблему) довольно долго. Настало время прекратить борьбу и жить спокойно. Чем больше вы боретесь, тем лучше овладеваете искусством борьбы. Чем больше времени вы проведете в расслабленном состоянии и чем быстрее начнете получать удовольствие от процесса, тем легче и удобнее вам будет искать способы быстро и спокойно справляться с поставленными задачами.

А теперь, через минуту, я предложу вам выйти из транса, но пока позвольте своему воображению улететь с вами. Начните думать о других событиях своей жизни, которые могли бы быть еще более счастливыми, о том, что могло бы и не иметь столь важного значения, так как порой мы придаем огромное значение тому, что не стоит наших волнений. Что-то действительно важно, а что-то нет... Может быть, нам нужно забыть о том, что неважно, и сосредоточиться на важном... Может быть, нам нужно вытеснить неважное и заменить его на значимое... Если мы пересмотрим нашу жизнь и представим, что

разбираемся в своих мыслях и чувствах, и делаем это более методично... более бессознательно... Это происходит с вами каждую ночь, когда вы спите и видите сны... И сегодня ночью, когда вы заснете и будете видеть сны, ваше подсознание вспомнит этот транс... А сейчас я сосчитаю от одного до десяти... И с каждым счетом вы должны постепенно просыпаться... Я хочу, чтобы ваше подсознание начало работать по- другому. А теперь... один... начинайте просыпаться... два... проснитесь сильнее... три, улыбайтесь, улыбайтесь, улыбайтесь... ну же... улыбайтесь... четыре, пять, шесть, семь, восемь. девять, десять... Аа-а-а-х...

Заключение

Начиная писать эту книгу, я назвал себя оптимистом. Несмотря на все, что произошло в мире и чему я был свидетелем, я всегда остаюсь оптимистом. Это объясняется тем, что я верю в способность человека учиться и меняться.

По-видимому, всегда будут люди, которые скажут, что «этого сделать нельзя», и вот их-то я считаю настоящими пессимистами. В моем детстве нам твердили, что ходить по Луне нельзя. Но мы были на Луне. Мы высаживались там несколько раз, хотя были абсолютно убеждены, что ничего ценного там нет.

Я не сомневаюсь, что мы достигнем звезд. Мы научились летать в космосе — и этим обязаны своей вере в собственные возможности... Мы поверили — и сделали это.

Психиатры много раз говорили мне, что шизофреники, находящиеся на их попечении, безнадежные «хроники». Я не верил этому, считал, что они ошибались и что даже безнадежных хроников нужно освободить.

И многие из них освободились. Это произошло потому, что мы обладаем способностью учиться и развиваться. В нашем детстве было много такого, что казалось очень важным, а теперь безнадежно устарело. Мы умеем перемещать понятия в разуме таким образом, что они полностью меняют свое значение. Мы способны исказить обобщения, и это делает нас умными и способными на умные поступки.

Мой интерес к гипнозу и измененным состояниям привел меня в самые разные и очень интересные сферы. Поскольку мне хотелось понять, насколько далеко мы можем зайти и существуют ли границы человеческой способности расти и развиваться, я создал три очень важные поведенческие технологии.

Нейролингвистическое программирование, которое иногда называют изучением клиентивного опыта и того, что можно по нему предсказать, лишило гипноз ореола тайны и перевело его внутреннюю структуру в рамки сознания. Конструирование человеческой личности (ОНЕ™) показало, что мы можем создавать для себя совершенно

новые состояния и ощущения, причем единственным ограничением является наше собственное воображение. Нейрогипнотическое перепрограммирование (1\|НК™) было создано для использования гипнотического процесса для реструктуризации человека на уровне коры головного мозга.

Меня ужасает, что некоторые люди все еще придерживаются весьма ограниченных убеждений относительно этих сфер науки. Я встречался с разными людьми, преимущественно ортодоксальными христианами, которые говорили, что гипноз — это дело рук дьявола. Я не согласен с ними. Дело рук дьявола — это глупость.

Иногда люди чувствуют себя плохо от одного звучания этого слова, и тогда я предлагаю им назвать это по-другому.

Называйте его гипнозом или «измененным состоянием». Но на практике это не имеет значения. Мне все равно, какое слово мы используем. Мне важно, чего мы можем достичь.

В самом начале моей работы я понял, что люди сами создают себе проблемы, потому что погрязли в привычном циклическом поведении. Я помню, как почти 30 лет назад прочел в одной книге, что шизофреники живут в ограниченной, но повторяющейся реальности. Посещая психиатрические больницы, я понял, что автор был абсолютно прав. Эти люди обладают очень ограниченным поведенческим паттерном, который циклически повторяется, и повторяется, и повторяется. В нем нет вариаций... разве что иногда приходится обедать.

Мне очень нравилось видеть, как эти люди забывают о своей шизофрении из-за одного незначительного события. Но ведь это означает, что они способны сделать то же самое и в другое время, раз им удалось это один раз.

Много лет назад, в день Благодарения, мы с детьми отправлялись кормить бездомных. В нашей церкви благотворительные обеды устраивались каждый год. Но мы делали это по-другому, потому что к нам приходили пожилые люди, не имевшие дома и семьи. Многие из них были серьезно психически больны, потому что как раз в то время Рейган закрыл множество психиатрических больниц, и большинство их обитателей оказалось на улицах.

Поэтому вместо того, чтобы выстраивать их в очередь за тарелками на стойке, мы накрывали столы, как в ресторане. У нас

были столы и стулья, скатерти и салфетки. Людей встречали у дверей, провожали их помыть руки перед едой. А когда они возвращались, то их уже ждали. Мы рассаживали их по двое или по четверо. С ними за столами находились и те, кто жил в этом районе.

Меня удивляло то, что, хотя некоторые из этих людей были совершенно безумны, наше к ним отношение активизировало некий старый якорь, и все они возвращались в то время, когда болезни не было и в помине.

Никто не вел себя, как безумец. В зале царили прекрасные манеры и вежливость. Это было очень странно, и я подумал, что наша группа представляет собой исключение. Но они продолжали приходить. Каким бы ужасным ни было их состояние, за столом они сразу же менялись. Они чинно рассаживались, вежливо беседовали друг с другом, были очень любезны и предупредительны друг к другу и к тем, кто их обслуживал. Эти же самые люди на улице воровали еду друг у друга и дрались. Но у нас не было ни одной драки. Мы не слышали ни одного громкого грубого слова. Они поднимались и начинали убирать свои тарелки, а мы говорили: «Нет, нет. Тарелки уберет официант».

Если поместить людей в правильную среду, их поведение изменится. Худшая среда — это психиатрическая больница. Там люди соревнуются за то, кто окажется самым большим безумцем. Людям приходится подчеркивать свое безумие, чтобы их заметили.

Я помню одного параноидального шизофреника, который постоянно прятался за кроватью в своей палате. Он проводил так целый день, выскакивая и снова прячась. Я пришел и сел на диван. Когда он высунул голову, я крикнул: «Бууу!» и напугал его до полусмерти. Я сидел в его палате целый час. Заметив его, я слегка менял позу и кричал: «Бууу!»

Через какое-то время он начал смеяться. Тогда я вывел его из-за кровати и усадил на диван рядом с собой. Я сказал: «Если вы не сядете рядом со мной, они вас заберут».

Я все еще продолжал с подозрением посматривать на кровать, словно за ней может прятаться что-то страшное. Чуть позже я увидел, как тот человек подошел к кофеварке, налил себе кофе и начал болтать с другими пациентами.

Психиатр целый год уверял его, что бояться нечего. Но, простите, если я буду смотреть на вас и твердить: «Вам не о чем беспокоиться», то это, в конце концов, выведет вас из себя.

Психиатр не прислушивался к собственной речи и не понимал, что на самом деле только усиливает паранойю этого человека. Я хотел придумать для него нечто такое, относительно чего можно было испытывать паранойю, и тогда он перестанет быть параноиком во всех других отношениях.

Снова и снова меня приглашали родственники тех, кому нужно было восстановиться после госпитализации. Теперь я знаю, что вина больниц заключалась в том, что они принимали этих людей. Но и сами люди были виноваты в том, что оставались там. Собирая лунатиков в одном месте и предоставляя им общаться друг с другом, мы только усиливаем их состояние. Людям необходимо находиться в ситуациях, где требуются и активизируются их лучшие качества.

Я понимаю, что это не самая популярная точка зрения, но, думаю, что Рейган сделал доброе дело, выпустив большинство пациентов из психиатрических больниц и заставив их жить в обществе. Да, некоторые из них оказались бездомными, но большая часть нашла работу и жилье. Некоторые жили лучше, другие хуже. Но чем больше мы заставляли людей жить нормально, тем лучше им это удавалось. Может быть, они до сих пор безумны — но тогда, значит, я встречаю безумных людей повсюду и каждый день.

Я надеюсь, что эта книга передала вам часть моего оптимизма, а также многое другое, что мне не хотелось бы оставлять за ее рамками.

Я разработал много паттернов, о которых еще не написал. О некоторых я рассказывал раньше, но этих книг уже нет в продаже.

Я хочу, чтобы люди взяли все старое и что-то новое, потому что мои приемы работы с людьми оказались эффективными. Моим клиентам стало лучше, и лучше стало клиентам тех, кого я обучил.

По при этом сохраняется проблема, похожая на форму для печенья. Если вы по образцу моего печенья сделаете свою форму, а потом кто-то сделает форму по вашей, то мы получим копию копии копии. В конце концов мы забудем, каким было первоначальное печенье.

Я всегда стремлюсь все делать просто. Я смотрю, как другие люди проводят тренинг, и вижу, как на их семинарах люди получают

сертификаты практиков и мастеров-практиков, но при этом оказываются неспособными даже избавить клиентов от фобий. В книге «Из лягушек в принцы» точно описано, как это нужно сделать. Люди читают мою книгу, следуют моим советам и присылают мне открытки: «Я избавился от моей фобии за 8,95 доллара, а ведь до этого потратил 160 тысяч долларов на психотерапию. Огромное Вам спасибо». И я всегда отвечаю им: «А вы не задумываетесь о «возмещении»?». Я бы обязательно этого потребовал.

Меня волнуют люди, которые хотят измениться, и те, кто хочет изменить других. Я хочу, чтобы они получили основные, четко описанные средства, не затуманенные лишней чушью.

Некоторые говорят, что то, о чем я пииту, известно всем. Значит, это доступно каждому. Я считаю, что это доступно тем, кто делает все правильно и добивается нужных результатов. Остальные не имеют права писать книги о моей работе и не могут говорить о ней. Это вопрос прав на интеллектуальную собственность

Если я захочу, то могу привлечь к суду любого живущего под нашим солнцем, но считаю лучшим решением создание четких представлений, чтобы люди, которые серьезно хотят заняться моей наукой, намерены научиться изменять свою жизнь и жизнь других людей, получили бы необходимые для этого ресурсы.

За много лет я написал много книг. В них содержится разный материал, но, поскольку многие из них стали почти недоступны, мне не хочется, чтобы эти знания были утеряны. Я хочу, чтобы то, о чем еще не написано в книгах, появилось в новых и тоже не было утеряно.

Я не вечен. Еще какое-то время я буду вести свои семинары, но не каждый может их посетить. Некоторые из тех, кто не прошел тренинг, хотят учиться по книгам. Есть люди, изучавшие мою работу в странах, о существовании которых я и не подозревал. Есть и те, кто прошел плохую подготовку и теперь хочет исправить сделанные ошибки.

Как только эта книга увидит свет, она будет переведена на другие языки, и мы снова столкнемся с эффектом формы для печенья. Она слегка исказится. Но те, кто захочет прочесть мои слова на моем родном языке, всегда смогут это сделать. Те, кто не захочет, смогут получить перевод моих слов. Все они будут читать мои слова, а не слова тех, кто рассказывает о том, что я говорил.

Надеюсь, мои идеи об обучении и переменах буду! жить долго. Я думаю, что нам необходимо все, что помогает преодолеть наши ограничения и устремиться в будущее.

У нас прекрасные перспективы. Я работаю с мусульманами, индуистами, христианами, иудеями, атеистами и язычниками. Все они приходят в один и тот же зал и отлично ладят друг с другом.

В моих семинарах, особенно в таких космополитических и политеистических городах, как Лондон, мне больше всего нравится одно: на них присутствуют люди разных рас, цвета кожи и вероисповедания. Зачастую они оказываются выходцами из 20—30 стран. Я проводил семинар во Флориде, и в нем участвовали жители Кувейта и жители Иерусалима. Евреи и арабы сидели на моем семинаре плечом к плечу.

Это стало возможным потому, что всех нас объединяет мышление. Все мы мыслим, и все мы верим. Как только вы поймете, что можете изменить свое мышление и убеждения, ваше поведение изменится.

Убеждения связаны не с истиной. Убеждения связаны с верой. Они направляют наше поведение.

В мире живет множество людей, имеющих одинаковые религиозные убеждения, но ведут они себя по-разному. Есть очень мирные мусульмане, и есть мусульмане-убийцы. Есть христиане-убийцы и христиане-пацифисты.

Это не имеет ничего общего с Богом, в которого вы верите. Это зависит от того, какие убеждения, определяющие ваше поведение, вы создали. Чем больше людей поймет это, тем меньше останется убеждений, заставляющих людей убивать себе подобных. Я считаю, что это очень важное дело.

Доктор Ричард Бендлер

Приложения

Приложение 1. Якоря иякорение

Якорь — это «триггер» или стимул, вызывающий конкретную реакцию. Такой стимул может быть установлен в любом из пяти чувств. Якоря проявляются в форме речи, физических прикосновений или действий, конкретных картин или легко различимых звуков. Они могут проявляться и внутренне — как триггерные слова, внутренний диалог, мысленные образы или ощущения.

Наиболее распространенная форма якорей — это слова. Поскольку описание (слово] не есть описываемая им «вещь», оно должно стать стимулом для ассоциаций, на основании которых слушатель «делает вывод».

Якорение может происходить бессознательно, а может производиться намеренно. Иногда якоря устанавливаются случайно, как это происходит с людьми, страдающими фобиями. Фобия у них формируется с первого раза. Некоторые якоря — генетические, например, реакция на улыбку младенца. «Активизация» якоря может оказывать на человека и позитивное, и негативное воздействие.

Якорение используется в НЛП для управления состояниями, причем делать это могут как практики, так и сами люди. С такой целью формируется сильное и понятное желаемое состояние, а затем привязывается к определенному триггеру. В результате человек получает доступ к требуемому состоянию по собственному желанию.

Эффективные якоря должны удовлетворять ряду критериев. Они должны:

- быть уникальными и конкретными (осуществляться в одном и том же месте, иметь ту же громкость и тональность и т. п.), иначе обусловливание не произойдет;

- устанавливаться на пике реакции во избежание закрепления состояния на спаде;

- часто обновляться, иначе их воздействие естественным образом станет ослабляться.

Якоря могут быть:

- пакетированными (одинаковые состояния привязываются к одному и тому же триггеру с целью создания более мощного

«составного» состояния);

цепными (серия якорей, каждый из которых активизирует следующий);

коллапсными (два несходных якоря активизируются одновременно либо с целью нейтрализации друг друга, либо для создания «интегрированного» состояния).

УПРАЖНЕНИЕ 1 Установка якоря

Вспомните момент, когда вы испытывали особо приподнятые, позитивные эмоции, например, радость, счастье, возбуждение и т. п.

Воссоздайте тот же опыт максимально живо. Вы должны увидеть то, что видели тогда, услышать то, что

слышали тогда, и почувствовать то, что чувствовали тогда.

Усиьте ощущение, определив направление, в котором оно движется, и «закрутив» его быстрее и быстрее. Повысьте интенсивность остальных субмодальностей: сделайте цвета ярче, приблизьте образ и т. п.

Когда ощущение достигнет пика, сильно нажмите на тыльную сторону ладони, а потом отпустите ее прямо перед тем, как почувствуете, что ощущение начинает ослабевать.

Смените положение («прервите состояние»), а затем проверьте якорь, сильно нажав на тыльную сторону ладони так, как делали это раньше. Определите, в какой степени вернулось первоначальное ощущение.

При необходимости повторите, пока якорь не будет надежно установлен.

«Закрепляйте» якорь регулярно, если хотите, чтобы он сохранял свою действенность, поскольку эффективность якорей с течением времени имеет тенденцию ослабевать.

Примечание. Вы можете «пакетировать» якоря, привязывая к одному и тому же триггеру несколько реакций. Реакция в таком случае будет синтезом всех отдельных якорей, но при этом должна ощущаться

более интенсивной, чем каждая из них по отдельности. Якоря можно также сцеплять, т. е. соединять в последовательность, как было показано в главе 17.

Если простая реакция вызывает проблемы (например, раздражение при звонке чужого мобильного телефона), якорь может быть эффективно сжат.

УПРАЖНЕНИЕ 2 Сжатие якорей

Создайте сильное ресурсное состояние. Для этого сначала вспомните момент, когда вы действовали соответственно ситуации, войдите в этот опыт и усильте его, а затем заякорьте на одну часть своего тела. При необходимости создайте пакет якорей, чтобы убедиться в том, что состояние достаточно сильное, а якорь установлен правильно. Измените состояние.

А теперь подумайте о состоянии, которое вам хотелось бы изменить. Пережив его вновь, заякорьте свою реакцию на другую часть тела. Измените состояние.

Теперь активизируйте оба якоря одновременно. Воздействие двух контрастных якорей обычно вызывает состояние легкой путаницы. Удерживайте якоря, пока путаница не ослабеет.

Медленно снимите якорь нежелательного состояния, выждите несколько секунд, а затем снимите якорь ресурсного состояния.

Проверьте себя, попытавшись активизировать нежелательную реакцию. Она должна стать более нейтральной. Возможно, вам даже удастся перейти в ресурсное состояние.

Приложение 2. Сенсорные предикаты

Выявление сенсорных предикатов собеседника может свидетельствовать о (1) предпочтении, отдаваемом им одному каналу перед другими, или о (2) последовательности, используемой им для мотивации себя к действию (о его стратегии).

Совпадение с сенсорными предпочтениями собеседника позволяет установить раппорт, что ведет к использованию других систем и повышает гибкость поведения.

Когда человек использует сенсорные предикаты, которые не совпадают с глазными ключами доступа, можно с высокой степенью уверенности сказать, что он действует или говорит под влиянием чего-либо, находящегося вне его сознательного разума. [Например, если человек смотрит вверх и влево, а затем вниз и вправо, говоря при этом: «Мне плохо без всякой видимой причины», то, скорее всего, он реагирует на бессознательный эйдетический образ.)

Приведенный ниже список не следует считать полным.

Визуальные

Появляется Угол

Аспект Яркий

Четкий (также слуховой)

В темноте

Призрачный

Сфокусированный

Туманный

Свет (включен- выключен)

Смотреть, выглядеть как...

Сенсорные предикаты Аудиальные

Слышный Зов

Клик

Общаться Обсуждать

Все уши прожужжать

Расстояние слышимости

Выражение

Слышать

Тише
Слушать
Кинестетические
Активный
Выносить/ выносимый
Холодный
Прохладный
Чувствовать
Пожать Поток
Схватить
Внутреннее чувство Справиться
Тяжелый
Визуальные
Наблюдать
Перспектива Образ
Широта охвата
Близорукий
Показать
Туннельное видение
Видение
Смотреть
Свидетельствовать
Сенсорные предикаты Аудиальные
Громко (и четко)
Манера (говорить)
Упомянуть
Шумно
Невысказанный
Произносить
Тихий
Звонок (колокольчик)
Звук
Говорить
Кинестетические
Горячий/ вспыльчивый
Легкомысленный
Теплый

Болезненно/Боль

Давление

Грубый

Чувствительный Стресс

Напряженность Невыносимый

УПРАЖНЕНИЕ

Выберите одну сенсорную систему и проведите пару дней, обращая внимание на слова и фразы, которые не попали в приведенный выше список. Заполнив одну колонку, переходите к следующей системе. Повторите весь процесс. Прodelайте то же самое для третьей сенсорной системы.

Сенсорные предикаты Визуальные Аудиальные Кинестетические

Приложение 3. Некоторые различия субмодальностей

Субмодальности — это качества, которыми может обладать любая модальность. Этот список далеко не полон. Выделяйте новые различия, и это позволит вам в значительной степени улучшить свою способность понимать клиентивный опыт клиента или собственный и правильно на него реагировать.

Визуальные

Ассоциированный / диссоциированный

Цветной / черно-белый

Движущийся / статичный

Расположение Размер

Близко /

посередине /далеко

Яркий / пастельный

Сжатый / панорамный

Четкий / расплывчатый

Двумерный / трехмерный

Единый / множественный

Стабильный /двигающийся толчками

Плоский и прямой / наклоненный

Сплошной / прерывистый

Аудиальные

Резкий / успокаивающий

Громкий / тихий

Внешний / внутренний

Расположение (с какой стороны головы раздается звук)

Высота

Темп

Сплошной / прерывающийся

Расстояние

Четкий / рассеянный

Кинестетические

Расположение

Движение Направление Давление / вес
Распространение (где начинается и где заканчивается)
Температура Длительность Интенсивность Форма

Приложение 4. Несколько слов о метамодели

Помните, мета модель создана для того, чтобы отделить эффективные части имеющейся у человека модели от неэффективных ее фрагментов. Хотя паттерны разбиты на категории «Удаление», «Искажение» и «Обобщение», это всегда приводит к самому серьезному вопросу масштаба, т. е. к вопросу, который дает вам максимум информации за самое короткое время. Самый полезный в этом отношении вопрос: «Откуда вы знаете?» Отвечая на него, клиент должен использовать процессный, а не содержательный язык (история).

Обратите внимание, что, хотя мы иногда используем вопросы для восстановления пропущенной информации, не следует превращать разговор в настоящий допрос.

УДАЛЕНИЯ

Простое удаление: Информация удаляется из утверждения.

Пример: «Я встревожен».

Вопрос(ы): «Откуда вы знаете, что встревожены?», «Откуда вы знаете, что на самом деле не возбуждены?», «Что из произошедшего дало вам возможность понять, что вы подавлены?»

Неконкретный референциальный индекс. Клиент утверждения не конкретизировал.

Пример. «Они меня просто не любят».

Вопрос(ы): «Кто конкретно вас не любит?», «Откуда вы знаете, что вас не любят?»

Сравнительное удаление. Производится сравнение, но при этом неясно, кто и что сравнивается между собой. Остерегайтесь таких слов, как *больше, меньше, лучше, хуже, меньше всего, больше всего*.

Пример. «Мы делаем это лучше».

Вопрос(ы): «Кто/как/что конкретно?», «Откуда вы знаете?»

Номинализация. Процесс [глагол] превращается в «вещь» (существительное). В результате номинализации возникает абстрактное существительное. В реальной жизни таких вещей не

существует. В европейских языках существительным отдается предпочтение перед глаголами, вследствие чего многие процессы воспринимаются как раз и навсегда определенные, а не как осуществляемые во времени и пространстве. Чтобы выявить номинализацию, спросите: «Могу ли я положить это в коробку — пусть даже очень большую?». Примеры номинализации: любовь, отношения, уважение, истина, общение, свобода, тревога, депрессия и т. п. Вопросы направлены на то, чтобы восстановить ход процесса.

Пример. «Мои отношения вступили в тяжелый период».

Вопрос(ы): «Что именно в том, как вы относитесь к партнеру, вас беспокоит?», «Откуда вы знаете, что то, как вы относитесь к партнеру, заставляет вас ощущать беспокойство?», «Когда вы поняли, что ваши отношения вступили в тяжелый период?»

ИСКАЖЕНИЯ

Чтение мыслей. Говорящий утверждает, что знает, или действует, словно знает, что думает, чувствует или в чем убежден другой человек или люди.

Пример. «Когда я поднимусь, чтобы выступить, люди отнесутся ко мне критически».

Вопрос(ы): «Откуда вы знаете?», «Что заставляет вас думать, будто они не прислушаются к тому, о чем вы говорите?»

Пропущенное подлежащее. Делается ценностное суждение без упоминания о том, кому оно принадлежит.

Пример. «Правильно мыслящие люди считают, что порнография вредна».

Вопрос(ы): «А кто считает их правильно мыслящими?», «Откуда вы знаете, что их образ мыслей правилен?», «Откуда вы знаете, что они считают ее вредной?»

Причина—следствие. Определенное действие предпринимается для того, чтобы вызвать конкретную реакцию или действие. Обращайте внимание на такие слова, как *потому что, если... то, приводит, заставляет*.

Пример. «То, как она на меня смотрит, сводит меня с ума».

Вопрос(ы): «Что конкретно в том, как она на вас смотрит, сводит вас с ума?», «Откуда вы знаете, что сходите с ума, когда она на вас

смотрит?», «Что конкретно из происходящего в тот момент, когда она на вас смотрит, заставляет вас сходить с ума?»

Сложное равенство. В такой ситуации определенное действие, опыт или поведение осуществляются, чтобы «означать» что-то другое без объяснений и доказательств. Обращайте внимание на такие слова, как: *значит, таким образом, следовательно.*

Пример. «Его письмо было таким коротким. Он, наверное, злится на меня».

Вопрос(ы). «Откуда вы знаете, что короткое письмо означает, что он злится на вас?», «Может ли быть, что он слишком занят, а не сердит?», «А вы сами никогда не писали очень коротких писем? Означало ли это автоматически, что вы сердиты на адресата?»

Пресуппозиция. Предположение или предположения (неупомянутые в предложении), которые должны быть справедливы для того, чтобы высказывание стало понятным.

Пример. «Когда вы собираетесь начать проявлять свою симпатию?» Пресуппозиции в этом предложении следующие: вы не проявляете своей симпатии, вы способны проявить симпатию (если вам захочется), существуют отношения, в которых проявление симпатии вполне допустимо. Зачастую ответ не на ту часть утверждения только усиливает проблемы общения.

Вопрос(ы). «Откуда вы знаете, что я не проявляю симпатии?», «Что должно случиться, чтобы вы поняли, что я проявляю симпатию?»

ОБОБЩЕНИЯ

Квантор общности. Кванторы общности чаще всего встречаются, когда люди озадачены или дезориентированы. Они считают, что их опыт не является исключением. Обращайте внимание на такие слова, как *всегда, никогда, каждый, все, никто, ничего и т. п.*

Пример. «Я всегда в депрессии».

Вопрос(ы). Нужно либо преувеличить обобщение, чтобы ослабить эффект, либо использовать контрутверждения. «Что? Всегда? Даже в душе? Даже когда вы спите?», «Чуть раньше вы смеялись. В тот момент вы не казались подавленным человеком».

Модальные операторы необходимости или возможности. Модальные операторы необходимости исходят из того, что нечто

должно или не должно случиться. Обращайте внимание на такие слова, как *должен, не должен, нужно, не нужно и т. п.* Модальные операторы возможности включают в себя такие слова, как *могу, не могу, возможно, невозможно, будет, не будет и т. п.* Однако модальные операторы становятся весьма проблематичными, когда ограничивают свободу воли.

Пример. «Я не могу собраться с мыслями по утрам».

Вопрос(ы): Восстановите свободу воли и подвергните ограничение сомнению. «Значит, вы хотите сказать, что никогда не способны собраться с мыслями по утрам?», «А что бы произошло, если бы вы собрались с мыслями?», «Что бы произошло, если бы вам это не удалось?», «Что мешает вам собраться с мыслями?», «Откуда вы знаете, что не можете собраться с мыслями?»

Приложение 5. Паттерны модели Милтона

Гипнотические языковые паттерны модели Милтона подстраиваются под опыт слушателя в ходе простого процесса, когда слушатель сам придает значение утверждениям из собственного опыта, а не из опыта другого человека. Для этого речь должна быть «искусно уклончивой», но при этом систематической. Модель Милтона иногда называют «зеркальным отображением» метамодели, но в ней присутствует ряд аспектов, которых в ней нет. Поскольку паттерны переводят слушателя на более высокие уровни мышления и в более интроспективные состояния разума, они естественным образом индуцируют транс.

ЧТЕНИЕ МЫСЛЕЙ

Утверждение о том, что вам известны мысли или чувства другого человека, без уточнения, откуда была получена эта информация.

Примеры:

«Я знаю, что вы — такой человек, который хочет научиться умению входить в транс».

«Многие, как и вы, полагают, что все будет только лучше».

«Я знаю, что вам кажется, что это будет трудно, но дело стоит того».

«Вы понимаете, насколько ваши чувства находятся под вашим контролем».

ПРОПУЩЕННОЕ ПОДЛЕЖАЩЕЕ

Ценностные суждения, в которых не упомянуто, кому принадлежит данная точка зрения.

Примеры:

«Релаксация — прекрасное состояние, как только вы ему научитесь».

«Всегда приятно знать, что ситуация будет улучшаться».

«Одно мы знаем наверняка: умение общаться — навык, которому можно научиться».

«Общеизвестный факт: людям нравятся те, кто нравится себе».

ПРИЧИНА И СЛЕДСТВИЕ

Утверждения, предполагающие, что конкретное действие вызывает определенную реакцию.

Примеры:

«Осознание наличия проблемы — это первый шаг к ее исправлению».

«Выражение ее лица заставляет меня злиться».

«Изучение НЛП научит вас свободно и эффективно общаться с людьми».

«Придя сюда, вы сможете приобрести множество полезных навыков».

СЛОЖНОЕ РАВЕНСТВО

Предположение о том, что некоторая вещь связана с чем-то и «означает» нечто другое. Такое предположение может быть справедливым, а может и не быть таковым.

Примеры:

«То, что вы пришли сюда, означает, что вы с легкостью изменитесь».

«Ваша рука опускается. Это означает, что вы еще глубже погружаетесь в транс».

«Ваше лицо смягчается. Похоже, вы начинаете расслабляться».

«Вы выбрали самое комфортное кресло, следовательно, сможете погрузиться в по-настоящему глубокий транс».

ПРЕСУППОЗИЦИЯ

Нечто, о чем не упоминается, но предполагается, что это имеется, и является истиной, поскольку необходимо для понимания сделанного утверждения.

Временные presuppositions — слова, предполагающие течение или значимость времени: *когда, после, во время, до, пока и т.п.*

Примеры:

«Когда вы закроете глаза, то начнете расслабляться».

«Некоторое время вы будете расслабляться, а потом я хочу, чтобы вы подумали о том, что будете делать дальше».

«Когда вы войдете в транс, обратите внимание на различия в ощущениях между вашими левой и правой руками».

Порядковые presuppositions — перечисление опытов слушателя с помощью, цифр и положений.

«Обратите внимание на то, какая часть вашего тела первой почувствует себя комфортно».

«Подумайте о том, что произойдет после этого... и сразу после того, как...»

«Следующим, скорее всего, станет ощущение тепла в ваших ладонях».

КВАНТОР ОБЩНОСТИ

Кванторы общности предполагают, что в текущем опыте нет исключений.

Примеры:

«Всем доводилось входить в транс, даже если люди не осознавали, что находятся в транс».

«Никому не нужно знать секрет вашего спокойствия в сложных обстоятельствах».

«На каждом выдохе вы будете расслабляться чуть больше».

МОДАЛЬНЫЕ ОПЕРАТОРЫ НЕОБХОДИМОСТИ

ИЛИ ВОЗМОЖНОСТИ

Модальные операторы необходимости предполагают, что что-то должно или не должно случиться.

Примеры:

«Вам даже не нужно волноваться о расслаблении».

«Вы с легкостью заметите, насколько все системы вашего тела уже начали расслабляться».

«Нам не нужно пытаться входить в транс, мы просто позволим этому произойти самому по себе».

НОМИНАЛИЗАЦИЯ

Процессы представляются в виде «предметов». Глаголы превращаются в существительные.

Примеры (курсивом):

«По мере углубления вашего транса вы придете к новому пониманию».

«Транс — это совершенно естественное явление».

«Ваше подсознание поможет вам приобрести новые знания».

НЕКОНКРЕТНЫЙ ГЛАГОЛ

Сообщение о действии без описания того, как оно было или будет осуществлено.

Пример:

«Вы можете представить, насколько все будет лучше».

«Вы можете начать осуществлять эти перемены прямо сейчас».

«Мы сможем пройти через это и сделать отношения лучше».

ПОДТВЕРЖДАЮЩИЕ ВОПРОСЫ

В конце утверждения добавляется вопрос, направленный на повышение вероятности согласия. Хотя фраза формулируется как вопрос, она произносится с понижением тона, что переводит ее в категорию утверждения или команды. Эффект оказывается усиливающим или ослабляющим в соответствии с тем, на каком месте в предложении располагается подтверждающий вопрос.

Примеры:

«Когда вы смотрите на ту точку на потолке, ваше зрение начинает изменяться, не так ли?» (усиление)

«Люди могут принять решение осуществить важные перемены, разве не так?» (ослабление)

«Разве вам не хочется прямо сейчас закрыть глаза и отдохнуть?» (максимальное ослабление)

ОТСУТСТВИЕ РЕФЕРЕНЦИАЛЬНОГО ИНДЕКСА

В предложении не говорится о том, кто является агентом или объектом действия.

Пример:

«Людям гораздо проще измениться, чем они думают».

«Можно очень быстро почувствовать эффект от регулярных занятий».

«Медитация очень полезна для тех, кому не нужно испытывать транс в самой прямой его форме».

**СРАВНИТЕЛЬНОЕ УДАЛЕНИЕ (НЕКОНКРЕТНОЕ
СРАВНЕНИЕ)**

Сравнение, которое делается без уточнения того, что и как сравнивается.

Примеры:

«Вы начнете замечать, что чувствуете себя лучше».

«Даже если вы будете стараться изо всех сил, то вряд ли добьетесь успеха».

«Все больше людей начинают принимать гипноз как полезное средство».

ПОДСТРОЙКА ПОД ТЕКУЩИЙ ОПЫТ

Использование сенсорно-ориентированной конкретной поведенческой информации для описания текущего опыта.

Примеры:

«Вы сидите в кресле...»

«... ваши ступни стоят на полу...»

«... а ваши руки лежат на подлокотниках кресла...»

«... и вы начинаете расслабляться...»

ПУТАНИЦА ПОНЯТИЙ

Этот прием еще называют «иллюзия выбора». Два утверждения вроде бы дают человеку выбор, хотя каждое из них отвечает намерению говорящего.

Примеры:

«Вы бы хотели начать сейчас или чуть позже?»

«Для того чтобы войти в транс, вы хотели бы сесть в это кресло или в другое?»

«Вы можете заметить перемены сразу же или через день- другой. Очень важно внимательно отмечать все, что изменится и станет лучше».

ВСТРОЕННЫЕ КОМАНДЫ

Команды, которые являются частью большого предложения. Команда имеет тонкий «аналоговый маркер», сигнализирующий подсознанию клиента о ее важности. Этого можно достичь изменением громкости, тональности или сигналов языка телодвижений.

Примеры:

«Значит, вид игл сейчас не вызывает у вас ощущения комфорта?»

«Мы не говорим, что меняться легко».

«Хорошо, что вы решили бросить курить».

РАЗГОВОРНЫЙ ПОСТУЛАТ

«Риторический вопрос», который, если воспринять его буквально, требует реакции или действия. Разговорные постулаты могут включать в себя встроенные команды.

Примеры:

«Можете ли вы отложить все тревоги дня и просто положить ноги выше и расслабиться?»

«Можете ли вы закрыть дверь и сесть?»

«Можете ли вы решиться на изменение способа общения со своими детьми?»

РАСШИРЕННАЯ ЦИТАТА

Последовательность цитат, созданная для создания у слушателя легкой путаницы, повышения внушаемости и уступчивости, а также для встраивания инструкций или команд.

Примеры:

«Некоторое время назад, когда я вел семинар в Окленде, один из участников сказал мне: «Знаете, у моего дедушки были подобные же идеи. Он говорил, что не нужно бороться за результаты: «Я всегда говорю людям: «Вам нужно знать, чего вы хотите, и найти самый легкий способ этого добиться». И он говорил, что всегда считал планирование лучшим способом. Я навсегда запомнил тот день, когда он сказал: «Если это не легко, это не правильно».

ИЗБИРАТЕЛЬНОЕ НАРУШЕНИЕ ОГРАНИЧЕНИЙ

Наделение неодушевленных предметов разумом или чувствами.

Примеры:

«Ваше кресло поддерживает вас и облегчает процесс расслабления».

«Этот симптом говорит нам: «Настало время измениться».
«Ваши результаты заставят измениться других людей, а не вас».

УКЛОНЧИВОСТЬ

Слова или утверждения, которые имеют более одного значения. Несколько глубинных структур на одну поверхностную обеспечивают трансдеривационный поиск со стороны слушателя.

Фонетическая уклончивость (пишется по-разному, но звучит одинаково).

Примеры:

В месте / вместе, во все / вовсе, из мяты / измяты, не мой / немой

Бал / балл, предать / придать

Синтаксическая уклончивость (нелегко понять синтаксическую функцию слова или фразы из сказанного).

Примеры:

«Гипнотизировать гипнотерапевтов — сложное дело».

«Проблемы вызваны приезжающими родственниками».

Диапазонная уклончивость (из контекста неясно, к какой части предложения относится глагол или модификатор).

Примеры:

«Тревожные мысли и чувства» (чувства тоже тревожные?).

«Долгие ночи и дни» (дни тоже долгие?).

Пунктуационная уклончивость — хорошо сформулированные предложения, соединенные словом или фразой с целью создания плохо сформулированного предложения. Это порождает у слушателя путаницу и вызывает трансдеривационный поиск.

Примеры (соединительные слова выделены курсивом):

«Я бы хотел, чтобы вы посмотрели, *как* ваше дыхание начинает замедляться».

«Вы можете научиться, *как* расслаблять каждую мышцу тела».

«Мне нравится ваш смех, *когда* хорошее ощущение начинает закручиваться».

УТИЛИЗАЦИЯ

Подстройка под клиента путем включения всего его опыта, и внутреннего и внешнего. Все, что происходит, может использоваться как часть процесса.

Примеры:

Клиент 1: «Я не заметил никаких перемен».

Реакция: «Это нормально. Вы были заняты другими делами, поэтому оказались не готовы следить за переменами... пока».

Клиент 2: «Я не слышал того, что вы сказали».

Реакция: «Сознательно. Но, можете быть уверены, ваше подсознание слышало все».

Утилизация используется также для минимизации влияния внешних воздействий («и весь этот шум и гам на улице могут напомнить вам о том, как приятно расслабиться изнутри») или для считывания внутреннего опыта клиента («Это правильно...»).

ФАКТИВНЫЕ (СОЗНАТЕЛЬНЫЕ) ПРЕДИКАТЫ

Пресуппозиция истинности путем использования слов типа *понимать, знать, сознавать* и т. п.

Примеры:

«Вы заметили, что ваше тело начало расслабляться естественным образом?»

«Когда вы осознаете, что ваше дыхание замедлилось, то начнете чувствовать себя более комфортно».

«Когда вы поймете, что можете осуществить перемены, вас невозможно будет остановить».

ПОЯСНИТЕЛЬНЫЕ ПРИЛАГАТЕЛЬНЫЕ И НАРЕЧИЯ

Слова, которые подталкивают слушателя к принятию качества всего, что следует далее: *приятно, полезно, удивительно* и т. п.

Примеры:

«К счастью, вам не придется ничего делать, чтобы расслабиться. Пусть это просто случится».

«Интересно, ваше бессознательное вас активно защищает...».

«Совершенно ясно, что ваше дыхание начинает замедляться».

Этот раздел представляет собой далеко не полный список структур, о которых я писал в книге «Паттерны гипнотических приемов Милтона Г. Эриксона». Однако, познакомившись с перечисленными здесь структурами, читатель обнаружит множество средств, полезных для осуществления убедительных перемен. Под «знакомством» я имею в виду следующее: напишите как можно больше примеров каждого паттерна, попрактикуйтесь в произнесении их вслух, пригласите друга или даже собаку, включите магнитофон. Тренировка в гипнотических индукциях перед зеркалом самым серьезным образом меняет состояние.

Приложение 6. Выявление и аннотирование стратегий

Формальное выявление стратегии требует систематических вопросов и наблюдательности. Обратите особое внимание на глазные ключи доступа, связанные с ответами на ваши вопросы. Стратегии обычно осуществляются вне сознания, и глазные ключи доступа могут открыть «скрытые» аспекты, нуждающиеся в дальнейшем изучении.

1. Для начала спросите у человека, владеющего привлекательным для вас навыком, как он это делает. Обратите внимание на сенсорно-ориентированную информацию: что он видит, слышит и чувствует. Постарайтесь сделать так, чтобы он не слишком углублялся в стратегию. Продолжайте спрашивать: «А что происходит прямо перед этим?», пока не выявите начальную точку.

2. Когда начальная точка будет выявлена, продолжайте спрашивать: «И что происходит дальше?», пока стратегия не завершится. Для записи ответов используйте следующие символы .

Визуальный = V Слуховой = A Кинестетический - K
Воспоминание = г Конструкция -с Цифровой = 11

Внутренний для клиента = ' Внешний для клиента = e Переход —
>

Примеры

Человек, который думает, что не умеет рисовать, использовал следующую стратегию $V' > A1 > K > A' > V' > K$ (видел и слышал своего критически настроенного учителя, испытывал негативные чувства, вспоминал критические замечания отца, испытывал негативные чувства). Затем стратегия возвращалась к началу, вызывая у человека ощущение, что его положению нет альтернативы.

Человек, который думал, что умеет рисовать, использовал следующую стратегию

$V1' > K > Ve > K > Ve > K$ (изучал пейзаж, чувствовал и видел «суть», выявлял детали пейзажа, видел и чувствовал, что его штрихи совершенно правильны).

Знакомясь с НЛП™ и впервые начиная изучать эти приемы, люди должны руководствоваться здравым смыслом, проявлять осторожность и предвидеть возможные попытки неправильного применения данных приемов.

Чтобы защитить вас и ваших близких, Общество НЛП™ требует, чтобы участники программы подписывали лицензионное соглашение, которое гарантирует, что лица, обладающие сертификатом, будут использовать свои знания только на благо слушателей. Данное соглашение гарантирует высочайшее качество всех семинаров и подготовительных курсов, которые вы будете посещать. Вы можете быть уверены в том, что преподаватели прошли курс подготовки и повышения квалификации и следят за постоянным развитием нейролингвистического программирования™ и конструирования человеческой личности™.

